

**LANGLOIS**

AVOCATS - LAWYERS

PRIVILÉGIÉ ET CONFIDENTIEL

Date : 25 novembre 2016.**Destinataire :** M. Karl Malenfant, VPTI**Expéditeur:** Me Léonie Derome**Objet :** Notes personnelles du dialogue compétitif avec SAP - journée du 25 novembre 2016

M. Malenfant,

Nous vous communiquons comme convenu les notes personnelles que nous avons prises lors de la journée du dialogue compétitif mentionnée en objet. Ces notes ont été prises et s'inscrivent dans le cadre de notre mandat de conseils juridiques en regard des enjeux contractuels soulevés par ce projet d'acquisition et d'implantation d'un PGI, et de négociation des projets d'ententes contractuelles à intervenir avec l'alliance qui pourrait être retenue à titre d'adjudicataire. Ces notes sont confidentielles.

Nous vous invitons à communiquer avec nous pour toute question ou information supplémentaire.

Cordialement,

Notes du 25 novembre 2016

Dialogue avec SAP

SAAQ

- Pierre St-Pierre
- Karl Malenfant
- Maurice Guénard

SAP

- Guy Cossette
- Pierre Lamarre
- Marc Desrochers



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

Début : 8h45 à 10h50.

M. Cossette : Il y a 11 métriques qui ont sortis de la licence d'entreprise car [REDACTED] va être dans la licence d'entreprise. On va pouvoir regarder ça en même temps que le BOM. Puis une courte présentation sur mécanisme en place pour la pérennité de la solution. Présentation des points de discussions : réponses aux questions posées la dernière fois. Lundi on va pouvoir vous amener les requis au niveau légal, on parlait de quelque chose d'itératif.

M. Malenfant : On a essayé de se démêler. Quand vous allez nous présenter, outre la liste du BOM, ça se situe où dans l'univers. Moi, ce n'est pas clair pour moi. On veut comprendre l'actif cible, à quoi ça va ressembler. La journée sert à ce que nous, à l'interne, on se comprenne bien.

M. Lamarre : Il y a des choses qui ont changé depuis qu'on a déposé l'appel d'offres.

M. Desrochers : Je suis architecte technique chez SAP.

M. Lamarre : Moi j'apporte plutôt l'expertise fonctionnelle. On a aussi une équipe en « back up ». Est-ce qu'on commence par la liste BOM?

M. Cossette : C'est toi qui vois.

M. Lamarre : C'est une liste où il y a des produits. On vous avait mis l'architecture fonctionnelle dans l'appel d'offres. Moi j'aime mieux partir de là et si vous avez des questions spécifiques là-dessus.

M. Guénard : On connaît bien l'ancien monde avec ECC. Nous on veut comprendre où se situent les outils qui apparaissent sur le BOM. Dans le on premise? Dans le cloud? On veut s'assurer de ce qu'on doit acheter pour demain. Ce n'est pas clair dans le BOM.

M. Lamarre : Stratégie de livraison des mises à jour SAP. On va comprendre ce qu'est [REDACTED] mais ça ressemble fortement à ce qu'il y a sur le tableau. Donc on peut commencer comme l'autre fois, avec le dessin. (Distribution de plaquettes) Commençons par l'architecture de la solution (p.3). Il y a des modules fonctionnels de requis. Presque tout ce qui est proposé roule sur [REDACTED] Donc certains items de matériels sont pour la base de données elle-même. [REDACTED] outils et etc. n'apparaissent pas dans le BOM. Par exemple PI, PO, n'apparaissent nulle part, mais font partie de la plateforme. Parmi les outils, EIM est une suite de tous les outils techniques d'intelligence d'affaires (ETL ETC, master data governance), mais l'ensemble de ces outils n'apparaissent pas dans le BOM car c'est une suite.

M. Guénard : Mais dans EIM MDG, on retrouve donc nos besoins le master data governance avec inter steward.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Oui.

M. Lamarre : Là dedans, il y a un paquet de choses techniques, comme UI login, pour voir qui se connecte sur un écran. Il y a une longue liste d'items techniques qui n'apparaissent pas sur le dessin, mais pour des raisons commerciales, c'est des SKU, qui ne sont pas inclus dans le BOM. UI login c'était à la base un CDP, qui est devenu un FPS et maintenant c'est un produit.

M. Guénard : Pendant un moment on l'avait, on avait toute la production, mais il fallait flusher la BD parce que ça augmentait.

M. Desrochers : Maintenant c'est un produit indépendant beaucoup plus élaboré.

M. Lamarre : Donc, la liste des produits techniques, il y a aussi une autre série de produits qui n'apparaissent pas, car ils sont utilisés pour le projet, pour la mise en place. Ex. : ██████ management. Ça apparaît là-dessus comme des items distincts, mais n'apparaissent pas. Le plus gros et le plus important : ██████ C'est un requis maintenant.

M. Guénard : Au niveau BOM, avec powerhanson, comment il s'intègre avec ██████

M. Desrochers : Le power designer est avec ...

M. Guénard : C'est pour ça qu'on a des licences indépendantes pour power designer analyst et power designer en option?

M. Cossette : Les produits en options ne sont pas nécessairement inclus ici. Powerdesigner peut être une raison de ça. On ne s'est pas demandé si c'était dans le BOM ou non, mais il peut arriver qu'il y ait des doublons, mais si vous l'avez déjà on ne vous le vendra pas.

M. Guénard : ██████ permet de définir la solution, et powerdesigner nous permet de la faire. Je me demandais si les différents SKU.

M. Cossette : Je vais vous confirmer.

M. St-Pierre : C'est important de faire la liste des options pour que ceux qui restent là soient des options. Car là je comprends que là-dedans qui sont dans la solution.

M. Cossette : Il y a peut-être 2% qui est inclus dans le BOM. Le reste, ██████ on va vous revenir.

M. Lamarre : Quand on parle des trucs techniques, il y en a beaucoup, on n'est pas toujours sûrs pourquoi il y en a d'inclus et d'autres non, mais dans cette liste-là,



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

beaucoup sont des trucs techniques. Le dernier apparaissant ici, c'est ce qui touche gouvernance risque et conformité, spécifiquement access control. C'est la ségrégation des tâches : définir qui a le droit de faire quoi. C'était sur la liste des composantes peu utilisées, mais on ne sait pas pourquoi. À mon sens c'est très utilisé. On n'a pas mis process control...

M. Guénard : Vous l'avez mis.

M. Lamarre : Ok. C'est pour définir les processus et s'assurer qu'ils font du sens. C'est plus stratégique, permet d'identifier les problèmes potentiels et obtenir les certifications de ces processus.

M. Guénard : GRC, là c'est des SKU. Quand on regarde access control, est-ce qu'il y a des sous modules ou c'est indépendant?

M. Cossette : Il y a certains sous-produits dans les SKU. Dans la suite cloud. Il y a aussi d'autres composantes qui font partie de la plateforme.

M. Guénard : Ce sont des produits différents, c'est tout à la pièce? Ce n'est pas un package.

M. Cossette : C'est une suite, mais ce sont des SKU qui sont différents.

M. Lamarre : Audit management a un rôle d'orchestrer quelque chose de spécifique, donc c'est plus un module fonctionnel en soi. Donc c'est un module technique, c'est pour ça qu'il n'est pas en bas, mais chez nous, il fait partie de la famille GRC, EPN, etc.

M. Malenfant : Comment on va s'assurer que tel petit morceaux est là, pas là, aurait dû être là...? Ce n'est pas simple pour nous.

M. Lamarre : Bonne question. Par exemple, on arrive dans SOR, questions financières et tu as des questions sur audit, on répond ce qu'on fait, on a le module pour ça. On revient à la question est-ce que ce requis là existe?

M. Malenfant : Ça je comprends, mais j'étais plus à l'inverse. Comment on s'assure quand on pense qu'on a un module, mais qu'il y a 3-4 autres éléments à côté qu'on ne sait pas si c'est dans la suite. Ça nous préoccupe.

M. Lamarre : On a le même concern de s'assurer qu'on oublie rien. On les a regroupés de façon technique, pour tout ce qui est technique (outils test, etc.). Il n'y a pas vraiment d'autres manières.

M. Cossette : Vous vous demandez aussi comment s'assurer que dans data services, on a aussi AMC, etc. Les définitions des modules dans notre première réponse, il est souvent écrit le SKU data services comprend : ca, ca, ca, etc. On pourra bonifier les



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

définitions. Autre chose qu'on aurait pu faire : mettre chacun des produits dans des SKU différents, mais là chaque data services peut avoir différents SKU.

M. Guénard : On veut savoir ce qu'il y a dans quoi. Il nous semble que GRC n'est pas encore hanaifié.

M. Desrochers : C'est un portfolio. Certaines solutions sous GRC le sont et d'autres en processus.

M. Guénard : On se demande ce qui est dans digital core et ce qui en sort. On veut savoir ce qu'il y a dans les suites.

M. Lamarre : Ok. Tout ce qui est la fondation technologique, est-ce qu'il y a des questions spécifiques sur certains modules? Car dans certains cas, certains modules ont été pour [REDACTED]. C'est le même produit, mais certifié pour [REDACTED] pré intégré avec la plateforme PGI [REDACTED]. Le nom, le numéro a changé, mais c'est le même produit. Questions sur plateforme technologique?

M. Guénard : Détailler les data services. On les voit sur deux axes : information steward, puis [REDACTED] smart data quality. Les deux choses, c'est en patrimonial SAP ou ...

M. Lamarre : J'ai Stéphane de connecté. On le connectera pour data services. Si on continue avec la boîte bleue. Au moment de l'appel d'offres, [REDACTED] n'existait pas. On y a pensé dans la phase A : vision de SAP face à [REDACTED] mais le SKU n'existait pas. Il n'existait que pour finances. C'est pour ça qu'on a parlé de ECC et [REDACTED] comme marchant ensemble. Maintenant et depuis 2 versions depuis 1 an, les numéros de version ont changés, c'est maintenant [REDACTED] version avec l'année et le mois 15-11, 16-10. On va parler de 16-10. C'est donc un ERP, un PGI qui fait l'ensemble des fonctionnalités sous [REDACTED] sous réserve de la migration. C'est ce qu'on propose à la SAAQ. C'est ce cœur digital qui va faire 2 ou 3 choses importantes : les finances, supply change (contrat de services, DFS, à la page 4, modélisation des prix, règles de renouvellement)

M. Guénard : Donc, la diapo 4 c'est un morceau de supply change?

M. Lamarre : C'est les morceaux requis pour tout ce qu'on propose à la SAAQ. C'est pour modéliser un véhicule.

M. Guénard : Moi j'accroche où tu dis « cœur de supply change », car je vois [REDACTED] et je vois dans le cloud.

M. Lamarre : Moi supply change c'est gestion matérielle au sens large, ce n'est pas nécessairement les achats. C'est la place où modéliser les millions de véhicules. Les plaques, le contrat de services attaché, le renouvellement, le prix, etc. Ce sera dans le cœur [REDACTED]



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Guénard : Dans la perspective où on a du cloud, quand on regarde l'intégration de tout ça avec les différents partenaires au Québec, c'est là qu'on retrouve nos affaires dans le futur, dans [REDACTED] on va bien exécuter à l'interne mais si...

M. Lamarre : Ce qui touche [REDACTED] on pourra reprendre la discussion. Ici je voulais juste dire que c'est dans le cœur digital, ce que vous gérez ici, c'est les informations sur les 6 millions de Québécois, c'est là que ce sera modélisé, pricé, transigé. Troisième chose très importante : le rond jaune, le partenaire d'affaires. C'est l'entité qui représente le client. Le client peut être un fournisseur, un employé, une compagnie, un détenteur de plusieurs flottes. À la VFS on a bien compris. Cette entité-là, c'est l'entité dans [REDACTED] qui sera le cœur du système. Je le mentionne à cause du CDP qui apparaît-là. Le modèle de données du partenaire d'affaires, il est très riche, il est adapté pour l'assurance, mais pas pour les sanctions. Le dossier médical n'était pas non plus assez défini, donc, les CDP 1 à 3, les points, les sanctions et le dossier médical, j'aurais du le mettre dans la place jaune.

