

**LANGLOIS**

AVOCATS - LAWYERS

PRIVILÉGIÉ ET CONFIDENTIEL

Date : 1 décembre 2016**Destinataire :** M. Karl Malenfant, VPTI**Expéditeur:** Me Léonie Derome**Objet :** Notes personnelles du dialogue compétitif avec SAP - journée du 1 décembre 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 – 1^{er} décembre****SAP****SAAQ**

- Pierre St-Pierre
- Karl Malenfant
- Jean-François De Rico
- Maurice Guénard

SAP

- Guy Cossette
- Pascal Barabé



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

Début : 9h15 à 11h40

M. Barabé : Le document que l'on voit aujourd'hui a été envoyé sur l'adresse PGI ce matin. Quand j'ai reçu le document Word, mon objectif était de prendre le plus de concept dont on avait discuté, les importer dedans et le développer. On est loin d'avoir une version finale, mais je pense que, si on travaille ensemble, on pourrait l'améliorer, importer des morceaux de langage de l'AO, etc. Une journée de travail ensemble, on pourrait soumettre le contrat des deux côtés pour approbation. Aujourd'hui on va voir ce que j'ai fait jusqu'à maintenant, mais il faudrait se fixer une séance de travail.

M. Malenfant : Je suis dans le même état d'esprit. Initialement je pensais qu'on le recevrait lundi.

M. Barabé : Oui c'était ça initialement, mais j'ai eu des imprévus.

M. Malenfant : Bon alors on va faire ça aujourd'hui, mais on peut aller chacun de notre côté après.

M. Barabé : On peut communiquer ensemble moi et Me De Rico sans se voir en personne?

M. Malenfant : Oui.

Me De Rico : Ça me paraît raisonnable.

M. Barabé : En bout de ligne, on devrait avoir quelque chose ou la plupart des concepts seront adressés et on saura qu'ils ont leur place là.

Me De Rico : Est-ce que les intégrateurs ont été consultés, ont intervenu...?

M. Barabé : Non, pas du tout.

M. Cossette : C'est licence. Je leur ai dit qu'on avait des sessions avec vous et que quand on sera avancé, je vais les prévenir et on pourra aller vers eux. On fait les discussions avec eux en silo, chacun de leur côté.

M. Malenfant : Pour le conjointement solidairement.

M. Barabé : On pensait en parler avec vous aujourd'hui, la section responsabilité et ensuite en parler avec eux. C'est le gros sujet de conversation : Est-ce qu'on parle vraiment d'une alliance ou un contrat séparé pour SAP. Vous verrez que j'ai remplacé alliance pour fournisseur dans le contrat, pour les fois où l'on parle vraiment de SAP, sans l'intégrateur. Si on fait un parapluie pour certains concepts, j'ai une clause où je dis, dans objet du contrat, je dis que les clauses de ce contrat s'appliquent aux quatre catégories, sauf si ça s'applique à une seule ou si on réfère à une annexe spécifique.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

Par exemple, maintenant, il y a une clause résiliation spécifique. Il y a aussi une clause de résiliation pour cause qui est commune et les causes de résiliation sans cause, il y en a de spécifiques pour info nuagique, services professionnels, support et maintenance...

Me De Rico : Est-ce que les annexes ce sont déjà des documents existants dans ce qu'on a?

M. Barabé : Oui. Ce n'est pas complexe. J'essaie de garder ça simple. Vous avez reçu les documents en annexe.

M. Malenfant : Oui c'est lourd.

M. Barabé : Si on ne réussit pas à en enlever, je veux au moins qu'on sache facilement ce que c'est. Je veux faire un « guide du lecteur », qui dit d'aller voir le contrat et identifier les annexes à consulter spécifiquement. Donc commençons au départ. Il va falloir renommer les parties selon notre décision à ce sujet. Ensuite, documents contractuels : la préséance mise là, si on s'entend que les annexes font partie du contrat, je n'ai pas de problème, mais sinon, c'est plus difficile d'accepter que la soumission passe après les documents d'appels d'offres, parce qu'il y a beaucoup d'exception dans la soumission finale au document d'appel d'offres. Si on dit qu'on peut intégrer la « bible » dans le contrat, ça aurait préséance et je suis d'accord.

