



**Sollicitation par défi (SPD)
Pour des actifs de données fiables et découvrables pour
étayer la prise de décisions**

Webinaire pour les soumissionnaires

30 juin 2020



Shared Services
Canada

Services partagés
Canada

Canada

Objectif de la présentation

- Cette présentation vise à fournir des renseignements complémentaires concernant la sollicitation par défi (SPD) PW-20-00918709, Challenge-Based Solicitation (CBS) pour une solution de courtier en événements (PW-18-00851200).
- Cette présentation ne remplace pas ni ne modifie les dispositions de la SPD susmentionnée.
- En cas de contradictions entre cette présentation et la SPD, les modalités et les conditions de cette dernière l'emportent.

Structure of this presentation

Partie 1 – Contexte

Partie 2 – Aperçu de l'initiative

Partie 3 – Processus de sélection

Partie 4 – Contrat subséquent

Partie 5 – Comment préparer une proposition qui sera retenue

Partie 6 – Questions et réponses

Part 1 - Context



Les décideurs sont confrontés à des obstacles importants pour tirer pleinement parti des données dans la prise de décision, alimentant ainsi la dépendance continue à l'égard des connaissances tribales



Les consommateurs de données de SPC ne savent pas quelles données sont disponibles, où elles se trouvent, ce qu'elles signifient, qui les régit et si elles peuvent être fiables

Défis



- Le vocabulaire d'affaire au sein de SPC est varié, ce qui entraîne une représentation incohérente des données dans les produits de rapport
- Il existe une incapacité à identifier où se trouvent les données faisant autorité au sein du ministère et qui régit ces données
- Des lacunes dans les données existent pour les processus d'affaire clés et ne sont pas incorporées dans des systèmes faisant autorité, ce qui entraîne la création de sources sans autorité (c.-à-d. des livres noirs)

Qu'achetons-nous?

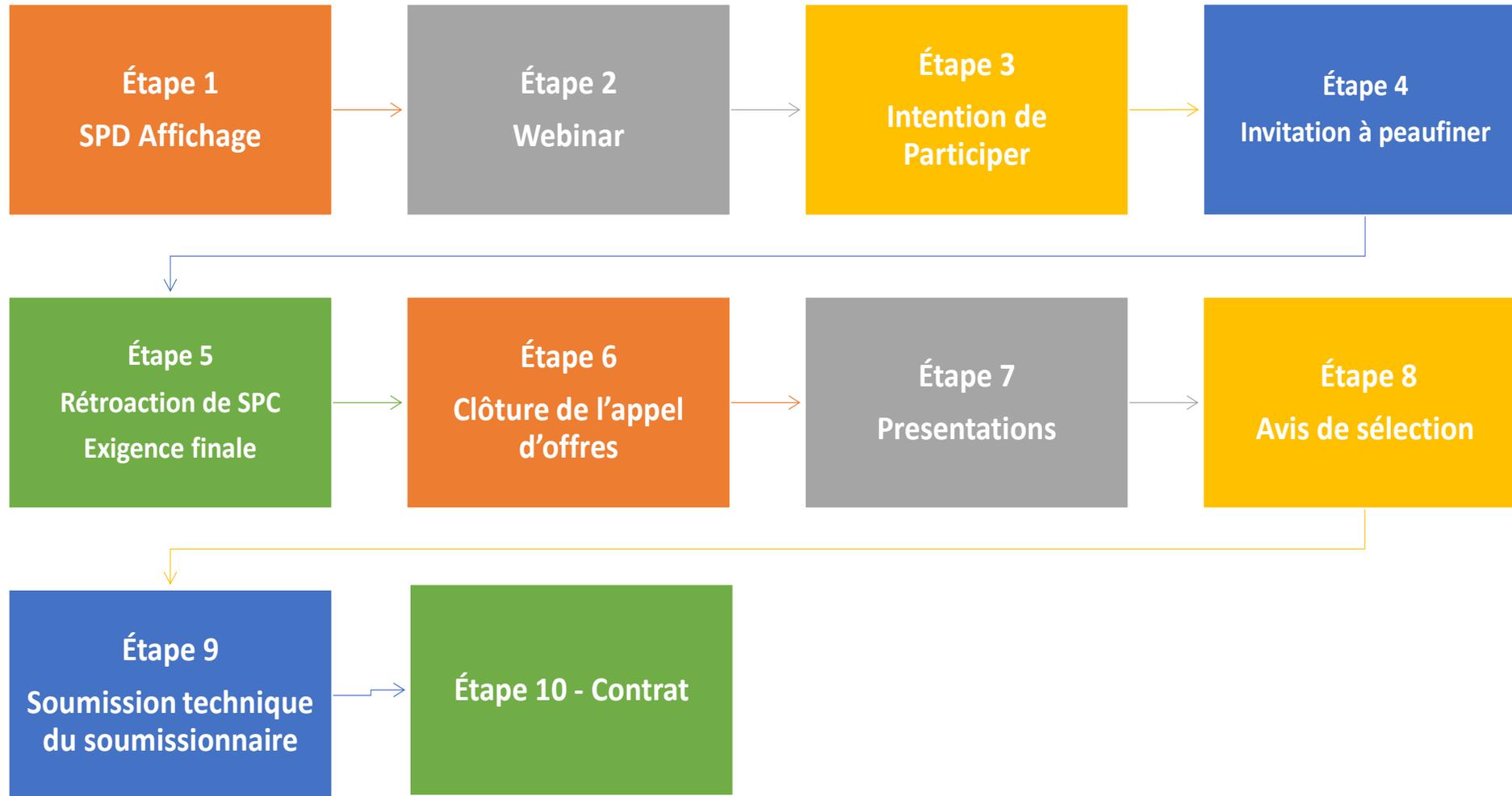
Acquérir une **solution de glossaire de métadonnées**.