➤ **Louise Savoie arrive pour la SAAQ.**

M. Lamarre : Alors le CDP, dans le cœur, le modèle, c'est là où on a choisi d'intervenir. Pause : on a parlé de ce qui est dans le cœur (modélisation des permis renouvellement, financier, transactions). Là-dedans il y a une seule licence avec différents users.

M. Cossette : C'est le S4H.

M. Guénard : C'est beau. On revient finance : c'est le premier bloc dans [REDACTED] Qu'est-ce qu'on a là-dedans, du côté de PCA ou financial closing cockpit. Qu'est-ce qu'on a à part ces morceaux-là?

M. Lamarre : Finances il y a tout ce qui est dans finance, sauf cash management. Avant ça n'existait pas dans ECC, mais on a décidé de faire un SKU. Cette fonctionnalité existe toujours dans finances. L'ancien BPC, vous aurez un choix d'implantation, soit en [REDACTED] en mode microsoft ou en mode [REDACTED] mais c'est un module qui fait partie d'un SKU séparé. Ce qui n'a pas changé, c'est que la partie financière, ça reste du côté de BO, toute l'analyse financière reste déportée en intelligence d'affaires, sauf planning and conso.

M. Lamarre : Dans [REDACTED] finances, il y a tous les outils nécessaires pour analyse, rapports financiers. Ce qui est intelligence d'affaire ou spécialisé (ex. : disclosure management)...

M. Guénard : Oui, mais le cœur finances, d'avoir la fonctionnalité produisant l'état des résultats et l'info financière est déportée en BI, mais au départ c'était dans les finances. Je trouve du côté de BI ma capacité de produire de l'information financières et que du côté cœur on a juste l'exécution financière et le reporting.

M. Lamarre : C'est ça.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Il ne faut pas passer par simply finance. Ça n'existe plus.

M. Lamarre : Mais les concepts inventés par SAP pour simplifier les finances est partie inhérente pour l'existence de [REDACTED] mais le produit la nomenclature n'existe plus. Ensuite, FICA, moi j'utilise le supply finance. Le premier permet de consolider le concept d'un client. Ça permet aussi la collecte des amendes non payées. Vous êtes le collecteur, mais non le créditeur. Donc ça permet de s'intégrer avec l'univers tiers et au moment de faire une transaction, d'avoir la visibilité de l'amende non payée. C'est ce que fait FICA. FSCD, c'est la version assurance de la même chose : pourquoi c'est là, c'est que ça a une capacité de paiement de rentes, de paiement de réclamation. [REDACTED] billing : s'appelle maintenant S4H4, uniquement pour de la mise en place, c'est de prendre de la facturation et d'en faire une mise en page. CA a été rapatrié dans [REDACTED]

Mme Savoie : Donc le calcul se fait dans FICA.

M. Lamarre : Le calcul se fait dans le cœur, FICA le consolide, et le bill présentement c'est [REDACTED] billing.

M. Malenfant : Les données sont dans [REDACTED] [REDACTED] Fica consolidation, présentation dans [REDACTED] billing.

M. Guénard : Oui, mais va utiliser les BRF.

M. Lamarre : Oui, mais les règles de pricing, amende, ça vit dans le cœur, FICA le consolide sur le contract account et [REDACTED] billing le met en page. M. Cossette est-ce qu'il y a des SKU dont on n'a pas parlé?

M. Cossette : Cash management peut-être?

M. Guénard : Le financial closing, est-ce qu'il y a deux versions? Standard et add on? Dans sa version native, il y avait aussi un add on.

M. Lamarre : Je ne suis pas l'expert, on va vérifier, mais la réponse c'est oui.

M. Guénard : On n'aura pas à payer pour le add on?

M. Cossette : Donc il y aurait de quoi en plus de financial closing, avec un add on dessus?

M. Guénard : Oui on veut savoir.

M. Lamarre : On va parler d'assurance maintenant. C'est une des solutions qui n'est pas hanifié, ça roule sur [REDACTED] mais ce n'est pas hanaifié. Claims, c'est ce que FS claims fait. C'est un module qui est hyper puissant, qui fait tout. C'est aussi un module mal aimé, car la mise en page n'est pas facile. Donc on vous a montré une vision de ce



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

que ça pourrait être, mais pour l'instant ce n'est pas hanifié, ce n'est pas optimisé et les transactions ■■■ seraient à développer, mais ça traite bien les demandes d'indemnisation.

M. Guénard : FS claims et FSCD ont l'air de fonctionner en tandem? J'ai tu besoin de FSCD si je ne fais pas claims tout de suite?

M. Lamarre : Non, FICA le fait déjà.

M. Malenfant : FS claims je peux tu faire plus d'une police?

M. Lamarre : Oui, tu peux en gérer plusieurs, mais si on veut gérer la police elle-même, la couverture, ce serait plus le produit caméléon. Claims, la demande d'indemnisation est liée à une police, mais ça ne gère pas la police.

M. Malenfant : Donc la logique c'est de rattacher le claim à quelque chose de générique.

M. Lamarre : C'est-ce qu'on voit chez les assureurs publics, avec police unique.

M. Malenfant : Donc ça ne gère pas de polices?

M. Lamarre : Non, ça gère les réclamations contre une multiplicité de polices.

M. Malenfant : La multiplicité c'est caméléon.

M. Lamarre : Oui.

M. Cossette : Est-ce qu'on a besoin de caméléon?

M. Lamarre : Non, on a décidé qu'on n'en avait pas besoin.

M. Malenfant : C'est vrai qu'on a juste une police, mais si elle voulait avoir 2 -3 polices différentes, on aurait un souci.

M. Lamarre : Oui, il faudrait caméléon et on a aussi un souci si on veut gérer la police elle-même.

M. Cossette : On pourrait ajouter caméléon dans les produits futurs.

M. Lamarre : Maintenant côté du CRM. Le CRM de SAP a une foule de fonctionnalités en GRU. Un front end pourrait être un centre d'appel. Capacité de gestion de cas et une intégration avec les systèmes back end (transactionnel, réclamation, etc.) c'est un module pour lequel il y avait des questionnements sur la pérennité dans le marché. Tantôt on va parler de la pérennité de la solution et il y a des bonnes nouvelles. En gros,



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

la stratégie est la même que pour [REDACTED] face à ERP. Le CRM demeure le cœur digital et les systèmes transactionnels qui interagissent avec les clients vont devenir comme [REDACTED] marketing, avec une saveur infonuagique, mais son futur en tant que cœur est défini et documenté. Ce que ça fait ici chez vous, c'est centre d'appels, gestion de cas, entre autre de réadaptation. Claims ne gère pas la réadaptation. Ensuite, SRM, [REDACTED] et etc. Dans la section GRP vous nous avez parlé des acquisitions, des fournisseurs, des contrats, etc. Nous on a été dirigés par le commentaire : critique de mission doit être on premise. On a jugé que gérer les fournisseurs, il fallait que ce soit on premise et on a choisi SRM, mais avec PPS. Donc un processus d'appel d'offres pourrait être modélisé, suivi avec l'outil PPS et le cœur de ce système est le partenaire d'affaires. La dernière fois, on a parlé de l'investissement de SAP dans [REDACTED] qui offre des fonctionnalités fondamentalement semblable d'appel d'offre, intégration avec third party, etc. Mais à la base, l'avantage majeur c'est le réseau, la capacité de rencontrer des demandeurs et des fournisseurs. C'est un accès que l'Internet rend possible, mais ce n'est pas possible avec un système on premise. Nous, on ne voulait pas vous proposer PPS, on ne pouvait pas pour proposer [REDACTED] à cause des contraintes de vos requis. Nous, chez SAP, un cœur digital dont vous êtes maîtres, interagir avec le monde extérieur, c'est la direction dans laquelle le marché s'en va, c'est une solution plus moderne, plus conviviale. On essaie de changer la proposition.

M. Malenfant : Si on conserve SRM PPS. ça va être supporté pendant quelques années par SAP, mais la fin de support prévu?

M. Lamarre : Je dirais 2025.

M. Malenfant : Qu'est-ce qui arrive après? On transfère les fonctionnalités dans [REDACTED]

M. Lamarre : Non.

M. Cossette : La très grande majorité des développements sont dans [REDACTED]

M. Malenfant : .Mais si nous on l'avait acheté, qu'est-ce qui arrive après notre actif que vous ne supportez plus?

M. Cossette : Si en 2025, vous avez encore besoin du produit désuet, on vous inciterait dans les 5 années précédentes à changer, mais il faut payer pour le changer.

M. Guénard : Mais il est différent. Acquisition peut faire la job, mais c'est toute l'affaire du réseau qui est mieux. Il nous connecte sur la planète.

M. Lamarre : Oui, c'est le network. La vision est la même avec [REDACTED]

M. Cossette : C'est avec [REDACTED] etc. C'est vraiment dans notre vision.

M. Malenfant : Mais vous me comprenez, cette question-là va s'appliquer pour tous.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Certains produits dans le BOM, on vous dirait d'aller directement dans cloud. Donc s'il n'y avait pas eu cette phrase-là dans l'appel d'offres. On vous encouragerait à la changer si c'est possible pour aller tout de suite là, alors que vous savez que ça s'en va vers là.

M. Guénard : Mais en fait la question de M. Malenfant c'est comment on fait pour s'en aller là, si on garde comme c'est en ce moment dans l'appel d'offres.

M. Malenfant : On signe quelque chose, mais dans 6 ans ce n'est plus bon. On demande aussi dans l'appel d'offres que l'actif soit pérenne 10 ans. Cet actif-là ne sera pas pérenne dans 10 ans, donc ça ne correspond pas à ce qu'on a demandé.

M. Lamarre : Le 2025 va, en toute probabilité, être extensionné, car on a des mécanismes pour ça. Donc on peut arriver au pérenne de 10 ans. Mais c'est plus d'implanter quelque chose dans lequel on se dit que vous investissez dans le mauvais joueur.

M. Cossette : On est conforme à l'appel d'offres car on va le supporter 10 ans, c'est pérenne. Mais la deuxième portion, c'est qu'on a des programmes en place pour passer de on premise vers cloud. Pascal est en train de travailler là-dessus. On est en train d'adresser les situations où quand c'est désuet pour aller vers une autre situation. On va reparler du mécanisme pour passer de un à l'autre. On veut une solution on premise qui veut être transféré dans une solution cloud, mais il y a des coûts d'implantation et de migration qu'on ne peut pas prendre à notre charge. Si vous allez dans votre solution-là, il faut assumer qu'il y aura des frais de migration plus tard.

M. Lamarre : Comment on décide si on continue de vous proposer PPS?

M. Malenfant : À l'ultime, j'ai l'autorité de décider, mais je dois tout comprendre.

M. Cossette : On peut amener quelqu'un ici pour vous montrer l'utilité d'Ariba.

M. Guénard : À partir du moment où la SAAQ expose des besoins au marché, [REDACTED] l'expose de façon unique sur toute le marché, donc on gagne des opportunités, mais on peut très bien se connecter au catalogue [REDACTED] et s'exposer. C'est de l'intégration point à point, par opposition à fluide. On ne s'enlève pas de la fonctionnalité, mais de l'efficience.

M. Malenfant : J'apprécie qu'on le flag.

M. Lamarre : Maintenant, [REDACTED] je pense que c'est assez clair, la relation SOLEX. Il y a une nouvelle version, ce qui explique le nouveau numéro. c'est pour les documents entrants et sortants intégrés aux solutions. On le met dans la boîte bleue, car c'est transparent pour les utilisateurs. Pour des besoins spécifiques, signature, caviardage,



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

OCR, SAP n'est pas un revendeur, ça ne fait pas partie de SOLEX donc c'est proposé distinctement, mais c'est la même suite de produits.