M. St-Pierre : Mais le contrat, vu que c'est un parapluie, il aura préséance sur les annexes.

Me De Rico : On pourrait écrire que les annexes font partie intégrante du contrat.

M. St-Pierre : Moi en fait, si on s'entend sur une clause de responsabilité dans le contrat, les clauses de responsabilité dans les autres contrats ne feront rien.

Me De Rico : On met une préséance dans les annexes pour la clause de responsabilité.

M. Barabé : Quand je parle de la préséance des annexes, c'est que pour la responsabilité, s'il y a une clause spécifique dans l'annexe qui en parle, il demeure que c'est le contrat parapluie qui a préséance. Si un même sujet se retrouve dans les annexes, le contrat a préséance sur les annexes. Bon retournons en haut.

M. St-Pierre : Mais là est-ce qu'on rajoute le point 2, le point 3 devient 4?

Me De Rico : Ou bien on libelle le 1 pour référer aux annexes ou on ajoute une référence entre les deux.

M. St-Pierre : Pas vraiment d'importance, mais on veut être à la même place.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Barabé : Pour les lois applicables, j'ai amené l'exception à 2125 C.c.Q.. Objet du contrat, je spécifie que les quatre catégories (progiciel sous licence on premise).

Me De Rico : 2125 est-ce que si on met l'exception dans la clause de responsabilité, ça change quelque chose?

M. Barabé : Non on peut la mettre là aussi.

Me De Rico : Qu'est-ce qui entre dans services professionnels?

M. Barabé : Custom et QA

M. Cossette : C'est du support et maintenance. Le CDP il entre dans services professionnels ou logiciels?

Me De Rico : Pendant son développement il entre dans services professionnels et ensuite dans la licence.

M. Barabé : Donc je spécifiais ensuite que si la clause s'applique au quatre, elle a préséance, sauf si une clause spécifique ou une référence dans les annexes. Ensuite, durée du contrat, il va falloir s'entendre que le contrat soit qualifié. Est-ce que c'est un contrat avec des accessoires ou c'est une licence d'entreprise? Car il y a plusieurs « sous durées ».

M. St-Pierre : C'est un contrat de 10 ans, mais il peut y avoir des parties qui se terminent avant. On écrit que le contrat pour 10 ans, mais ça n'empêche pas que certains éléments prennent fin avant.

Me De Rico : On pourrait bâtir la clause comme Pierre l'a dit : entre en vigueur à la signature, les différents volets ont les termes suivants, ou se terminent dans tel délai selon les produits ci-après. On peut préciser.

M. St-Pierre : On peut dire « se termine au plus tard », laissant sous-entendre que d'autres choses se terminent avant.

M. Barabé : Il va y avoir un concept de protection de prix aussi.

Me De Rico : Il y aura une clause de survie.

M. Barabé : Donc le concept, je le comprends maintenant, c'est 10 ans au total, avec des termes plus courts. On continue... Clause maintien de l'autorisation à contracter, je l'ai mise spécifique à SAP.

M. Malenfant : Les différentes nuances quand on a émis l'AO ne sont plus nécessaires.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Barabé : Je continue à descendre... Clause de protection des renseignements personnels, il va falloir apporter des nuances. Concept essentiel : pour le data, les renseignements hébergés par SAP en vertu des ententes infonuagiques, on n'a pas le contrôle là-dessus, il faut que ce soit clair que ce n'est pas comme les renseignements confidentiels échangés dans les négociations.