L'amélioration de la prestation de services nécessite des produits de rapports fiables. Pour accroître la cohérence de ces produits, SPC doit normaliser la terminologie commerciale et fournir une visibilité sur ses données à l'aide d'un glossaire de métadonnées.

« Glossaire commercial intégré » de SPC:

- Contient des attributs d'affaire clés qui existent dans le département (c'est-à-dire des données sur nos données.)
- Fournit une visibilité sur les niveaux de sécurité et les considérations de confidentialité des données de SPC
- Permet la découverte des données de SPC

Partie 2 – Vue d'ensemble de l'initiative



Processus de consultation de la sollicitation par défi



**Étape 2
Webinair**

Commentaires sur le processus d'approvisionnement proposé.



**Étape 4 –
À peaufiner**

- Les soumissionnaires seront invités à donner leur avis sur les énoncés des problèmes, les défis et les exigences minimales.
- Si le nombre de soumissionnaires ayant exprimé l'intention de participer est supérieur à 10, le Canada se réserve le droit d'utiliser la présélection pour identifier les soumissionnaires qui seront invités à peaufiner



**Non obligatoire pour
soumissionner**

Partie 3 – Processus de sélection

Formulaire de présentation de la soumission et Proposition financière	Critères d'évaluation financière obligatoires	Réussite / Échec		Référence 4.1.2
	Tous les « Doit »	Réussite / Échec		Référence 4.2.1
Jusqu'à 10 soumissionnaires invités à donner une présentation				
Présentations (P)	Partie A – Exigences fonctionnelles	Coté	Total maximum = 35 points (R1)	Référence 4.2.1
	Partie A – Exigences non fonctionnelles	Coté	Total maximum = 25 points (R2)	Référence 4.2.1
	Partie B – Attentes des utilisateurs finaux	Coté	Total maximum = 10 points (R3)	Référence 4.2.1
	Mérite Technique = (R1+R2+R3) ajusté pour donner un score sur 70			Référence 4.4.3
Proposition Financière (F)	Note pour le prix		Note Maximum (F) = 30	Référence 4.3
Note totale = mérite technique + note pour le prix			Attribution d'un maximum de 2 contrats	

Ce que nous recherchons



Partie A - Présentation de la capacité de la solution proposée à répondre aux exigences fonctionnelles et non fonctionnelles

- EF1** - Capacité de stockage et de publication
- EF2** - Capacité à se connecter
- EF3** - Flux de travail
- EF4** - Collaboration
- ENF1** - Accès en fonction des rôles
- ENF2** - Adaptabilité de l'interface de la solution
- ENF3** - Apprentissage automatique
- ENF4** - Capacité du soumissionnaire à faire évoluer la solution
- ENF5** - Capacité du soumissionnaire à développer la solution