M. Cossette : Mais on a des partenaires qui nous proposent des solutions à part.

M. Guénard : Mais là on ne pourrait pas faire ce qu'on veut sans passer par d'autres composantes?

M. Lamarre : Pour des choses spécifiques, certains morceaux ne sont pas revendus par nous.

M. Guénard : On veut juste comprendre, car on a une fonctionnalité qui permet d'échanger les documents in and out, mais la signature est une fonction intégrée dans un autre module

M. Lamarre : Non, commercialement c'est dans un autre contrat. Donc on a fait le tour de la grosse boîte bleue.

M. Cossette : Les [REDACTED] marketing, etc.

M. Lamarre : Ah oui. Quand on a fait l'appel d'offres, ça n'existait pas. Dans CRM, il y avait trois SKU, vente, services, marketing. Celui du marketing n'est plus proposé. Avant, on faisait une segmentation avec adresse, âge et sexe. Maintenant, c'est segmentation sur combien de consultation sur un site, où étais-tu, etc. on a plusieurs nouveaux intrants pour faire du marketing. Ça touche les objectifs du plan stratégique. Le [REDACTED] marketing vient décliner en 7-8 morceaux, mais c'est un seul produit, qui permet une approche où le cœur digital CRM, c'est là où les données du client résident, mais ça permet l'interaction et c'est beaucoup plus agile. Pour la pérennité, on va parler de [REDACTED] commerce et [REDACTED] marketing. Pour [REDACTED] marketing, le timing est vraiment très bon. Ça apparaîtrait plus à l'endroit où est [REDACTED] commerce. C'est nouveau.

M. Cossette : C'est disponible autant on premise que cloud.

M. Guénard : Il faut les distinguer quand même, car dans le cœur digital c'est ce que la SAAQ amène, mais à l'extérieur, on a l'intégralité des communications d'affaires qui se passent. C'est donc une fonction traditionnelle de CRM dans le cœur, mais le reste est sur [REDACTED] cloud. Omnicanal... ça se passe dans les petites bulles bleues.

M. Lamarre : Oui. Le marketing est un bon endroit pour SAP pour investir. C'est une stratégie générale.

M. Malenfant : Moi je n'ai pas compris. Guy tu dis que les huit patentes c'est [REDACTED] on [REDACTED] c'est la même chose que [REDACTED] on cloud.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Ils ont pris les 7-8 modules, en ont fait un seul SKU, qui comprend tous les modules.

M. Malenfant : Mais en termes de fonctionnalité, c'est la même chose.

M. Lamarre : Oui et ça fait du marketing.

M. Malenfant : Donc si ça fait la même chose, quel est l'intérêt de l'Internet? Quelle est la différence.

M. Lamarre : Avant, dans le CRM il y avait des fonctionnalités services vente et support. Le marketing permettait de prendre les clients et de faire des campagnes (email, télévision, etc.). C'était une segmentation du groupe de clients par âge, sexe, ville. C'était des critères de segmentation simples. Maintenant, on veut faire du marketing plus ciblé (Ex. : tout le monde qui passe à l'intersection de telle et telle rue, car il y a beaucoup d'accidents là, ceux qui ont des voitures rapides, etc.) on veut raffiner, en prenant plusieurs critères, qui peut venir du big data, segmenter le message et l'adapter à des rôles très précis jusqu'à du one on one marketing.

M. Malenfant : Mais là c'est quoi la différence on premise ou dans le cloud.

M. Lamarre : Il n'y a pas de différence pour les fonctionnalités. C'est pour la manière de le déployer.

M. Guénard : Non, moi ce que je comprends, c'est que quand on sort dans la bulle bleue, on a l'information qui vient de l'extérieur. C'est ça qu'on achèterait plus tard. C'est cloud qui peut intégrer toutes les données de l'extérieur.

M. Lamarre : C'est le marketing peut être hosté dans un cloud ou non, mais la donnée elle-même vient de l'extérieur et on les capture à l'extérieur et on les mets dans le dossier de la personne.

M. Malenfant : Mais le faire dans le cloud ou on premise, je vais devoir les acheter quand même?

M. Lamarre : Oui, il va falloir les obtenir quand même.

M. Guénard : Moi ce que je comprends c'est qu'on les achète et qu'on les ramène chez la médiation de données. Toutes les données convergent à un endroit, il y a un engin de médiation de données. Normalement, ces engins opèrent quand on acquiert des services en cloud. Sinon, on doit les acheter ou les obtenir ailleurs.

Mme Savoie : En fait le service de médiation est compris. C'est ça la différence.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Lamarre : Il faudrait s'assurer avec notre expert de marketing qui vous expliquerait ça.

M. Guénard : L'intérêt ici, c'est est-ce qu'on obtient un produit où on ne sera pas dans le cloud. Il va falloir convertir.

M. Lamarre : Pour tout de suite, en termes de SKU, c'est 8 SKU, qui s'appellent ensemble marketing, qui est hosté localement et qui permettent de faire ces choses-là, mais on doit explorer plus la mécanique et les limites.

M. Guénard : Oui. Question : dans la liste déposée avec les différents produits [REDACTED] on a un list price de 4 500\$ pour 100 contats. Dans la liste des options on a 1500 pour 200. On a un prix moins cher.

M. Cossette : C'est un [REDACTED] marketing?

M. Guénard : Oui, juste nous confirmer SVP.

M. Cossette : C'était juste dans les optionnels.

M. Lamarre : Maintenant on monte d'un étage. [REDACTED] commerce. Encore approche face aux CRM, on premise, qui peut être déployé vers le monde extérieur, car par définition c'est plus agile. On peut refaire les pages Web, le look, etc. La plateforme là dedans, c'est une approche secteur public qui serait appropriée. Donc finalement, c'est la même plateforme, qui a une flavor.

M. Cossette : On va changer la nomenclature...

M. Lamarre : Pour être clair, toutes les règles de pricing, de sanction, dans la grosse boîte bleue, [REDACTED] commerce n'est qu'un outil de présentation et d'exécuter la transaction.

Mme Savoie : Orchestration web, présentation.

M. Lamarre : Oui. J'ai pris une liberté pour le partenaire d'affaire, il y a un sous-ensemble de dossier client qui sera le partenaire d'affaire de [REDACTED] mais qui ne s'appelle pas partenaire d'affaire.

M. Malenfant : Car [REDACTED] commerce en a besoin pour rouler.

M. Lamarre : Oui.

M. Guénard : On a CRM sales et [REDACTED] On a besoin des deux?



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Lamarre : Oui. CRM marketing est plus là, donc c'est remplacé par les 8 SKU. Sales and services fait les autres fonctions de CRM pour répondre aux requis.

Mme Savoie : Ce n'est pas hanaifié.

M. Lamarre : Non.

M. Cossette : Revenant aux [REDACTED] marketing qui est dans la liste des produits futurs.

M. Guénard : Oui, pour la liste ils sont à 100, mais pour 1500\$. Dans la liste des produits optionnels, la liste que tu nous a déposée.

M. Lamarre : Bon revenons. J'ai mis en haut là, que tout ce qui s'appelle interface, c'est ce qui sort l'information. Donc la prochaine boîte fait référence à intelligence d'affaire.

M. Malenfant : Attends, revenons à SAP [REDACTED] Ça parle à la PAS?

M. Lamarre : C'est de la PAS.

M. Malenfant : Donc, [REDACTED] commerce est notre engin de PAS?

M. Lamarre : Oui.

M. Malenfant : Peu importe le nombre de services?

M. Lamarre : Oui, ce n'est pas grave. C'est le même prix, c'est la même fonction. Donc c'est clair ce que [REDACTED] commerce fait?

M. Malenfant : Oui.

M. Lamarre : Prochaine boîte, intelligence d'affaires, on l'a mise là simplement pour dire que c'est un extrait de tout ce qui est en bas avec la page complète qui en parle. Mettons ça de côté pour l'instant. Vous nous avez dit un peu plus tôt que dans les propositions des alliances, l'architecture est assez bien comprise, c'est plus ce qu'on va faire avec.

M. Guénard : Oui. Il y a quand même un aspect où vous êtes très présents au niveau du produit. BI for [REDACTED] est très intégré dans la solution. Ça vient de vous, ce sont des nouveautés.

M. Lamarre : Ok, donc on va en parler avec Stéphane au téléphone tantôt. Fraud management, c'est une acquisition de SAP. En temps réel, surveille les transactions et les algorithmes qui apprennent les transactions, permet de les alerter et de les arrêter. C'est omniprésent et peut être développé de plusieurs façons.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Guénard : Ici, pourquoi vous ne nous avez pas proposé soit Fraud management for insurance ou for public sector.

M. Lamarre : Bonne question, je n'ai pas la réponse. BPC : j'en ai parlé tantôt (page 3). C'est pour de la planification avec des options de déploiement : stand alone, excel, etc. Clair sur ce que ça fait?

M. Malenfant : Non.

M. Lamarre : C'est pour préparer des budgets, la fonction de consolidation.

M. Malenfant : C'est l'équivalent d'imperion.

M. Lamarre : Oui. ça roule sur [REDACTED] donc ça peut être déployé à l'intérieur.

M. Guénard : C'est à même les solutions financières. C'est beau.

M. Lamarre : Disclosure management : on parle de rapports trimestriels, annuels, bilan routiers, environnementaux. C'est une intégration avec les données financières. Une fois les résultats finalisés, ça en fait une mise en page pour présentation, mais ça gère surtout le projet de faire des états finaux. Lettres du président du conseil, avis des vérificateurs, etc. ça en gère le projet. C'est un third party, acquisition de SAP.

M. Guénard : Ce que j'en lis, quand je vois le financial cockpit, qui est plus vers état des résultats, on va aller au financial closing cockpit. Si on veut gérer les étapes de production, on va dans disclosure mangagement.

M. Lamarre : C'est un besoin spécifique.

M. Guénard : C'est une série de gabarit.

Mme Savoie : Avec un work flow.

M. Lamarre : Oui. Maintenant, audit management, fait un plan de vérification, combien de sample à faire, dans quoi, où, etc. Ça gère et documente le processus de vérification. C'est un produit financier, mais qui ne fait pas de transaction financière. C'est un besoin spécifique. Je vous repose la question : ces morceaux qui sont des composantes peu utilisées, pour un besoin précis, à notre avis, ce n'est rien qui déborde de ce besoin-là. On va prendre une décision.

M. Malenfant : Ce que j'entends c'est que je devrais le considérer avec une étoile?

M. Lamarre : Ça dépend. Vous avez beaucoup de projet...



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Guénard : On en a parlé dans une perspective GRC, c'est bien important d'avoir la suite de produit. Normalement, le financial officer a tous les produits pour ces processus. Donc on voit qu'ils sont là. ça a été déposé et tout. Donc c'est l'expertiser de l'intégrateur

M. Lamarre : Oui, il reste dans la liste. Il y a un autre qui n'apparaît pas là : strategy management. Ça permet de définir des objectifs d'entreprise selon des dimensions liées au balance core. Ça permet de faire le suivi, de faire des sous divisions, aux départements, succursales.

M. Guénard : C'est une acquisition?

M. Lamarre : Ça a remplacé SEM.

M. Guénard : On le voit dans la suite informationnelle, c'est ce qui permet d'intégrer avec d'autres outils.

M. Lamarre : Clairement, moi j'enlèverais ça si j'étais vous. Vous allez déjà avoir success factor, qui permet de faire la même chose. Ça atteint le même objectif. Moi c'est ma recommandation.

M. Cossette : Ça ne devrait pas être dans le BOM.

M. Lamarre : Work manager, le suivant, on n'a pas vu beaucoup de requis dans les grilles pour la mobilité. Nous avons la plateforme, mais c'est quelque chose qui évolue encore chez SAP. On s'en va plus vers une approche [REDACTED] SMP permettait de développer des applications et de les déployer. On a choisi de ne pas vous le proposer, car il n'y avait pas de requis de mobilité, sauf work manager.

M. Cossette : [REDACTED] permettait déjà de mobiliser.

M. Malenfant : Car on a des objectifs de mobilité.

M. Lamarre : Et [REDACTED] a cette capacité-là, de déployer des applications mobiles. [REDACTED] aussi. SAP a donc redirigé ses efforts sur la mobilité vers [REDACTED] Donc SMP n'a pas été proposé, mais work manager fait partie de SMP. Ici, les requis touchaient la maintenance et c'était en termes généraux. Donc, on a mis work manager, pour la même raison qu'on a mis audit. C'est dans les composantes peu utilisées. Ça fonctionne très bien pour faire cela. Il serait possible toutefois de faire des applications [REDACTED] pour des work order simple, avec des feuilles de temps simple...