Me De Rico : Vous avez sans doute l'incapacité de prendre un engagement formel à détruire les données après le contrat, mais pendant le contrat, le contrôle de serveur et du stockage, il peut y avoir une garantie de maintien et de confidentialité, mais ultimement... il y a une standardisation des clauses là-dessus.

M. Barabé : Oui, il y a une clause dans l'annexe pour l'infonuagique.

Me De Rico : En fait, le formalisme va être inévitable, car il faut s'assurer que ce soit couvert avec du réalisme bien sûr.

M. Barabé : En faisant référence au dispositif en place.

Me De Rico : La question est de savoir si on le met dans ce contrat-là ou si on le met spécifique dans infonuagique.

M. Malenfant : Pour l'état, l'infonuagique est très sensible et insécurisant. L'état a négocié avec un fournisseur d'infonuagique la clause « Québec ». Les parties se sont entendues sur la protection des données. Le chemin est déjà fait. On l'aime beaucoup cette clause.

M. Barabé : Je pourrai la regarder.

M. Malenfant : On va vous la fournir.

Me De Rico : Est-ce qu'on sait si au jour de la mise en production, ce qu'il y aura comme sensibilité de données dans les solutions?

M. Malenfant : Oui car on sait que toutes nos données de nos employées seront là.

M. Barabé : Oui car il y a des produits RH qui seront là. Ensuite, par exemple [REDACTED] c'est commercial, il n'y a pas de renseignements personnels, mais il y a du confidentiel.

Me De Rico : Mais est-ce qu'il y a une exigence dans l'AO sur la localisation?

M. Malenfant : Oui, on a regardé les sites avec M. Cossette la dernière fois et il n'y a pas trop de soucis, car c'est majoritairement à Toronto.

M. Cossette : Success factor est à Toronto, mais [REDACTED] est en Europe ou aux É-U.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Malenfant : Mais la clause « Québec » aborde les cas de données hébergées ailleurs.

M. Cossette : Oui elle couvre très large. Par exemple, HCP est en Allemagne, [REDACTED] aussi, mais les autres sont à Toronto.

M. Barabé : Parfait donc je vais attendre la Clause Québec. Est-ce qu'elle remplacerait celle là?

Me De Rico : Non elle serait mise dans localisation.

M. Barabé : Au niveau des paiements. Je sais quelle sera à négocier, mais c'est notre position de départ ici. On peut la regarder là.

Me De Rico : Juste avant. À la clause 9, ton paragraphe in fine pour l'infonuagique. Est-ce que tu pourrais mettre en commentaires c'est quel sous-document de SAP qui réfère à l'environnement de stockage.

M. Barabé : Bon on continue. J'ai mis des nuances sur support et maintenance, payable 30 jours, sauf si. Alors c'est 30 jours de la réception de la facture. Pour le renouvellement, c'est 30 jours avant la date de renouvellement. Donc initialement, ce serait cette structure-là, mais pour support et maintenance et infonuagique ce serait un peut différent.

M. St-Pierre : Dans l'acquisition. Est-ce qu'on a la notion de recevoir les licences, puis recevoir les factures. Dans le fond, on pourrait avoir la facture, mais pas la licence.

M. Cossette : Non tu reçois un document dès que tu signes le contrat, tu reçois quelque chose qui te permet de télécharger tes licences. Il est réputé livré à partir du moment où tu signes les documents. Download letter.

M. Barabé : En fait Pierre, il y a un agent qui va confirmer la réception des licences et ensuite la facture est émise.

M. St-Pierre : Ok c'est beau.

M. Cossette : Juste pour revenir sur la notion... Il est réputé téléchargé quand le document de download est signé. Quand tu signes son download letter, il est réputé livré, même si ça prend 30 jours à télécharger.

M. Barabé : Et on n'a pas le contrôle sur le moment de download. On vous le rend disponible pour le download, mais ensuite c'est vous qui décidez. C'est pour ça qu'on met la download letter qui dit que c'est réputé livré.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. St-Pierre : Les CDP, vous nous proposez de faire deux paiements. Est-ce que c'est comme une licence?

