

**Acquisition d'un PGI
Alliance et contrat
Rencontre de travail
Le 13 aout 2015**

Participants :

- Alain Dubé
- Claude Lantier
- Karl Malenfant
- Martin Tremblay

La rencontre a pour objectif de discuter de certains points d'achoppement pour le contrat à conclure pour l'acquisition et l'implantation d'un PGI.

Ordre du jour

1. Partage sur le projet d'ordre du jour
2. La position récente reçue des éditeurs à l'effet de ne pas s'associer dans le cadre d'une alliance et l'impact sur
 - a. La décision reçue du Conseil du trésor
 - b. L'alliance, son concept et sa constitution
 - c. Le ou les contrats à signer (dont un contrat cadre avec l'éditeur)
 - d. L'appel d'offre en rédaction
3. Le «contrôle-qualité exercé » par l'éditeur (et si nécessaire l'équipementier)
 - a. À prévoir au contrat avec l'alliance ou un contrat distinct avec l'éditeur
 - b. Impact sur l'appel d'offre
4. Ce qui doit apparaître dans l'appel d'offre eu égard
 - a. Le contenu du ou des contrats
 - b. Les clauses essentielles et souhaitables
5. Varia
6. Prochaine rencontre
 - a. 17 aout – 9h30 bureau de Karl

Sujets	Divergences et consensus	Actions et responsable
1. Partage sur le projet d'ordre du jour		
2. La position récente reçue des éditeurs à l'effet de ne pas s'associer dans le cadre d'une alliance et l'impact sur a. La décision reçue du Conseil du trésor b. L'alliance, son concept et sa constitution c. Le ou les contrats à signer (dont un contrat cadre avec l'éditeur) d. L'appel d'offre en rédaction	Nous croyons que les éditeurs consultés n'ont pas bien compris les attentes que nous avons envers les alliances. - Il n'est pas de l'intention de la SAAQ de souhaiter une responsabilité solidaire des parties - L'intégrateur est celui qui a les responsabilités les plus grandes car il propose les outils et les ressources stratégiques. - Il est normal que la responsabilité de l'éditeur et de l'équipementier soit limitée à leur contribution. a et b. - Le concept d'alliance doit être maintenu mais précisé dans l'appel d'offre car peut porter à interprétation. - Le CT indique que le terme Alliance peut comprendre un groupe composé de plusieurs entreprises ou une seule et même entreprise. - L'Alliance doit nous indiquer le partage des responsabilités entre les parties. La SAAQ a la responsabilité d'évaluer l'impact de cette entente la relation d'affaire (C.1 thématiques commerciales et contractuelles) c. - Le fait de signer un ou plusieurs contrats n'est pas en contradiction avec l'objectif recherché. L'important est que le partage des responsabilités soit clair. - La Société a avantage à signer un contrat cadre avec l'éditeur car l'usage des licences a une durée de vie plus grande que les travaux de l'éditeur.	- Préciser dans l'appel d'offre le concept de l'alliance (Responsable). - Revoir la section thématique commerciale pour s'assurer de demander à l'Alliance de nous présenter : - Le partage des responsabilités entre l'intégrateur, l'éditeur, l'équipementier et les autres parties s'il y a lieu. - Le ou les contrats qu'elle souhaite proposer à la SAAQ et discuter dans le cadre du dialogue compétitif. - Identifier les éléments que l'on veut voir apparaître - S'assurer que les critères permettent d'évaluer l'impact du contrat sur la relation d'affaire. (attention actuellement le poids relatif est peu élevé) PS Madeleine avait l'intention de compléter la section stratégie commerciale au retour de ces vacances. Elle voulait d'abord clarifier le concept de l'Alliance.

Sujets	Divergences et consensus	Actions et responsable
	d. Les éléments ci hauts mentionnés doivent être considérés dans l'appel d'offre.	
a. Le «contrôle-qualité exercé » par l'éditeur (et si nécessaire l'équipementier) a. À prévoir au contrat avec l'alliance ou un contrat distinct avec l'éditeur b. Impact sur l'appel d'offre	- Il est déjà prévu de demander qu'un contrôle qualité soit exercé par l'éditeur - L'intégrateur a avantage à ce que des contrôles qualité soient exercés. - Il importe peu de signer un contrat distinct avec l'éditeur. L'important est d'avoir accès au résultat des travaux d'assurance qualité fait par l'éditeur.	- Prévoir dans les clauses contractuelles incontournables que la SAAQ obtienne systématiquement le résultat des travaux d'assurance qualité. - S'assurer que l'intégrateur indique clairement dans la démarche proposée les moments où il entend obtenir le sceau de l'éditeur - S'assurer de considérer dans les critères d'évaluation de la démarche l'obtention du sceau de l'éditeur au moment névralgique.
b. Ce qui doit apparaître dans l'appel d'offre eu égard a. Le contenu du ou des contrats b. Les clauses essentielles et souhaitables	Michel a déjà fait une première analyse du moins pour la partie éditeurs Le dialogue compétitif sera l'occasion de bonifier les clauses contractuelles. Nous devons cependant être clair sur ce qui est non-négociable. Gartner devrait pouvoir nous dire ce qui est possible d'exiger et ce qui risque d'être irrecevable. Après l'ouverture des enveloppes, nous devrions pouvoir rediscuter du ou des contrats proposés par le soumissionnaire.	Identifier ce qui est non négociable (rencontre du 17 aout) Prendre entente avec Gartner À rediscuter lors de l'atelier sur l'évaluation et les comités de sélection.

Sujets	Divergences et consensus	Actions et responsable
c. Varia		Évaluer l’impact de résilier éventuellement l’entente cadre que nous avons déjà avec SAP. (Pierre st-Pierre)
d. Prochaine rencontre b. 17 aout – 9h30 bureau de Karl		Valider le compte rendu de la rencontre du 13 aout et partager les responsabilités. Identifier les éléments non négociables d’une entente d’usage de logiciel (entente cadre). Préciser nos attentes sur la proposition de contrat à recevoir du soumissionnaire.