M. Malenfant : Donc ça prend une étoile.

M. Lamarre : Work manager a toujours été dans le BOM. Dernier point, TPV : les alliances ont des stratégies différentes. Deloitte : produit data externe, extension de



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

SAP, faite par une partenaire, écrit en [REDACTED] ça se connecte directement aux transactions du cœur, ça offre toutes les fonctionnalités d'une caisse enregistreuse, mais ça ne gère pas un catalogue de produit. Ici on n'en a pas, donc c'est approprié. IBM/LGS propose de prendre ce que vous avez déjà en place et de l'adapter avec [REDACTED]. Je pense qu'ils avaient été impliqués dans l'implantation de ce système. C'est différent, mais tout à fait équivalent. Le TPV fait partie intégrante des transactions, en succursale et en mode [REDACTED] PAS. Donc, on n'a pas positionné une solution point de vente dans le BOM plus musclée qui aurait été trop pour la SAAQ.

M. Guénard : Donc GK software aurait été trop musclée pour la société?

M. Lamarre : Oui. Donc, il reste juste le nuage en haut à droite. Avant de proposer de l'infonuagique, on a regardé ce qui est critique de mission. Vos employés internes ce n'était pas critique de mission. La formation, etc. c'était back office, donc success factors était l'idéal. On a pris l'employé modeste comme fondation. Puis, deux modules pour faire les horaires de travail. C'est un third party de SAP, mais c'est intégré dans l'offre. Ce que ça fait, c'est les horaires de travail. On a deux modules analytiques pour la planification, soutien à la prestation de service. Jam est une plateforme de collaboration qui touche la gestion de la connaissance, la collaboration. Ça peut être déployé avec des clients et à l'interne.

M. Guénard : La plateforme jam a deux versions, de base gratuite et advance.

M. Cossette : Gratuite?

M. Guénard : C'est plus de base, light, qui en fait partie et advance a un coût.

M. Cossette : On va vous confirmer.

M. Guénard : On voulait adresser success factors avec les gens de success factors.

M. Malenfant : Oui, la semaine prochaine ou l'autre d'après.

M. Cossette : Certain intégrateurs nous ont dit de prendre tout success factor et le mettre dans le BOM. On n'a pas eu de nouvelles de certains intégrateurs.

M. Malenfant : Oui on est au courant.

M. Lamarre : Pour répondre aux requis initiaux, c'était les modules time, learning, la base plus long terme et jam. Les discussions qui ont eu lieu, là ça rajoute des modules, et rajoute une vision RH. C'est une plateforme qui fait partie du projet lui-même et ça il va falloir avoir des discussions car ça change notre vision, d'où nos questions sur le dossier maître, dossier esclave, etc. Et des domaines ce sont ajoutés : SST, griefs arbitrages, etc.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Malenfant : On va faire ça dans la discussion success factor.

M. Lamarre : Oui, le résultat sera d'avoir une clarté sur ce qui est requis versus ce qui est optionnel.

M. Guénard : Work force planning and analytics : on a une clarification à avoir. Les analytics, on a des package à acheter. Car aujourd'hui on voit juste l'utilisation, mais les package analytics on les voyait pas.

M. Lamarre : Analytics c'est plus général, c'est un outil pour 2-3 besoins.

M. Guénard : On veut juste confirmer qu'on n'a pas à acheter autre chose, que c'est pré packagé.

M. Lamarre : Il reste juste une chose : [REDACTED] Il y avait des requis pour compte de dépenses. Pour nous, [REDACTED] c'est la Cadillac. C'est une version moderne de ce que ça devrait faire, mais c'est un requis bien précis pour une solution bien précise. Pour une équipe information, c'est un win, car c'est beau, ça fonctionne, c'est mobile.

M. Malenfant : Et ça se déploie vite.

M. Guénard : M. Cossette a mentionné que [REDACTED] sur SKU fait des comptes de dépenses et autres, mais nous on va avoir juste compte de dépense. Le reste c'est optionnel. Donc si on ne peut pas barrer les autres, on doit s'assurer qu'ils ne les utilisent pas.

M. Cossette : Non, ils n'auront pas accès aux autres options, ils ne les verront pas.

M. Guénard : Parfait.

M. Malenfant : Expérience utilisateur, SAP [REDACTED]

M. Lamarre : Je l'ai mis là pour en parler. [REDACTED] n'est pas un SKU. ça permet d'épurer les écrans.

M. Guénard : C'est « go-SP » ?

M. Desrochers : Non, mais c'est la même chose, ça se superpose à l'écran.

M. Lamarre : Je l'ai mis là car il y a enjeu d'interface utilisateur. Pour dire qu'il y a des choix qui coûte plus cher d'implantation ou qui sont standard out of the box, mais il n'y a pas de SKU pour ça.

M. Malenfant : Avec la proposition de l'Alliance, certaines affaires sont plus [REDACTED] d'autres plus...



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Lamarre : Je me rappelle que vous disiez le GUI sous le capot, mais sur le capot, le ■■■ ça on peut l'adapter. Donc les choix seront là selon le temps, les efforts, etc.

M. Guénard : Aujourd'hui vous avez un catalogue.. Donc nous, ce qu'on va créer, ils vont se ramasser dans le catalogue?

M. Lamarre : Non.

M. Cossette : C'est du développement interne en fonction des besoins. Ce n'est pas de prendre de la propriété intellectuelle d'un client. De toute façon c'est assez standard.

M. Malenfant : Donc nous on a accès à ce catalogue-là.

M. Guénard : Est-ce qu'il y a un [...]?

M. Cossette : C'est ASOC.

Pause à 10h50 à 11h05

Stratégie des livraisons et des mises à jour de ■■■ ■■■ (11h05 à 12h30)

M. Lamarre : Ça a changé, avec nouveaux acronymes.

M. Desrochers : Votre tableau blanc est super.

M. Malenfant : Ça veut dire qu'on comprend.

M. Desrochers : Donc pour ■■■ ■■■ on a une version par année. Ensuite, à chaque trimestre, on va changer un maximum de trois features par pack stack, en plus des corrections. Ensuite, on s'en va en mode maintenance jusqu'à la fin de la période.

M. Malenfant : Donc, par exemple, après les feature pack stack, pendant cinq ans on a que des support pack. Donc, pour les alliances, la solution n'évoluera plus en matière de fonctionnalité.

M. Guénard : Ça veut dire qu'en 21 10 on tombe en extended support.

M. Desrochers : Oui. la mainstream maintenance se termine et on tombe en extended support à moins que vous n'upgradiez.

M. Lamarre : Ici, il y aura une version par année et c'est prévu comme ça pour les 3-6 prochaines années. Car on veut ramener non seulement la fonctionnalité de ECC, mais aussi for insurance avec les 21 industries. C'est une stratégie pour hanaifié, ce qui explique les versions à un rythme accéléré.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Guénard : Disrupted, ces versions-là qui vont venir à chaque année, il va y avoir des améliorations, mais un petit peu pour notre business et les versions amènent d'autres business.

M. Desrochers : Oui, ce sont des versions qui, au fur et à mesure, le core a déjà été fait, donc on va plus dans le vertical.

Mme Savoie : Mais là on hanaifie les gros morceaux, puis ensuite c'est vertical.

M. Lamarre : Oui, mais la nouveauté est dans le rythme annuel.

M. Desrochers : C'est un développement parallèle. Les feature pack stack sont aux trois mois, mais ils sont obligatoires.

M. Guénard : C'est une culture de release.

M. Lamarre : Oui et le reste de SAP continue à évoluer. ■ est offert en trois versions, en gros, on premise, private cloud et public cloud (sous-ensemble : c'est plus limité en matière de fonctionnalités et ce ne sera jamais proposé pour les projets d'envergure).

M. Malenfant : Est-ce que software on a service aurait été possible avec notre AO? Donc dans le cloud?

M. Cossette : La réponse c'est oui. On a vendu une boîte noire, avec notre licence et tout. On a trois offres, mais on a positionné le on premise. Par contre, on pourrait prendre toute la boîte noire et l'amener dans un cloud on premise.

M. Malenfant : Et là c'est du hosting, pas du software as a service.

M. Cossette : Mais la licence on pourrait le faire en mode software as a service.

M. Malenfant : Mais en fait la solution sur une infrastructure, plutôt que de la donner à X millions plus des redevances, on nous la vendrait en souscription, avec un deal, mais ce n'est pas un concept comme success factor avec la solution SAP où tu t'abonnes à ce qui existe. Votre univers de fonctionnalité dans le cloud public est-il aussi évolué que dans le cloud privé?

M. Cossette : Non.

M. Lamarre : Public cloud c'est l'équivalent d'une moyenne entreprise qui veut les meilleurs outils.

M. Malenfant : Donc moi je n'ai pas le choix, mais commercialement, est-ce que je le paye à l'unité...? C'est le même portfolio?



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Oui. En cloud privé hosté ici, il y aurait moyen de vendre la licence et de le faire en souscription annuelle.

M. Malenfant : Pour que financièrement, ce serait des coûts d'infrastructure qu'on ramasse et on comparerait l'ensemble des infrastructures et des plateformes et on compare à ce que vous pouvez nous offrir. Normalement vous devriez être meilleur.

M. Desrochers : Plus la gestion.

M. Guénard : C'est bring your licence.

M. Cossette : Et bien on vous vendrait la licence 1 millions et ensuite vous apporteriez la licence dans vos affaires, mais ce dont M. Malenfant parle c'est qu'au lieu d'acheter la licence, on aime mieux l'acheter à chaque année et se faire charger 45% du prix à chaque année, sans la maintenance. Le break even point est aux 5 ans comme ça.

M. Desrochers : Revenons au document, p. 3. Portée de [REDACTED] : actuellement c'est ce que l'on voit dans la boîte bleue. Pour la portée de compatibilité, c'est ce qui n'a pas encore été apporté, mais qui le sera dans le futur. On va voir avec le temps, soit on crée des nouvelles solutions pour ces aspects-là, où on les intègre.

M. Lamarre : Ce qui a été hanaifié est en bleu : finance, logistique. En jaune : RH et assurances. Ce qui va arriver, dans le pack de compatibilité c'est que quand ça va grossir, le bleu va grossir car on va avoir hanaifié. Il y a des choses dans le jaune qui vont disparaître car jamais hanaifié, qui ont disparu. La portion jaune va diminuer et des fonctionnalités vont avoir été éliminées, car on aura développé des choses meilleures. On ne verra jamais le RH en bleu, les vieilles parties de logiciels seront éliminées.

M. Desrochers : Page 4. Les points rouges sont les versions majeures. Une fois le feature package stack est fait, on sort du mainstream maintenance.

M. Malenfant : En termes financiers, le mainstream maintenance ne coûte rien.

M. Guénard : Coûte le PESD, avec...

M. Malenfant : Dans le CSM..

M. Cossette : Frais supplémentaires de 2-4% par an.

M. Guénard : Pour chaque problème, il y a quand même des prix, une facturation sur la résolution de problème, on est facturés à l'acte.

M. Cossette : Oui, mais on va revenir là-dessus.

M. Desrochers : C'est une ligne de code cloud et on premise. Page suivante...



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Malenfant : Aujourd'hui avec ECC on passe en spécifique après combien de temps?

M. Cossette : C'est 5-2-1, donc 7. Les intégrateurs vous ont probablement parlé de leur stratégie et ils font probablement des mises à jour.

M. Malenfant : Oui on a eu la discussion avec eux.

M. Desrochers : Page 5. Portée compatibilité. Les solutions classiques SAP qui, tranquillement avec le temps, on optimise avec le core S4Hana et tranquillement les autres fonctionnalités s'imbriquent. La portée de compatibilité, c'est que SAP vous garantie de supporter la partie SAP classique qui n'a pas été transformée pendant un certain nombre d'années. Donc avec le temps, très peu de orange demeure.