M. Barabé : Le CDP est facturé plus comme un service professionnel.

M. Cossette : Il y a le 20-20-20 dans la facturation.

M. St-Pierre : Oui oui, mais est-ce qu'on le traite là-dedans?

M. Barabé : Pas dans la section licence, c'est dans la section services professionnels.

M. Cossette : Donc il est facturé comme un service professionnel, mais considéré comme une licence.

M. St-Pierre : Je ne veux pas perdre la notion de nombre d'utilisateurs avec le CDP...

M. Barabé : Non, mais c'est clair dans notre tête que le CDP est comme une licence. Ça sera exprimé clairement dans le contrat.

M. St-Pierre : Ça c'est annuel... les services infonuagiques?

M. Cossette : Oui.

M. St-Pierre : En début de période?

M. Cossette : Oui, mais il y a juste un renouvellement car c'est des périodes de cinq ans.

M. Guénard : Success factor n'est pas payable aux trimestres?

M. Cossette : Ça pourrait être une modalité au contrat si c'est ce que vous voulez.

Me De Rico : Mais c'est un paiement aux cinq ans ou à chaque année?

M. Cossette : Non c'est à chaque année, mais avec un terme de 5 ans.

Me De Rico : Est-ce qu'on appelle encore ça licence?

M. Barabé : Moi j'appelle ça service progiciel infonuagique, par opposition à progiciel sous licence.

M. Guénard : Est-ce que tu considérerais ça, paiement au quart ou au trois mois?

M. Malenfant : On va le considérer.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Barabé : Ici il manque de stock. Il va falloir parler de la notion d'acceptation des travaux. Ça va varier entre le QA, CDP, les attentes peuvent différer. Il va falloir en discuter.

Me De Rico : Mais il faut couvrir CDP et QA.

M. Barabé : Oui. QA, c'est un rapport. Donc la notion d'acceptation du rapport, ce n'est pas très compliqué, pas besoin de test. Le CDP est très différent, il faut savoir si vous voulez six mois de tests avant de l'accepter où si vous l'acceptez dès que vous voyez que ça fonctionne... il va falloir voir.

M. Malenfant : Les CDP est un exemple où on va vouloir voir avec l'Alliance...

M. Guénard : Il y a aussi les services (Ex. : max attention), sont inclus dans le paiement initial annuel M. Cossette ? C'est à part ou c'est payé au début dans max attention?

M. Cossette : Au début dans max attention.

M. Barabé : Ça se qualifie dans support et maintenance.

M. Malenfant : Max attention, c'est dans un des quatre buckets?

M. Barabé : Oui. Ensuite, sous-contrat, ça ne s'applique pas.

M. St-Pierre : Excuse-moi. On se pose des questions sur la qualification de chaque chose. Il y a sept ou huit catégories, on pourrait dire « coût de la suite », voici le paiement. On ne se posera pas la question à chaque fois pour avoir la qualification, c'est écrit là.

M. Cossette : Mais tantôt tu faisais référence à l'annexe A.

M. Barabé : Quand on va faire les bons de commande, ça va être facile de regrouper ça par catégorie. On va mettre : bon de commande pour support et maintenance, le prix, avec une ligne de ce que ça inclut et que ça inclut le support et la maintenance pour les produits écrits. Je pense que pour le paiement, ça va être identifié par catégorie. Ça va être clair pour savoir ce que vous payez pour chaque item.

Me De Rico : On va être capable de référer avec la ventilation des produits, on va pouvoir le savoir. Moi j'essaierais d'éviter une deuxième annexe. Si on a déjà une annexe, on va pouvoir simplement ajouter une colonne et dire quel partenaire paye ça.