Partie B - Présentation de la capacité de la solution proposée à répondre aux attentes des utilisateurs finaux

- E2.1** - Fonctionnalité de recherche sémantique
- E2.2** - Facile d'utilisation (intuitivité)

Présentation (Étape 7)

Ref. 4.4



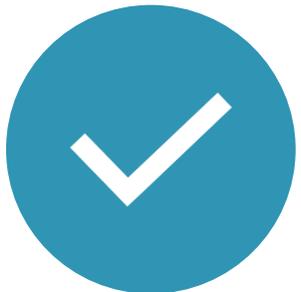
La présentation peut être donnée par téléconférence ou vidéoconférence



Le temps total alloué est de 2 heures par solution présentée: partie A - 60 minutes et partie B - 60 minutes.

Le temps pour chaque présentation sera réparti comme suit:

25 minutes pour présenter, 15 minutes pour que l'équipe d'évaluation se retire avant la période de questions et 20 minutes pour les questions de l'équipe d'évaluation.



Les réponses du soumissionnaire aux questions posées par l'équipe d'évaluation serviront à noter les critères d'évaluation de présentation indiqués à la pièce jointe 6

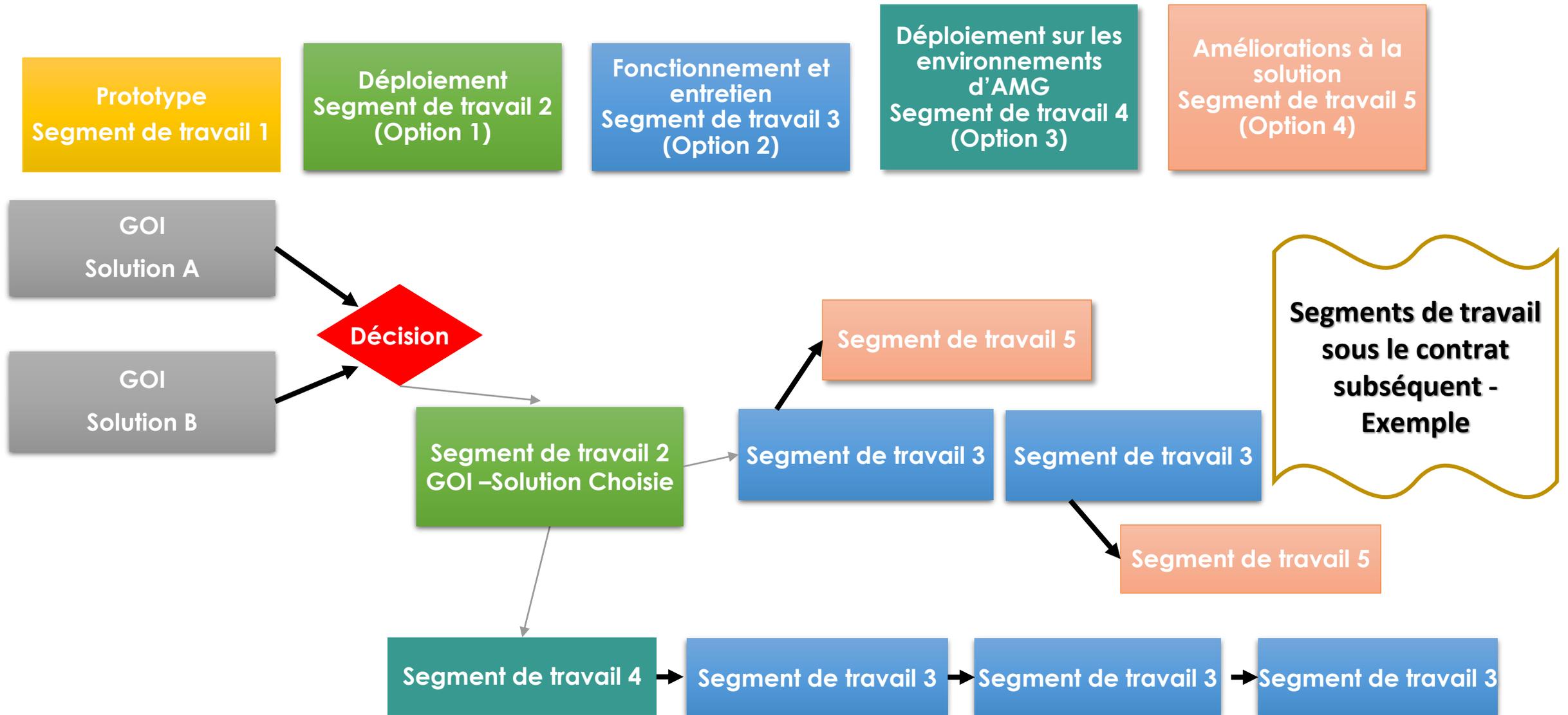


En posant leurs questions, les membres de l'équipe d'évaluation ne donneront aucune indication au soumissionnaire sur la façon dont il devrait répondre à la question.

Mesures socioéconomiques

Un des contrats sera réservé pour attribution à une PME

Contrat subséquent



Proposition financière

Évalués	Non évalués
<p>Prix ferme pour le Prototype</p> <p>+</p> <p>Prix plafond pour le déploiement (Option 1)</p> <p>+</p> <p>Prix plafond pour 3 ans O&M (Option 2)</p>	<p>Possible déploiement sur les environnements d'AMG (Option 3)</p> <p>Possibilité d'améliorations à la solution (Option 4)</p> <p>Ajusté conformément à l'IPC (6.1.7)</p>

*** Critères d'évaluation OBLIGATOIRES

Cadre décisionnel de choix de la solution à mettre en œuvre

Procédure d'installation et de configuration :

La solution est-elle simple à installer et à configurer?

Surveillance et opérations :

Comment la solution est-elle simple à surveiller et à exploiter?

Expérience générale de l'utilisateur :

L'expérience générale de l'utilisateur (le développeur et le promoteur) durant l'exécution des divers cas d'utilisation de prototypes?

D'autres facteurs ou avantages qui deviendraient disponibles ou connus à l'étape du prototype

Partie 5 – Comment préparer une proposition réussie

Exigences procédurales obligatoires