M. Malenfant : Exemple avec la paye chez Hydro Québec...

M. Lamarre : Avec des très gros clients, la portion jaune va demeurer probablement plus longtemps que ce qui est prévu. L'idéal c'est que ça disparaisse, mais ça ne l'est pas toujours. L'affaire c'est que ça ne sera pas réécrit. La transition se fait ensuite avec success factors.

M. Guénard : Mais il y a quand même un coût à passer en extended maintenance. Si on veut ajouter des bouts au cloud, on va devoir payer.

Innovations pour SAP CRM

M. Lamarre : Question spécifique sur le CRM, sur sa pérennité. Il y a une bonne nouvelle, mais il y a un prix à payer pour la bonne nouvelle. Ça change beaucoup chez SAP.

M. Malenfant : J'ai oublié quelque chose tantôt dans l'autre document. Vous aviez des clients dans 15-11. Est-ce qu'il y en a qui ont migrés vers 16-10?

M. Desrochers : Présentement il n'y a pas personne de migré car il vient de sortir.

M. Malenfant : Donc on ne peut pas savoir la douleur de faire la migration. C'est quoi la logique?

M. Lamarre : Ce qu'on n'a pas présenté, ce sont 28 slides qui expliquaient ça. Par exemple les gens de simply finance à 15-11.

M. Desrochers : Entre 15-11 et 16-10 on sait ce qu'il faut changer, mais pas le niveau d'effort que ça prend.

M. Lamarre : Donc revenons à l'autre document. Il y avait un problème de CRM : le président qui avait dit « CRM is dead ». Donc, M. Frick a défini le road map pour le CRM



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

SAP. Tout n'est pas décidé, mais il y a un engagement de SAP avec une direction, qui est la même que pour [REDACTED]. Cette vision-là, elle mise sur des services d'appui digital core, et du service client, [REDACTED] est notre marque de commerce et notre approche, notre plateforme vers les clientèles. Le CRM, ce qui n'a pas fonctionné, c'est une application qui fait à la fois le system of record et les transactions. Ça n'a jamais vraiment bien fonctionné pour de la force de vente ou de services. Il va donc y avoir une séparation entre le core digital, qui va demeurer, mais les fonctions marketing, commerce et éventuellement services, pourraient évoluer vers les meilleures solutions cloud, comme [REDACTED].

En gros, c'est ce que ce deck-là décrit. Tâches difficiles relatives aux processus ne seront pas transférés au cloud. Ce sera le digital core de CRM. Le [REDACTED] on va soit l'acquérir ou l'intégrer. Prochaine page : Évolution versus transformation. Le CRM 7, au enhancement pack 4, tout cela demeure, avec des innovations. À plus long terme, la vision c'est que ce qui est digital core sera une évolution du CRM à laquelle s'ajoutent les services clients. Donc, les 7 SKU, qui sont le marketing, le commerce 1-2 SKU et éventuellement autre chose. Toutes les autres, on ne passera pas à travers, on va vous transmettre le document pour que vous le lisiez. Il faut retenir qu'il n'y a pas de dates, il n'y a pas de certitudes, car le service d'appui, le digital core, pourrait être intégré à [REDACTED]. [REDACTED] ça pourrait être une boîte à côté ou la même. Ça n'aurait pas d'impact (Continuité du CRM), mais on ne sait pas si ce sera séparé ou non. La vision est que la boîte CRM va évoluer, le dossier du client, l'historique demeurera et aura une place dans l'offre SAP.

Mme Savoie : Typiquement en partenaire d'affaires, le contrat est dans le CRM. Ce que je comprends c'est qu'on l'a mis dans le core.

M. Lamarre : Oui, car le core est hanaifié et qu'on ne fait pas de développements. ça va migrer dans le sens contraire d'avant.

Mme Savoie : La mécanique entre les deux..

M. Lamarre : Est supportée des deux bords.

M. Malenfant : Avant le business partner était dans le CRM, avec un middleware. Maintenant, le business partner est déjà dans le [REDACTED].

M. Lamarre : Oui.

M. Malenfant : Avec le middleware qui le réplique de l'autre bord.

M. Lamarre : Oui. Le business partner doit être sur [REDACTED] mais la mécanique demeure la même jusqu'à ce que la transition soit faite. On maintient le CRM donc, il n'est pas « dead ».



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

Mme Savoie : Mais que ce soit à côté ou non, le business partner demeure le centre. Là il est déjà dans le core, mais si la décision est autre.

M. Guénard : Ici, ils n'ont pas le choix de simplifier le partenaire. Maintenant il est au cœur de la vision digitale, il peut alimenter tout le monde. Vendor, avez-vous des versions, extensions de BP?

M. Lamarre : La différence c'est que Vendor on mise sur [REDACTED] Donc, le détail ou la mécanique de ce qui est dans le core, ce sera ma collègue.

Mme Savoie : Ce n'était pas ce que je voulais dire. C'est que dans votre évolution, selon la solution technique, on pourrait avoir des choses à faire selon si on voit le partenaire en tant que client avec la vision 360.

M. Lamarre : Ce que vous allez avoir à faire, comme M. Desrochers a dit, lors d'une version, il y aura à un moment donné à prévoir dans un migration pack. Encore une fois on n'a pas les réponses, mais on a l'engagement de M. Frick que l'approche prise est celle proposée ici.

M. Malenfant : Ce que tu dis Louise, c'est que dans le CRM 7, on va mettre des éléments sur le business partner excédent, qui vont devoir être intégrés dans le [REDACTED]

Mme Savoie : Ou à côté, on ne sait pas.

M. Lamarre : Oui. Allons à l'architecture de la dernière page.

M. Guénard : Qu'est-ce qui reste dans CRM, gestion des interactions? À partir du moment où le BP est constitué, qu'est-ce qui reste du cœur de [REDACTED]

M. Lamarre : Interactions c'est un mot, mais au sens plus large, en termes de services, donc c'est la définition du client et de tout ce qu'il fait avec nous.

M. Guénard : Donc on va utiliser le 10% qui reste du CRM.

M. Lamarre : Gestion de claims, réclamation.

Mme Savoie : Le case management, tout ce qui est là-dedans, mais qui n'est pas encore hanifié.

M. Lamarre : Donc, le timing est bon. Questions? Tout cela a été préparé en réponse à la question de Caroline.

M. Guénard : J'aurais une question. Il n'y avait pas de diapo sur l'intelligence d'affaire. Or sur le site de SAP on voit que le BI 4.2 va être en mainstream maintenance jusqu'en 2019. Donc là on a ça pour trois ans et après...



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Lamarre : Je n'ai pas la réponse. Stéphane va nous le dire.

M. Malenfant : On va parler avec lui de big data aussi?

M. Lamarre : Oui.

M. Malenfant : Donc si on regarde le tableau blanc, est-ce qu'on a des questions?

M. Lamarre : Oui, fieldglass. Je l'aurais écrits aussi sous [REDACTED] Pourquoi?

M. Guénard : Ça fait partie des publicités que vous avez, avec le cœur et les opportunités qui vont vers le cloud. [REDACTED] et fieldglass font partie des manières d'améliorer. Il y a des fonctionnalités de fieldglass qui vont à l'externe et qui sont supportées par ce nouveau partenaire. Ça fait partie de l'offre qui n'est pas dans le cœur.

M. Lamarre : Oui tout à fait.

M. Malenfant : Fieldglass c'est des feuilles de temps.

M. Lamarre : C'est plus que ça, c'est un sourcing, aller acheter... Pas pour engager des employés, mais des consultants. Ensuite, l'autre côté est de gérer ces personnes-là quand elles sont là. C'est à moitié du Hr et à moitié du procurement. C'est offert cloud ou on premise.

M. Cossette : Pas mal plus cloud...

M. Malenfant : Ce serait utilisé pour nos 500-600 consultants plutôt que ça entre dans mon processus financier traditionnel avec employés, feuilles de temps, etc.

M. Lamarre : Oui, ce serait géré par ça, interfacé dans les finances, mais ça reflète la tendance dans le marché : de moins en moins d'employés. C'est pour gérer les deux côtés. Le recrutement aussi de ces personnes-là. Ça n'a pas été positionné dans le BOM, car ça apparaît dans notre stratégie mais pas...

M. Guénard : Ça illustre des composantes commerciales dont on pourrait, ou non, avoir besoin.

M. Malenfant : Donc dans la stratégie cœur digital, l'idée c'est que les données sont plus sur la plateforme et les services sont soit sur la plateforme et/ou dans le cloud (même affaire) ou des services supplémentaires qui sont dans le cloud et non sur [REDACTED] et éventuellement l'idée c'est que tous les services soient dans le cloud et que le cœur digital devient les données du client.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Lamarre : De manière générale, je dirais oui, mais on ne peut pas généraliser avec tous les clients. À la base, c'est la vision qu'on a. La raison majeure, c'est que le ERP était bien, mais l'évolution des technologies...

M. Malenfant : Donc la question va revenir avec Pascal, pour voir comment on protège notre actif alors qu'on est en pleines perturbations.

M. Cossette : Oui, Pascal va nous donner des programmes pour démontrer qu'il y a une pérennité dans la solution au niveau financier.

M. Guénard : C'est de prendre la bonne décision.

M. Guénard : On faisait le BOM en même temps, mais au niveau du BOM on a vu [REDACTED] très sommairement. La version qu'on voit est [REDACTED] third party application. C'est nouveau pour moi?

M. Lamarre : [REDACTED] n'a pas de SKU.

M. Malenfant : Ligne 73, 74.

M. Desrochers : On va vous revenir après le lunch.

M. Cossette : C'est pour le développement d'applications...

M. Guénard : Autre chose, dans le BOM, gestion de cycle de vie du produit?

M. Cossette : C'est Frédéric qui va vous donner ça.

M. Guénard : Car oui il y a un coût, il est dans l'entreprise, mais parfois il y a des exclusions et on se fait facturer... on veut s'assurer.

M. Cossette : S'il est dans licence d'entreprise, normalement c'est inclus.

M. Guénard : Oui mais parfois il y a des exclusions qui amènent une facturation supplémentaire. On veut s'assurer qu'il n'y ait pas d'exclusion sur l'utilisation du produit.

M. Desrochers : Pour être sûr c'est le numéro 79?

M. Malenfant : Oui.

➤ **Louise Savoie quitte.**

Retour sur les clauses contractuelles du début de la semaine



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Licence d'entreprise avec le nombre utilisateurs. Les gens de chez nous ne m'ont pas dit non, qu'ils devaient regarder les métriques, mais il pourrait y avoir des frais additionnels.

M. St-Pierre : On avait pris quel terme?

M. Cossette : On ne l'avait pas défini

M. Malenfant : Ce que je comprends, c'est que toi tu as présenté ça à ton GIS?

M. Cossette : Oui. Ces ressources-là comparent à ce qui se fait ailleurs au monde. Ensuite, frais de soutien et de maintenance. Ce qu'on propose, c'est de reconduire ce qu'on avait en 2008 Pierre. Moi je pense qu'il faut garder le 22% jusqu'en 2020, mais ensuite le plus à augmenter c'est l'IPC. On vous a proposé 3% dans nos grilles de prix, mais on vous dit de conserver jusqu'en 2020 et ensuite au contrat on prévoit qu'on augmente seulement le prix de l'IPC après, si SAP veut l'augmenter car ce n'est pas sûr.

M. Malenfant : On est confortable avec le concept d'IPC.

M. Cossette : Alors, on a considéré le 3% juste après.

M. St-Pierre : Ça vient concilier les deux.

M. Cossette : Là vous pourrez choisir entre l'un ou l'IPC. Ensuite, frais de soutien maintenance CDP. Maurice avec ce que tu proposais, effectivement on peut le faire, diminuer les frais de maintenance, mais sans vouloir m'engager, c'est 22% actuellement. On est capable de descendre à environ 17%, qui serait un taux de base dans le coin de 11.05%, mais avec des services supplémentaires avec certaines conditions pour qu'on vous donne 11.05%, qui équivaut à 5-6% de plus, donc 17%. On vous revient avec ça. Ensuite, les jalons de paiement, on parlait 40% dans la première année. On a un premier milestone qui arrive à la signature du contrat, 20% pour le CDP. On prend l'hypothèse qu'on a 7 mois, mais on n'a pas le plan des intégrateurs. Si on prend 7 mois de blueprint, un 2^e paiement arrive à la fin du blueprint, à l'acceptation. C'est donc 40% à l'année 1, 2 380 000\$. Le reste des paiements arrivent avec les autres milestone, 20, 20, 10, 10, puis acceptation, dans la 2^e année du bordereau de paiement.