M. Barabé : Oui. Donc sous-contrat ce n'est pas applicable à SAP. Ensuite, résiliation. J'ai mis les grandes lignes. Pour défaut matériel : peut résilier si le défaut n'est pas résolu dans les 30 jours de l'avis.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

Me De Rico : Mais avant ça, sur responsabilité. L'échange qu'on a eu là... Est-ce que tu as fait du progrès sur les hypothèses sur lesquelles tu voulais travailler?

M. Barabé : À l'interne c'est difficile. Le gros obstacle c'est la reconnaissance de revenu. Toute solution qui impact là-dessus, ça ne passera pas. Il faut que je trouve une solution qui va vous convenir et qui n'a pas d'impact. On a quelques pistes de solutions dont on discute à l'interne, mais jusqu'à maintenant on a rien trouvé qui passerait avec la haute direction. C'est pour ça que je ne l'aborde pas là, mais si vous avez des idées, c'est bienvenu.

Me De Rico : Moi je cherche le point de départ. On part avec les propositions des alliances sur la responsabilité?

M. Barabé : Bien, est-ce qu'on a un mécanisme qui, si l'implantation ne se passe pas bien, on a un mécanisme qui demande à notre directeur Canadien de passer une journée avec vous jusqu'à ce que le problème se règle? Est-ce que ça serait intéressant?

Me De Rico : On irait plus dans l'exécution en nature?

M. Barabé : Et bien on prendra la personne la plus importante chez SAP Canada, pour qu'elle vienne ici et règle le problème. Je ne sais pas si ça va passer de son côté, mais c'est une piste de solution qu'on a regardé, qui ne coûte rien dans la reconnaissance de revenu, mais qui a de l'influence sur l'investissement.

M. Malenfant : On va voir.

M. Barabé : Donc je reviens à résiliation. Le standard de 30 jours pour défaut matériel. Ensuite, pour spécifique : progiciel sous licence, c'est ouvert à vous seulement, avec préavis de 30 jours. Services de support et maintenance, c'est 90 jours avant la date de renouvellement. Infonuagique : il y a une période où on ne peut pas mettre fin au contrat et ensuite c'est 90 jours avant la date de renouvellement du contrat.

M. Cossette : Normalement la période c'est un an après le début du contrat, qu'on ne peut pas mettre fin au contrat.

M. St-Pierre : Et à chaque année subséquente?

M. Cossette : Le principe c'est qu'on doit déployer dans le cloud, donc après la première année, on peut résilier pour certains motifs.

M. Barabé : Mais si le deal est de 40 000\$, c'est plus long, mais pour un deal important on peut réduire la période. Après ça, c'est anniversaire avec un trois mois d'avance. On veut savoir que notre période de risque est au renouvellement.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Guénard : Juste pour être sûr, Concur qui est sous le parapluie, lui on a dans un cas de faillite, défaut, du côté de Concur, on a 30 jours pour sortir nos données.

M. Barabé : Ça entre dans défaut matériel, car faillite c'est un défaut matériel.

M. Guénard : On trouvait que ce n'était pas beaucoup 30 jours.

M. Barabé : Oui, mais en contexte de faillite, on n'a pas beaucoup de contrôle.

Me De Rico : C'est pour ça qu'il faut pallier à tout avant.

M. Guénard : Mais c'est que concur est à part...

M. Barabé : Cession de contrat. J'ai mis deux paragraphes, un pour SAP : on peut céder le contrat aux sociétés affiliées. Il va falloir écrire SAAQ par contre pour éviter de se mêler avec la « Société ».

M. St-Pierre : Mais là, tu ne pourras pas céder le contrat à une société qui n'a pas son AMF.

M. Barabé : Nos sociétés en Europe ont tous été validés par l'AMF.

M. Cossette : Toutes les sociétés affiliées de SAP ont été soumises aux règles de l'AMF. Donc, je ne sais pas s'ils sont certifiés Canada.