Pour être jugée recevable, une soumission doit être conforme à toutes les exigences de la demande de soumissions (4.4.3)

Exemple

Un seul point de contact:

Pour garantir l'intégrité du processus d'approvisionnement concurrentiel, toutes les demandes de renseignements doivent être présentées par écrit à l'autorité contractante identifiée dans la sollicitation(2.1)

Utilisez les formulaires fournis

Pièce-jointe X- Formulaire de Proposition Financière



Les soumissionnaires doivent remplir ce formulaire de proposition financière. Le montant total des taxes applicables est exclu.

Nom du soumissionnaire:

A- Segment de travail 1, Prototype

Tableau 1 - Paiements par produit livrable

Description	Prix ferme tout compris
Produit Livrable 1: Livraison de la solution prototype	
Produit Livrable 2: Guide d'installation du prototype	
Produit Livrable 3: Documentation du Support du prototype	
Produit Livrable 4: Note de service de soutien	
Total - Prix ferme pour le Segment de Travail 1- Prototype (Max \$25,000)	\$ -

Invitation à peaufiner

Object ultime:

Interagir avec le secteur privé pour peaufiner l'exigence technique et le processus d'approvisionnement.

Sous-objectifs

Partie A – Exigences: Obtenir des commentaires sur les éléments proposés pour la sollicitation

Partie B – Présentations virtuelles: Mieux comprendre ce qui est disponible sur le marché

Avantages attendus :

Partie A – Exigences: Définition des exigences de sollicitation mieux alignée sur la réalité du marché

Partie B – Présentations virtuelles:

- SPC comprend mieux les solutions du marché
- Les utilisateurs finaux comprennent mieux la centralités des utilisateurs des solutions disponibles sur le marché
- Espace ouvert permettant aux fournisseurs de créer potentiellement des partenariats optimaux.

Attentes envers les fournisseurs qui acceptent de participer à l'invitation à peaufiner (IaP)

- Remplir les questionnaires liées à l'IaP avant la date indiquée dans la demande de trousse d'entrée.
- Participer à une présentation virtuelle.
- Participer à une session interactive pendant l'IaP.
- À la demande de l'autorité contractante, fournir des commentaires à la fin du processus de passation de marché.