M. Malenfant : Je comprends que vous allez vous arrimer éventuellement avec leur plan global révisé.

M. Cossette : Oui, on s'arrime avec eux.

M. Guénard : Est-ce qu'on peut avoir une copie?



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Oui, je vais pouvoir vous le laisser. Questions? Ok. Module optionnel et escompte future. La liste des produits futurs peut être très exhaustive, mais elle serait vétuste après 1 an et demi. Pour vous protéger, dans le cas où on aurait un autre produit chez SAP qui ne serait pas dans la liste, j'ai suggéré, en annexe, une nomenclature qui prend en compte tous les produits qu'on aurait. Donc, le code matériel est mit pour nous. Ce n'est pas celui de SAP. Ex. : produit de la suite « éducation ». Il y a peut-être 50 produits différents, mais si on les nommait ça deviendrait obsolète.

M. St-Pierre : Quand on va sur le site SAP, on le voit, ce que ça inclut comme produit.

M. Guénard : Non tu vas avoir industry solution ou technology solution.

M. Cossette : Je ne pense pas que le mapping est possible avec le site.

M. Guénard : Si c'est générique, ça bouge un peu moins.

M. Cossette : Mais ça c'est générique, moi je suggère ça pour faire les escomptes avec ça par la suite.

M. Malenfant : On va y réfléchir.

M. St-Pierre : il y a du cloud aussi?

M. Cossette : Oui. Au niveau des escomptes futurs, comme en 2008 pierre, ce que vous voulez c'est d'avoir un escompte avec un taux, avec un chiffre. Donc, ce que je vous propose, c'est de reconduire ce qu'on a fait en 2008. À un certain volume on va chercher un certain escompte et on peut reconduire des escomptes importants en fonction du volume d'achat. Avec la liste produits optionnels, si vous avez besoin d'un volume, avec le montant vous avez droit à un montant d'escompte dans la grille.

M. St-Pierre : Donc le 5 millions va être là.

M. Cossette : Oui, je l'avais mit dans la grille, mais je l'avais enlevé pour l'instant. On va s'en rapprocher oui.

M. St-Pierre : On va le regarder.

M. Malenfant : On va l'apprécier.

M. Cossette : Il y aurait une grille pour le on premise et une grille pour le cloud. On avait aussi des différentes métriques à regarder : 11 produits pour lesquels on doit parler. Pour ce qui est du reste, tout est dans la licence d'entreprise.

M. Malenfant : Incluant [REDACTED]



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Oui. On est fiers. Au niveau du pricing on est allé chercher bien des choses. Sur [REDACTED] on a appelé leur responsable en disant qu'il y avait une erreur dans leur liste de prix. Ils ont dit non, car ils planifient le système en fonction de votre besoin annuel. Ils vont juste chercher l'espace pour 2000 comptes de dépense. Si vous en voulez plus, ils chargent un peu plus cher pour chaque compte de dépense par la suite. Transaction incrémentale : la définition. Pour toute commande, c'est sur une période annuelle et les excédents, c'est mensuellement. Mensuellement, si le besoin passe de 2000 à 2050, le mois qui va suivre, le 50 va coûter plus cher, mais si vous en avez toujours 2050 à l'avenir, les suivants reviendront au prix moins cher. Il faut leur confirmer qu'à l'avenir ce sera toujours comme ça.

M. Malenfant : Ok, donc on doit le gérer à l'interne.

M. Guénard : Mais pourquoi ne pas accroître l'espace?

M. Cossette : Ils se donnent un mois pour s'ajuster. Donc ça couvre, il va nous rester les métriques sur les 11 produits.

Conférence téléphonique avec Frédéric, M. Stéphane Lotz et Shadie et liste des 11 produits avec métriques (13h30 à 15h10)

M. Lamarre : On est aujourd'hui uniquement SAP, sans les deux alliances et on a passé à travers le BOM. On a eu quelques questions.

M. Guénard : C'est de savoir où se trouvent ce qu'il y a sur le BOM. On veut s'assurer de la pérennité. Au niveau du big data, ce qu'on voit au niveau de l'architecture, une intégration Vora, sur hortonworks. On veut comprendre ce qu'on fait avec ça.

M. Cossette : Dans la liste de prix optionnels, on a vora, hortonworks et [REDACTED] entreprise. Runtime et predictive.

M. Lotz : Pourquoi big data, c'est que tout le monde va vers ça, on a besoin d'une plateforme qui permet de parler à un cluster, avec le module spark, qui permet de faire des requêtes en temps réel, mais avec incash. C'est un module qui se connecte à spark pour faire de l'analytique spécifiquement. On voit les données comme si c'était du multidimensionnel.

M. Guénard : Vora c'est un moteur comme google, pour analyste. Ce module-là permet de questionner les données saisies à l'intérieur de [REDACTED] mais on pourrait aussi se connecter à un service externe, ado et questionner le monde digital sur des comportements routiers par exemple, ramener ces informations-là vers [REDACTED] Sak et connecter des informations du monde digital avec nos données à nous.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Lotz : Oui.

M. Guénard : C'est un produit optionnel. On a trois produits.

M. Cossette : Différence entre le runtime de [REDACTED] et le [REDACTED] entreprise. On a trois produits dans la liste de produits futurs ou optionnels, [REDACTED] entreprise, vora et hortonworks.

M. Lotz : BW runtime : on permet d'installer une machine, un serveur BW avec données illimitées qui permet de continuer à utiliser la mobilisation, gouvernance, monitoring de BW, mais encré dans la technologie BW, utiliser [REDACTED] pour accélérer la performance. On a accéléré BW avec un produit BWA et [REDACTED] est la suite après.

M. Guénard : BWA on avait une base de données physique avec toutes nos données d'entreprise et c'était long à cruncher. Avec BW on avait un serveur à côté pour accélérer le traitement, mais là on va dans un techno où on store toutes les données en colonnes, en mémoires, plus besoin d'index, c'est plus rapide. Deux choses : nouvelle infrastructure physique et un nouveau modèle applicatif pour le traiter. Donc, sur notre digital core, on va être en mesure avec BW runtime de ramener des données en colonnes illimitées, au même prix, pour permettre à nos gens de l'actuariat de créer des modèles.

M. Lotz : Oui.

M. Guénard : Donc, aujourd'hui ce qui est proposé dans le BOM, c'est un entrepôt virtuel pour les données, la solution business objet pour la consommer et derrière c'est [REDACTED] qui permet de cruncher tout ça.

M. Lotz : Oui.

M. Malenfant : Donc, on pourrait importer toutes les données de la régie de l'assurance maladie et l'intégrer dans notre ligne 55 et quelques du BOM. On peut downloader autant d'informations qu'on veut pour faire des analyses.

M. Lotz : Oui. Ensuite, ça serait plus facile de vous donner un historique de BW.

M. Guénard : Pas nécessaire.

M. Lotz : Il faut voir que BW c'est notre dataware house à nous. Ça intègre plus facilement et modélise plus facilement aussi. Ça peut venir d'autres sources aussi, car ça supporte cette connexion.

M. Cossette : Dans quel scénario avons-nous besoin de [REDACTED] entreprise?



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Lotz : BW est très axé SAP pour extraire de [REDACTED]. Pour [REDACTED] entreprise crée des bases de données pour faire des applications dessus et fournir de l'information, sans être pris dans la modélisation de BW, on peut faire la modélisation qu'on veut. Avec entreprise, vous pouvez faire ce que vous voulez. Le but est d'offrir de la flexibilité à la SAAQ, pour avoir à la fois BW ou entreprise, pour pouvoir l'utiliser avec le big data. Par exemple, si la SAAQ reçoit de l'information de toute source, ça permet d'être agile.

M. Guénard : Je vais essayer de l'illustrer. Ce qu'on entend, c'est qu'on aurait BD [REDACTED] avec de l'espace mémoire pour amener de l'information de partout (Ex. : EIM, agile data mark). On a tous ces services pour alimenter notre BD [REDACTED] en mémoire. On aurait alors un connecteur vora. Le EIM serait un service. Le BW serait un service pour la structure de données et GBO pour le consommer. Les services predictive analysis pour le consommer aussi. Ça nous donne tous ces outils-là, on a compris. Est-ce qu'on achète quelque chose avec données illimitées, deux predictive analysis, BO aussi, EIM avec tant les fonctions d'Hana que les fonctions traditionnelles. Le runtime c'est le cylindre?

M. Cossette : Je ne suis pas certain. J'ai toujours pensé que pour le big data on avait besoin d'hana entreprise.

M. Guénard : Entreprise serait un service comme EIM. Eclipse est son studio de développement et c'est avec lui qu'on peut créer les choses. Quelle est la proposition de SAP? On sait que vora est dans l'optionnel, donc on a des montants à payer.

M. Cossette : Dans l'optionnel, on a hadoop vora et [REDACTED] entreprise.

M. Lamarre : La notion de big data n'existait pas, n'est-ce pas au moment de l'AO?

M. Lotz : C'est ça

M. Lamarre : Donc on avait la boîte à outils pour jouer avec les données internes de la SAAQ.

M. Malenfant : Ou de l'extérieur, ex : la RAMQ.

M. Lamarre : Pour moi ce sont des données structurées, qu'elles soit internes ou externes. À la fois la place pour entreposer les données et les outils pour les extraire et les interfacer et les outils pour les consommer, tout était là. Dans l'univers du big data, qui est nouveau du point de vue de l'AO, avec des données qui viennent de partout, ce genre de données-là, qu'est-ce qui a de nouveau pour être capable de consommer ça? Vora, [REDACTED] entreprise et hortonworks.

M. Guénard : Ça on comprend, mais quand on l'exprime, on a [REDACTED] et on a BW 7.4 et l'entrepôt qui est sur [REDACTED] pour consommer nos données à l'interne avec predictive analysis. Ensuite, on nous dit que BW sur un runtime [REDACTED] il consomme des données



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

de façon illimitées. Il est chez nous? Il est où ce bloc de données-là? On a une BD qui ramène plein de données et [REDACTED] entreprise comme autre services?

M. Malenfant : Différence entre [REDACTED] entreprise et runtime [REDACTED]

M. Lotz : Ce n'est pas la bonne comparaison. Je m'explique, Runtime [REDACTED] nous permet de vous offrir les logiciels BW et [REDACTED] pour un déploiement corporatif. Donc BW sur le runtime [REDACTED] permet le rapatriement des données vers BW dans la structure et la modélisation. C'est illimité de ce côté-ci, mais BW prévoit des ETL déjà prédéfinis, avec du contenu BI qui est prêt à partir dès le départ. Tandis que [REDACTED] entreprise c'est une base de données, sauf que c'est une plateforme avec plusieurs modules rattachés, qui permet le déploiement plus big data. Dans le monde big data, le but est de rassembler toutes les données de façon agile. [REDACTED] entreprise peut faire ça. Ça offre une qualité de données. Cela permet de faire de l'analyse de données, croiser des données, au même niveau que BW, mais dans un modèle agile. C'est ça la grosse différence, c'est l'agilité. Tandis que BW est déjà fait.

M. Malenfant : Vous nous parlez d'hana entreprise, car grâce à vora et son lien avec l'univers on pourrait aller chercher des données non structurées qui iraient dans une BD [REDACTED] entreprise, qui est plus flexible pour être en mesure, avec les outils qu'il contient, de faire les analyses propres au big data.

M. Lotz : Oui et je rajouterais que les business object sont capable de fonctionner pour les deux. C'est une source de données.

M. Guénard : Pour [REDACTED] entreprise, l'outil Eclipse est aussi un outil de questionnement?

M. Lotz : Oui.

M. Guénard : Donc le runtime, on a compris que ce qu'on roule sur [REDACTED] c'est du runtime et que c'est juste une mesure.