M. St-Pierre : Mais est-ce que [REDACTED] est une société affiliée.

M. Barabé : Oui car les administrateurs de [REDACTED] sont certifiés.

Me De Rico : Mais on voudrait juste ajouter une mention à l'effet que le cessionnaire doit respecter les exigences prévues à l'article X, qui sont celles de l'AMF, au moment de la cession.

M. Cossette : Donc c'est plus les exigences de l'AO, qui contiennent des exigences de l'AMF.

M. Barabé : En fait ce n'est pas le document de l'AO. C'est que le cessionnaire doit assumer toutes les exigences du contrat.

M. Cossette : Le moins qu'on écrit le mot AMF le mieux c'est.

Me De Rico : On peut faire référence à la rubrique admissibilité.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Barabé : Pour ce qui est du droit de cession de la SAAQ, c'est limité au gouvernement du Québec. C'est plutôt un droit de réorganisation. Dans la mesure où ça demeure public, avec une mission similaire, il n'y a pas de problème.

M. St-Pierre : La notion de mission similaire, il n'y a pas d'organismes au gouvernement qui fait la même mission.

M. Barabé : C'est plus que si c'est fusionné avec le Ministère du transport, tant que ça ne change pas de mission c'est correct.

M. Malenfant : C'est correct, mais le concept de mission, nous ça change à chaque cinq ans... on comprend mais...

Me De Rico : Le but c'est qu'on ne cède pas les licences à exemple, le revenu, si on décide de privatiser l'assurance automobile.

M. Barabé : Oui. Ensuite, pour clause 19, on avait parlé [REDACTED] éclipse open source : j'ai fouillé. Il y a des clauses qui s'appliquent aux open sources dans le document. Il faut fouiller, mais j'ai pris en note et ça apparaîtra dans le contrat spécifiquement.

M. Guénard : Aussi hortonworks, qui est en open source,

M. Barabé : La clause n'est pas spécifique à un produit.

M. Guénard : Parfois on n'a pas vraiment de platinum, si on a un expert...

Me De Rico : L'expert est amené par l'intégrateur.

M. Guénard : Ah ok.

M. Barabé : Protection face à une restructuration. Ici le concern, c'était que si on est à jour, on conserve les fonctionnalités, ça c'est de la maintenance. On parle des produits qui évoluent qui sont inclus. La nuance est là. M. Cossette a créé six scénarios d'évolution. Si un produit fait A, B, C et finalement il fait D...

M. Cossette : On voulait s'assurer de regarder chacun des scénarios. Si tu as une composante dans une licence d'entreprise et qu'elle s'en va vers le cloud, mais qu'elle demeure A, c'est un scénario. Ensuite, un produit qui n'est pas dans la licence, mais qui s'en va dans le cloud, mais qui demeure B. Il y a six scénarios pour voir s'il y a de la fonctionnalité ajoutée ou non. Il faut s'assurer de vous protéger, avec une escompte, par exemple.

M. Malenfant : Tu vas nous revenir quand?



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Hier on a fait les six scénarios, ensuite il faut voir du côté légal comment le formuler et je dois voir du côté business.

M. Guénard : Avez-vous un scénario où vous reconstituez CRM dans [REDACTED]

M. Cossette : Ça c'est du on premise, qui est dans la licence d'entreprise, qui change de nom, mais qui a les mêmes fonctionnalités. Ça fait partie des 6 scénarios.

M. Barabé : Donc les six scénarios seront dans le contrat. Il faut voir la distinction entre les six scénarios et un produit qui est complètement métamorphosé et qui n'existe plus et un produit qui ne fait qu'évoluer.

M. St-Pierre : Il y a une place où on sera chatouilleux, c'est la protection de notre investissement versus le cloud. Je ne voudrais pas qu'après 3 ans, on dise qu'on fait une croix sur l'investissement et qu'on doit faire du cloud. J'aimerais avoir des propositions intéressantes là-dessus, surtout pour un produit qui a la même fonctionnalité.