Partie A – Exigences

Étapes clés:

Étape 1 : Questionnaire Slido : Les soumissionnaires inscrits recevront un dossier de demande de contribution avec un lien vers un questionnaire Slido.

Étape 2 : Les soumissionnaires doivent remplir le questionnaire à la date indiquée dans la trousse.

Étape 3 : Discussion ouverte avec tous les soumissionnaires sur la base des résultats du questionnaire.

Composantes du questionnaire

1. Énoncés de problèmes et défis
2. Exigences fonctionnelles et non fonctionnelles
3. Énoncé des segments de travail du défi
4. Critères d'évaluation
5. Base des prix

Partie B – Présentation – Non évaluée

Étapes clés:

Étape 1 : Présentations

- Comment la solution pourrait-elle aider à résoudre le problème?
- Comment la solution est-elle centrée sur l'utilisateur?

Étape 2 : Interactions entre les fournisseurs et utilisateurs finaux

Séances de questions-réponses entre experts techniques de SPC, les utilisateurs finaux et les fournisseurs.

Options

Option A – Les fournisseurs disposent de 20 minutes pour faire des présentations virtuelles sur les *MS Teams* et qui sont accessibles à tous les fournisseurs et seront enregistrées. Q&R après chaque session.

Option B - Les fournisseurs doivent enregistrer leurs présentations qui seront mises à la disposition de tous sur Achats et ventes.

Attentes envers les fournisseurs qui acceptent de participer à l'invitation à peaufiner (IaP)

Remplir le questionnaire

Remplir les questionnaires liés à IaP avant la date indiquée dans la Request of Input Package (RoIP).

Présentation

Faire une présentation virtuelle.

Participation

Participer à une session interactive d'invitation à peaufiner.

Rétroaction

À la demande de l'autorité contractante, fournir des commentaires à la fin du processus de passation de marché.

Partie 7 – Questions & Réponses



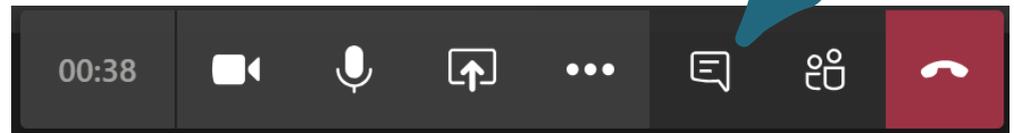
Les principes clés ci-dessous régissent la préparation des réponses aux questions reçues dans le contexte d'une SPD.

- Les réponses se trouvent souvent dans le document de sollicitation. Dans la mesure du possible, la réponse renverra à une disposition de la SPD.
- Nous ne fournissons pas d'interprétation des clauses. Cela dit, si une ambiguïté subsiste, nous la notons et la clarifions au moyen d'une modification officielle.
- Nous évitons de donner des réponses pour des situations hypothétiques ou des cas particuliers. Les évaluateurs sont responsables d'effectuer l'évaluation sur la base de l'information fournie dans les propositions.

Questions au sujet du processus d'approvisionnement?



Veillez utiliser le chat dans MS Team...



Webinair Questions en relation avec la consultation vs Partie A – Exigences



slido

<https://app.sli.do/event/ousztkwq>



IaP – Exemple de questions Slido

Exigences fonctionnelles et non-fonctionnelles :

- **Clarté** (1 à 5): Dans quelle mesure votre compréhension des performances attendues est-elle claire? (Échelle 1-5; 1 = pas clair du tout, 5 = très clair)
- **Pertinence** (1 à 5): Dans quelle mesure les exigences pour résoudre les problèmes et défis identifiés sont-elles appropriées? (Échelle 1 à 5; 1 = pas du tout approprié, 5 = très approprié)
- Suggestions?

Critère d'évaluation

- **Clarté** (1 à 5): Dans quelle mesure votre compréhension de ce que vous devez démontrer pour obtenir les points est-elle claire? (Échelle 1-5; 1 = pas clair du tout, 5 = très clair)
- **Transparence** (1 à 5): Dans quelle mesure les informations sur la façon dont votre offre sera traduite en points sont-elles transparentes? (Échelle 1-5; 1 = pas du tout transparent, 5 = très transparent)
- Suggestions?