M. Lotz : Dans le runtime tu as une BD aussi, mais elle est faite pour BW sur [REDACTED] pour des données plus structurées.

M. Malenfant : Alors que sur [REDACTED] entreprise, c'est possible pour des données moins structurées.

M. Guénard : Donc la BD runtime, on achète ça par volume, donc pour BW on a [REDACTED] runtime, sur une BD d'un volume de 500 ou 600 gb? Sur le runtime il faut le définir.

M. Lotz : Non, le runtime est illimité, c'est [REDACTED] entreprise qui est limité.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Malenfant : Donc, dans le BOM actuel avec runtime et BW, on pourrait importer toutes les données des ministères et organismes du gouvernement et on a juste besoin de RAM, mais on n'a pas d'enjeu avec l'univers.

M. Lotz : Si tel est votre choix oui.

M. Malenfant : Pourquoi si tel est votre choix?

M. Lotz : Je vais vous donner un exemple. Quand on utilise BW, c'est un modèle très structuré, on importe des données déjà prêtes à extraire, on appelait ça des cubes. Quand BW sur [REDACTED] le runtime, là on a le choix d'avoir des cubes ou pas de cubes, mais on a encore l'intelligence de [REDACTED] pour extraire des données aussi de d'autres sources.

M. Malenfant : Mais quand tu dis que si tel est notre choix c'est que c'est mieux d'aller sur [REDACTED] entreprise?

M. Lotz : Non ce n'est pas ça, c'est qu'avec BW vous devez suivre nos règles, suivre les règles de BW. Tandis que l'autre c'est vous qui décidez vos modèles, votre structure, l'information que vous mettez dedans.

M. Guénard : Ok, donc ce qui est compris pour [REDACTED] entreprise, on n'a pas d'ETL préfabriqué, c'est un engin qui permet d'aller chercher la donnée et d'aller la structurer comme on veut. Tandis que BW est déjà fait, mais là, le résultat d'aller chercher la donnée avec [REDACTED] entreprise, elle doit résider quelque part, ex. : un cloud ou chez nous. Mais là ça prend de la place, donc il faut acheter de la mémoire.

M. Malenfant : Oui il va falloir payer de l'espace, qu'on soit sur le cloud ou chez nous.

M. Guénard : Oui, donc quand on est chez nous à la SAAQ et qu'on sait qu'il faut acheter de l'espace on a l'option d'acheter de l'espace, mais on a [REDACTED] entreprise dans le BOM?

M. Malenfant : Je comprends qu'avec runtime [REDACTED] on ne se soucie pas de ça puisque c'est dans notre licence d'entreprise.

M. Lotz : [REDACTED] est une base de données en mémoire, que ce soit BW ou entreprise. Par contre, BW runtime côté logiciel est délimité pour le nombre de données que vous avez droit de mettre dedans. Vous devez quand même acheter le hardware pour supporter ça. Tandis que [REDACTED] entreprise fonctionne en modèle de 64 gb, ce qui fait qu'il a une limite de données mémoire. On a mis pour la société pour faire des bases de données pas supportées. D'où [REDACTED] runtime.

M. Guénard : C'est de l'exécution.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : C'est un pourcentage de 15%. La SAAQ n'a pas à se soucier, elle peut aller chercher des données d'ailleurs, avec le SKU de BW ca va vous coûter 25% (pas certaine) du BOM. Ce qui va vous coûter, c'est ce que vous allez acheter. Quant à [REDACTED] runtime, il n'est pas dans le BOM, il est futur et vous décidez la grosseur et on vous vend la grosseur.

M. Malenfant : Tu me vends des droits d'utilisation, pas du hardware.

M. Guénard : Mais les blocs de données on les achète.

M. Malenfant : Et tu peux acheter autant de blocs de 64 gb que tu veux pour [REDACTED] entreprise.

M. Guénard : Donc si tu l'utilises, on peut se comprendre et voir combien on a besoin au total, divisé par 64 gb et on les achète pour traiter nos données de l'univers SAAQ.

M. Malenfant : De la vora où d'ailleurs.

M. Guénard : Mais tu vas arriver au bout rapidement. Quand on tombe sur vora, vous nous connectez par hadoop et on tombe sur des serveurs à l'externe, on n'a pas besoin d'acheter, on le fait avec hortonworks. Vora va me venir avec une mini base de donnée et avec les connecteurs horton au nombre de naud que tu veux connecter

M. Cossette : Les deux sont par naud.

M. Guénard : Entre vora et horton, on aurait besoin d'acheter de la mémoire suffisante pour les données qu'on va ramener.

M. Malenfant : Ça c'est dans le hardware.

M. Guénard : SAP nous vend le hardware.

M. Malenfant : Non, ils nous vendent des blocs d'utilisations de volume.

M. Guénard : Ce qu'il nous reste, c'est le predictive analysis.

M. Cossette : Si la SAAQ décidait d'acheter aussi [REDACTED] entreprise, est-ce qu'ils ont besoin de business object predictive analysis.

M. Lotz : On en a besoin pour les deux.

M. Cossette : Donc peu importe, les deux demeurent dans le BOM. Il va juste falloir avoir [REDACTED] entreprise, vora et horton works de plus dans le BOM.

M. Guénard : Pour les blocs de 64gb, c'est vous qui décidez de la volumétrie.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Lamarre : Tu as dit, dans le cadre de projet on veut ça, mais nous, on se base sur le fait que tout ce qui touche le big data, quel que soit le matériel, pour l'instant ce n'est pas dans votre projet. Pourquoi?

M. Malenfant : Parce que ça va très vite et quand on a fait l'AO ça n'existait pas. Là on regarde l'opportunité de voir de faire du big data. Parfois on se dit qu'on devrait faire quelque percées tout de suite pour voir si vora pourrait être rentable pour la société. Ça notre nid n'est pas fait.

M. Cossette : Vous pourriez peut-être partir avec un bloc limité, en parler dans le blueprint et voir plus tard.

M. Malenfant : Oui, on le sait, mais notre nid n'est pas fait. Ça va être dit dans l'addenda qu'on ne sait pas encore.

M. Lamarre : Moi de mon point de vue, avec PPS versus [REDACTED] je sens mes oreilles frétiler. J'entends des besoins qui sont criants.

M. Malenfant : Non on ne parle pas de ça. Dans le fond on veut comprendre. On comprend que des outils comme vora ouvrent sur un univers moins structuré, mais sans plus.

M. Guénard : C'est que si on veut le faire, il faut acheter des droits par blocs de 64 gb.

M. Malenfant : Ça c'est dans runtime for [REDACTED]

M. Guénard : Je vais regarder la liste des optionnels. On comprend que c'est cette liste-là de produits optionnels qu'on devrait acheter.

M. Cossette : Non. On n'a pas besoin de ça.

M. Malenfant : Ma CEDO va aller dans runtime for [REDACTED]

M. Cossette : Le runtime est suffisant.

M. Guénard : C'est la machine IBM ou HP, sous une licence [REDACTED] qui aura le runtime HP qui s'achète dessus, en bloc de 64 gb.

M. Malenfant : Non c'est illimité.

M. Guénard : Le runtime permet d'aller chercher la donnée, mais il faut aussi la conserver pour la traiter en mémoire. C'est le sizing de la mémoire qu'on paye à SAP.

M. Cossette : Oui.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Guénard : Donc on facture au droit et au sizing.

M. Cossette : En fait c'est que tu as besoin de machines [REDACTED] pour entreposer ça. Tu dis on ne charge rien pour la machine car... Donc SAP ne va pas charger pour l'espace dont on a besoin pour BW.

M. Lotz : Oui, c'est illimité.

M. Guénard : Maintenant, avec BW 7.4, et BW for [REDACTED] avec une gestion de l'espace mémoire, pourquoi BW7.4? Est-ce mieux de rester à 7.4 ou aller à BW for [REDACTED]

M. Lotz : C'est une question de licence.. Première chose c'est de rester BW for [REDACTED] 7.4 ou 7.5. BW for [REDACTED] est un nouveau produit et il n'a pas encore la richesse du BI content que le BW existant a. C'est peut-être l'année prochaine qu'on va l'avoir. Là c'est plus une question de direction que vous posez. Vous voulez savoir ce que vous allez faire.

M. Cossette : Je ne pense pas que c'est à nous de répondre.

M. Malenfant : On veut savoir la différence. Donc, le For [REDACTED] est plus performant que le on [REDACTED]. Car il n'a pas les éléments du on [REDACTED] mais que le for [REDACTED] deviendra complet en juin de l'année prochaine.

M. Lotz : Je n'ai pas de dates précises.

M. Guénard : Mais la question c'est BW pour [REDACTED] est simplifié et est optimisé pour [REDACTED] et c'est lui qui est pérenne. Alors que [REDACTED] a déjà un quart de siècle. Dans notre vision, on se dit si on va sur BW for [REDACTED] on a les préoccupations de ce matin, business case pour rajouter les bébelles... Donc qu'est-ce qui est mieux pour vous?

M. Cossette : Oui vous pouvez en parler avec les partenaires.

M. Malenfant : Mais c'est une stratégie de licence.

M. Cossette : Mais pour les licences, le SKU qu'on a inclus une version où l'autre non?

M. Lotz : Oui. Dans la version incluse dans la liste.

M. Cossette : C'est 701 720 66.

M. Malenfant : On veut savoir s'il y a une issue de licensing...

M. Guénard : L'importance c'est BW 7.4, BW for [REDACTED] qu'est-ce qui est le mieux.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Lamarre : Pour résumer, l'objectif était de comprendre ce qu'il y a sur le BOM, ce qui est requis et ce qui est optionnel, je pense qu'on a tout compris.

M. Malenfant : Pour la partie BW il nous reste la partie [REDACTED]

M. Lamarre : Mais pour Stéphane?

M. Guénard : Il faudra mettre aussi dans l'analyse...

M. Desrochers : Aussi la suite BO.

M. Guénard : Oui.

M. Lamarre : Donc Stéphane on a atteint l'objectif pour aujourd'hui. Est-ce qu'on a besoin que Stéphane vienne? Avec les partenaires ou non?

M. Malenfant : Cela dépend..

M. Lamarre : Question rapide sur information life cycle management. Qu'est-ce que ça fait ce SKU là.

Frédéric : C'est un outil pour l'archivage des données dans la suite SAP. Cette plateforme vient avec un ??? mais si on veut mettre des règles plus complexes ou spécifique d'archivage, c'est à valeur ajoutée, car toutes les données sont archivées de façon intelligente en fonction de règles d'affaires. Cela permet de visualiser et d'accéder plus facilement aux données archivées. Donc ça permet des recherches plus faciles que ce qui a dans [REDACTED] On peut aussi archiver d'autres systèmes.

Frédéric : Sautons sur l'autre question sur [REDACTED] Les solutions de SAP sont toutes basées sur la plateforme [REDACTED] Quand on achète une solution SAP, vous pouvez utiliser une trentaine de ces outils. Si vous voulez étendre, c'est possible, mais pour créer des applications complètement indépendantes des solutions standards, ex. : pour supporter vos systèmes patrimoniaux, migrer vers.., vous devez avoir la licence particulière [REDACTED] application.

M. Guénard : Donc on comprend que toutes les applications SAP vivent sur [REDACTED] mais pour continuer à faire vivre une de nos applications patrimoniales, il faudrait payer.

Frédéric : Non, c'est si vous voulez en développer une. Si vous voulez utiliser les applications qui sont là, vous devez payer un montant.

M. Malenfant : Si j'ai des données et de l'applicatif à partager sur l'univers SAP.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

Frédéric : Non pas nécessairement, mais si vous voulez vous débarrasser d'une plateforme intermédiaire, vous pourriez migrer vers [REDACTED] et l'utiliser comme plateforme de développement et utiliser les outils qui sont dessus.