M. Cossette : Prenons hybris marketing. On a six composantes qui font partie de la licence d'entreprise, mais il est disponible aussi dans le cloud avec la même fonctionnalité. Tout ce que je peux faire, c'est te dire le mécanisme pour passer de l'un à l'autre.

M. Malenfant : Moi ce que je souhaiterais, c'est que si c'est la même affaire, mais que A n'existe plus, je ne paie pas une autre licence dans le cloud. Je continue avec le support et maintenance.

M. Cossette : Si le produit n'existe plus.

M. St-Pierre : S'il n'existe plus, ou si tu ne le fais juste plus évoluer...

M. Malenfant : On veut s'assurer qu'on n'a pas de vente à rabais et qu'ensuite tu me forces être dans le cloud et à payer autre chose.

M. Cossette : C'est dans les six scénarios.

M. Malenfant : On sait que vous évoluez beaucoup...

M. Barabé : Ça serait quoi vos attentes, pour un produit aujourd'hui disponible... car il y a des produits disponibles dans le on premise alors qu'il est disponible aujourd'hui dans le cloud, alors qu'on sait que dans certaines années il sera presque exclusivement dans le cloud.

M. Malenfant : Mais on ne peut savoir « savoir très bien » que ce sera dans le cloud...



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Barabé : Ok, mais vous savez qu'il y a un risque.

M. Malenfant : Je veux que vous nous protégiez du risque.

M. Barabé : C'est de savoir si vous avez déjà pensé à un mécanisme qui vous rassurerait pour ces produits-là?

M. Malenfant : Nous en fait, on paie pour un produit et de la maintenance pour conserver cet actif. Nous, peu importe le moyen que vous prenez, on veut se rattacher aux fonctionnalités (Grille F1 F2). Si vous nous dites que dans 4 ans vous faites juste évoluer ce produit dans le cloud, je vais devoir payer des frais de conversion.

M. Barabé : On comprend que vous disiez que si vous payez 22% de maintenance, que vous ne soyez pas forcé à payer de la conversion pour dans le cloud.

M. Malenfant : Ça ferait qu'on paierait 22% pour de la maintenance pour un produit qu'on a plus et ensuite plus de frais dans le cloud.

M. Barabé : Est-ce que ça vous irait si on mettait une clause disant que le 22% sera suffisant pour les frais du cloud si c'est transféré par SAP vers le Cloud.

M. Cossette : Il ne faut pas créer des attentes. On a déjà des programmes pour ces situations-là, si vous payez déjà 22% de maintenance, que vous acceptez de passer dans le cloud, vous payez plus cher que ce que vous payez en maintenance, ça peut être un peu plus, mais vous êtes dans le cloud. C'est le cloud ** program, qui est en place, on peut mentionner que ce programme existe là, mais on ne peut pas garantir que ce programme-là sera en place pendant 10 ans.

M. Malenfant : Mais moi mon infrastructure je la veux pour 10 ans.

M. Cossette : Mais ce que je vous dis, c'est que la boîte noire dure pour 10 ans, mais là vous nous dites « d'un coup que vous voulez aller dans le cloud ».

Me De Rico : Non ce qu'on dit c'est qu'on ne veut pas qu'il n'y ait plus du tout de support.

M. Cossette : Mais vous êtes déjà protégés là-dessus.

M. Guénard : On est dans une période de changement chez SAP. On est pris pour acheter un mélange de cloud et de on premise. Du fait qu'on doive acheter maintenant, c'est sur ça qu'on veut se protéger. On veut se protéger dans le mouvement.

M. Barabé : Vous ne voulez pas être pénalisé par le temps actuel.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Malenfant : Par exemple, success factor n'existait pas. On veut s'assurer que vous ne nous disiez pas : vous n'avez pas le choix d'être dans le cloud et que les solutions qu'on a achetées n'évoluent plus.

