

Fenêtre d'opportunités pour les groupes sous-représentés, y compris les petites et moyennes entreprises

Une approche novatrice en matière d'approvisionnement pilotée par le centre d'expertise pour l'approvisionnement agile et novateur de Services partagés Canada.

25 août 2020



Shared Services
Canada

Services partagés
Canada

CCM #000000

Canada

Contexte et objectif

Services partagés Canada (SPC) cherche à tester de nouvelles façons de faire une différence tangible aux avantages qu'une petite et moyenne entreprise (PME) tire de sa participation aux activités d'approvisionnement de SPC.

Hypothèses

Il est évident que le plus grand avantage pour une PME serait de se voir attribuée le marché qui en résulte.

À défaut, les PME qui participent aux activités d'approvisionnement agile de SPC en retirent toujours des avantages, comme l'amélioration de leur capacité à se développer sur le marché.

Activités bénéfiques dans le cadre du processus d'approvisionnement souple de SPC :

- être exposé,
- être engagé,
- être vu.

Être exposé

Dans le cadre du processus d'approvisionnement 3.0 (PA 3.0), la manière unique dont SPC met en œuvre l'approvisionnement agile, les PME sont invitées à participer à divers processus de consultation et à interagir avec des partenaires commerciaux de toutes tailles.

Être engagé

Le PA 3.0 favorise l'exécution de plusieurs marchés de prototypes simultanés. Dans la mesure du possible, l'un des marchés prototypes sera réservé à une PME.

Dans le cadre de sollicitation par défi pour la gestion de la performance des applications (SPD-GPA), l'un des 3-4 marchés peut être attribué à une PME soumissionnaire répondant aux critères.

Être vu (approche actuellement à l'essai)

- Dans le cadre de SPD-GPA, SPC permet jusqu'à 10 soumissionnaires de se qualifier. Ces soumissionnaires pré-qualifiés seront invités à participer à diverses séances d'invitation à peaufiner.
- Seuls les soumissionnaires pré-qualifiés sont autorisés à faire une offre pour la SPD finale.
- Les soumissionnaires pré-qualifiés sont autorisés à soumettre une offre avec un partenaire qui n'a pas été pré-qualifié.
- Pour permettre aux PME d'être vues par les soumissionnaires présélectionnés, par les représentants de SPC et par tous les utilisateurs du site Web « Achats et ventes », SPC invite les PME à envoyer un hyperlien menant à une vidéo de 5 minutes qui décrit leur expertise ou ce qu'elles auraient à offrir à un soumissionnaire présélectionné.

Mesures de réussite

Les résultats de la fenêtre d'opportunités pour les groupes sous-représentés seront recueillis et les fournisseurs participants seront invités à fournir des informations en retour.

Clarifications :

La décision de conclure un partenariat en vue de soumettre une offre appartient entièrement aux soumissionnaires pré-qualifiés.

Avec cette fenêtre, SPC souhaite créer un environnement qui favorise la complémentarité technique et la présentation des offres les plus appropriées.

Stratégie de mise en œuvre

Les PME sont invitées à indiquer dans un formulaire à remplir comment elles pourraient apporter une valeur ajoutée.

Les domaines dans lesquels des besoins ont été identifiés sont :

- 1) fournir du personnel bilingue autorisé à travailler au sein du GC pour aider le fournisseur principal.
- 2) Développer des modes d'intégration entre la solution et les autres systèmes de GC.
- 3) Soutenir le fournisseur dans le déploiement et la mise en œuvre.

D'autres besoins peuvent être identifiés au cours de cette invitation à se perfectionner.

Circulation interne de la vidéo :

SPC transmettra les hyperliens pour la vidéo aux soumissionnaires pré-qualifiés et à l'équipe technique de SPC responsable de l'approvisionnement.

Partage public

À la discrétion du fournisseur, SPC propose également de mettre l'hyperlien de la vidéo à la disposition du public dans un document qui sera affiché sur Achats et Ventes.