M. Guénard : On se demande si on a vraiment besoin de ça, car on ne développe pas vraiment.

M. Malenfant : On comprend. C'est où dans le BOM?

M. Cossette : Technologies, ligne 74.

M. Lamarre : Passons à Shadie. Questions sur [REDACTED] marketing. C'est un nouveau module, c'est un produit même s'il s'exprime avec 8 SKU. Il y avait question touchant la base de données. Si on fait du marketing sur des données qui viennent du big data, de l'extérieur, plus que des données internes, où vivent ces données-là? Comment on les obtient?

Shadie : C'est une application développée nativement pour [REDACTED]. C'est une des grosses différences. Ça a donc amené des gains de performance. L'ancienne version n'avait pas été pensée pour le marketing actuel, réseaux sociaux et tout. Toutes les données sont donc amenées dans [REDACTED] ce qui permet d'utiliser nativement toutes les librairies dans [REDACTED]. Par exemple utiliser les librairies de langage code, etc. Donc pour faire le marketing comme ça, les données doivent être dans [REDACTED]. Donc on peut effectivement apporter des données extérieures sur [REDACTED].

M. Guénard : La question c'est que la solution SAP a été ramenée dans [REDACTED] on premise, mais que la solution [REDACTED] elle est dans le cloud et elle interagit avec tout le monde digital. Donc les algorithmes utilisés pour traiter la donnée, ils sont physiques on premise, mais là le cloud interroge tous les autres fournisseurs qui sont là-dessus.

Shadie : Non en fait dans la proposition c'est de l'adapter on premise.

M. Cossette : Oui j'ai mis [REDACTED] on premise, mais dans la liste de produits futurs ou optionnels, on a le cloud.

Shadie : En fait que ce soit cloud ou on premise, il n'y a pas de différence. On ne peut pas garantir qu'il n'y en aura pas, mais c'est ce qu'on pense pour l'instant. Dans le marché, la tendance c'est d'aller dans l'infonuagique. Pour l'instant, les deux solutions c'est pareil et sont supportées, sans différences. Sauf que évidemment dans une version on premise vous avez beaucoup plus de flexibilité que dans le cloud et avec votre réalité de quantité de données, la version on premise vous donne plus de contrôle. Vous pouvez faire les deux, il n'y a pas de différence pour l'instant et aucune discussion pour éliminer le on premise. Là les deux sont supportées. Il y a des mises à jour tous les trois mois.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Guénard : La préoccupation aurait été que la solution cloud opérerait avec son entrepôt de données cloud et que toutes les interactions multicanal, en temps réel pour un même client sur plusieurs canaux, on a une vraie vue 360, par opposition que de ramener ça sur la BD ici.

M. Cossette : Est-ce que cloud est plus rapide? En temps réel que on premise?

Shadie : Non ce n'est pas plus rapide. C'est vraiment juste le marché qui nous demandait d'aller dans le cloud. Il n'y a pas de différence de performance.

M. Cossette : Parfait merci Shadie.

M. Malenfant : Parfait on a fait le tour du BOM.

M. Cossette : Il nous reste les métriques. Il y a 11 produits qui ne font pas partie de la licence d'entreprise. Ces produits-là, vous prenez le risque et ils ont des métriques.

M. Malenfant : Ce sont les 8 du milieu?

M. Cossette : Ils sont un peu partout. On le voit dans la colonne.

M. Lamarre : La majorité est des produits third partie.

M. Cossette : Le premier galigeo. On avait proposé 3327 utilisateurs.

M. Guénard : Galigeo c'est la possibilité de présenter de l'information de façon géographique. Tous nos employés ont besoin de ça?

M. Cossette : Oui s'ils veulent le voir. L'autre licence à côté, en blocs concurrents, on met un mix des deux, 10-15% en concurrent et le reste en...?

M. Guénard : Les licences viennent en ? et le deuxième, on achète l'équivalent de

M. Cossette : 30 blocs de 10 sessions concurrentes.

M. Malenfant : Donc 300 personnes en même temps.

M. Cossette : [REDACTED] billing est offert par 5 millions de transactions par jour.

M. Malenfant : Qu'est-ce que ça fait...

M. Cossette : C'est pour aller une fois de temps en temps, c'est seulement un bloc. C'est quand on fait le billing, mais je vais vous revenir avec ça. Celui-là vient de digital root.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Lamarre : C'est un connecteur, mais on ne sait pas c'est quoi on vous revient.

M. Cossette : [REDACTED] for HP quality center.

M. Desrochers : C'est le nombre de système de production de [REDACTED]

M. Guénard : C'est deux solemen de prod, pour prod et préprod?

M. Desrochers : On en propose deux.

M. Cossette : Premier edition with UFT: nombre de testeurs et de partenaires testeurs que vous pourriez avoir.

M. Malenfant : Votre estimation, par exemple 200, a été faite avec les partenaires?

M. Cossette : Non pas vraiment.

M. Desrochers : En fait le quality center c'est la solution principale de HP, c'est le core central pour les tests.

M. Cossette : Test director module : 200 utilisateurs.

M. Desrochers : C'est un module supplémentaire pour fonctionnalités supplémentaires pour HP quality center. C'est cross project sharing, pour faire du sharing de test cases, plutôt que de travailler en silo.

M. Cossette : Fortify by HP.

M. Desrochers : Analyse statique et dynamique de code, dès qu'on passe par un browser, pour vérifier les failles.

M. Cossette : Pas beaucoup d'informations au niveau des métriques dans l'AO. Si vous avez 2, 3, 4, environnements, cela montera à plus que 10 installations. Si c'est plus 15 ou 20, il va falloir..

M. Guénard : C'est une autre solution d'évaluation de la vulnérabilité du code?

M. Desrochers : Oui il y a aussi CVA qui analyse le code avant, tandis que fortify analyse java script, etc.

M. Cossette : Il faudrait vérifier si vous avez besoin de plus.

M. Desrochers : Ici on ne test pas dans la production. Il faut définir le nombre de système par environnement.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Guénard : Vous allez revalider ça avec la stratégie de landscape des intégrateurs?

M. Cossette : Oui, mais pour l'instant les discussions avec les partenaires sont très minces. Ils ne veulent pas trop partager d'informations avec nous.

M. Malenfant : On va voir comment l'adresser.

M. Cossette : Je me posais la question, pour les choses à revalider, pour fins d'évaluation du gagnant de l'appel d'offres, est-ce qu'on ne pourrait pas garder l'enveloppe initiale 1 et parallèlement on pourrait continuer et quand un gagnant sera identifié, on le réévaluera sur le BOM, plutôt que nous on court après un nouveau BOM. Au premier mars on doit retourner car il va encore y avoir des ajustements à faire et qu'on retourne en approbation. Serait-il possible vu qu'on est fournisseur unique et qu'on a déjà fait une enveloppe, que vous vous fiez à cette enveloppe?

M. Malenfant : Vous avez peur de manquer de temps?

M. Cossette : Oui et on ne sera pas fixés avant d'avoir des négociations finales avec le partenaire gagnant.

M. Malenfant : On se demande ce qui motive cette demande.

M. Cossette : Je suis convaincu que si on travaille pour vous donner une version 2 pour le mois de janvier, il y aura aussi une version 3 à faire une fois le gagnant identifié. On se demande si on a vraiment besoin de faire une version 2.

M. Malenfant : En fait c'est qu'au moment de faire l'adjudication, on ne peut pas retoucher au prix. Donc vous devez finir avant car après on ne peut plus y retoucher.

M. Cossette : D'accord. On va essayer de trouver l'information avec le nombre de systèmes et d'environnements et vous redonner des prix.

M. Malenfant : Mais on peut vous revenir avec ça la semaine prochaine.

M. Cossette : Loadrunner performer edition, on propose 200. Ce sont des usagers simulés dans le logiciel, avec 3000 en même temps. Ensuite, Cloud platform identity, on a des corrections à faire là-dessus.

M. Guénard : Les calculs sont bons mais c'est juste les prix?

M. Cossette : Tout va être revu, car c'est une offre stand alone. Pour lui on avait 100 authentifications par mois, on arrivait à 125 blocs. Simplifie l'utilisation.

M. Malenfant : C'est le signal sign out.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Desrochers : Oui.

M. Guénard : Juste 100 authentications par mois.

M. Cossette : Nous on a dit 12 500 par mois. C'est notre estimé. C'est pour ça qu'on arrive à 125 blocs de 100 authentications par mois. Ensuite, [REDACTED] cloud platform, on propose 100 blocs.

M. Malenfant : Qu'est-ce que ça fait?

M. Desrochers : Développer des applications [REDACTED] pour déployer soit sur le cloud ou ...

M. Malenfant : C'est pour les développeurs.

M. Desrochers : Oui, c'est comme le « eclipse » pour ce qui est [REDACTED] cloud...

M. Guénard : Donc ça fait 500. C'est trop on pense.

M. Cossette : On va regarder ça. Ensuite, Cloud Platform Premium.

M. Desrochers : C'est une solution pour extensionner le SAS.

M. Cossette : Pour les connecter ensemble.

M. Desrochers : Sur des fonctionnalités qui ne sont pas existantes.

M. Lamarre : C'est la licence qui permet d'extensionner.

M. Cossette : Pour celui-là, on a 6000 utilisateurs, incluant des mandataires, car tous ces gens-là vont vouloir accéder aux nouvelles applications.

M. Guénard : Ceux qui vont la consommer seront des voyeurs.

M. Cossette : Ça fait le tour. Le reste est dans la licence d'entreprise, donc sans soucis pour vous.

M. St-Pierre : Sur la BOM, il y a des cases blanches.

M. Cossette : Oui, les logiciels de tiers. Il y en aura de moins en moins, car [REDACTED] va dans licence d'entreprise.

M. Malenfant : Mais [REDACTED] était déjà dans le prix initial.

M. Cossette : Oui, c'est le total, mais le lineiting (?) c'est une erreur. Il n'est pas sensé en avoir. Ensuite j'aimerais aussi régler le SKU avec 2 prix : on a 4500 et 1500.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. St-Pierre : Comment on devrait évaluer le nombre de contact?

M. Cossette : En partant on a les détenteurs de permis, 6 millions, mais la personne qui marche aussi peut être visée. Moi je dirais tous les québécois.

M. St-Pierre : Donc avec un 10 millions on ne se trompe pas.

M. Guénard : Il y a le 701, 82 et 87.

M. Cossette : Quand on clique sur 200 et plus, c'est 1 500\$ donc ce prix-là est bon. Ensuite, le 51 à 200, on a 4 500\$. De 0 à 50, c'est 7 500\$. Donc, dans la liste de prix là, on a up to 50 et 50 à 200. L'autre SKU en bas, c'est à plus de 200, il est à 1 500\$. Étant donné que tu as les deux premiers dans le BOM, ce qui va dans l'optionnel c'est ce qui a plus de 200.

M. St-Pierre : C'est les contacts ça. Donc si on prend 10 millions.

M. Cossette : Divisé par le métrique de 100 000\$, ça donne 1000 blocs, donc les 50 premiers blocs sont au premier prix et ensuite les 50 à 200, puis les 200 et plus.

M. Malenfant : Mais là on n'a pas besoin de le faire car c'est en licence d'entreprise.

M. Cossette : Et bien ça dépend.

M. St-Pierre : Oui, mais là c'est vous qui le savez, on devrait peut-être s'en tenir à 6 millions. C'est la définition de contact.

M. Cossette : Mais les autres qui ne conduisent pas. À 7 millions avec tous les québécois on est sûr de ne pas se tromper.

M. Malenfant : Parfait, on a fait le tour. Prochaines étapes : je vous proposerais mardi 14h si c'est possible pour vous pour success factor. Et jeudi 9h retour sur les clauses, car Pascal va nous envoyer ça lundi.

M. Cossette : Autres points?

M. Malenfant : Non. Juste pour vous dire, on a fini analyse de risques conjointe avec les alliances et suite à ça, on a convenu qu'on n'avait plus besoin de se revoir pour les besoins d'affaires. Donc, pour nous, le dialogue compétitif est terminé pour la « solution ». Donc il reste juste les éléments commerciaux avec vous et avec eux.

M. Cossette : Pour pascal je vais vous confirmer ci c'est jeudi AM ou PM. Je vais aussi vous envoyer les documents que je vous ai présentés aujourd'hui à l'adresse PGI.AO.