M. Cossette : C'est ce qu'on vous a répondu, mais il y a deux discussions : le fait de supporter la boîte noire pendant 10 ans pour répondre aux grilles F1 et F2 : les produits sélectionnés le permettent, mais l'autre affaire, c'est que si vous *voulez* changer vers une solution cloud, c'est là que nous on veut se protéger.

M. Malenfant : Je pense qu'on ne comprend pas. Je ne veux pas que mon actif de 10 ans cesse d'évoluer et qu'on continue de payer 22% de maintenance. On a mis dans l'AO qu'on voulait toujours avoir les versions à jour. L'avantage c'est que la redevance sert à faire évoluer votre produit. Si vous nous dites que vous ne faites plus évoluer un produit on premise parce que vous décidez de faire évoluer seulement le cloud.

M. Cossette : Si on prend le BOM, qu'il y a des composantes qui évoluent moins vite que d'autres, certains n'évoluent plus.

M. Barabé : La nuance c'est de dire que si une des composantes est améliorée toujours dans le cloud, mais qu'il n'y a pas plus d'investissement dans le on premise et qu'on se rend compte qu'on paye le 22% de maintenance pour faire évoluer le cloud dont on ne bénéficie pas.

M. Guénard : C'est ce qui arrive avec les clients qui ont ECC, il n'y a pas plus d'évolution et ils financent indirectement le [REDACTED] [REDACTED]

M. Malenfant : C'est ça qu'on veut dans le contrat.

Me De Rico : Dans cette dynamique là de reconnaissance de revenu, le fait de s'engager à appliquer des crédits sur le service infonuagique futur affecte la reconnaissance des revenus du jour 1. C'est de moduler le prix du service futur qui découle d'une décision de migration, en fonction de...

M. Barabé : Je ne pense pas, car c'est une escompte future, pour vous assurer que le 100\$ que vous payez aujourd'hui et que vous devez migrer, il y aura une escompte.

Me De Rico : Il y a plusieurs modulations possibles.

M. Barabé : Guy tu peux l'adresser aux gens?

M. Cossette : Oui, c'est dans les 6 scénarios.

M. Malenfant : Moi la question c'est qu'on ne veut pas que vous nous fassiez une vente de feu pour nous obliger ensuite à aller dans le cloud. On veut protéger le deal pour 10 ans.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : En fait vous voulez savoir que ce que vous avez payé pour le logiciel aujourd'hui et que vous passez dans l'infonuagique.

M. Malenfant : Parce que je n'ai pas le choix et que c'est à cause de toi.

M. Cossette : Mais ça c'est votre choix d'être on premise là.

M. Malenfant : Ma structure ne le permet pas le cloud aujourd'hui et vos solutions non plus.

M. Cossette : Ce qu'on fait actuellement, c'est de se dire que PPS vaut tant en maintenance, on va t'amener dans le cloud pour seulement 40% de plus. C'est le cloud extension program. Ce que je n'ai pas eu de réponse sûre encore, c'est de savoir si on peut positionner ce programme dans le contrat. Je pense que c'est probablement non, car ça crée des ententes futures. On essaie de voir comment le positionner et on va vous revenir, mais il ne faut pas vous attendre que si vous avez payé 100\$ aujourd'hui, vous pourrez migrer vers le cloud pour 100\$. Ce n'est pas du 1 pour 1. C'est normal car nous on a des coûts d'infrastructure pour mettre dans le cloud.

M. St-Pierre : Il va falloir être innovateur, car le 40% de plus, il est compensé par l'investissement de base.

M. Barabé : En fait, c'est que le 22% couvre la maintenance, mais il faut ajouter les frais d'hébergement, c'est pour ça que c'est plus cher que juste la maintenance pure.

M. Cossette : Mais là c'est une discussion d'affaires. On va finir vos 6 scénarios, vous nous direz si c'est raisonnable après qu'on ait fixé ça.

M. Malenfant : Nous on ne veut pas aller dans le cloud dans les 10 prochaines années, on veut une solution on premise qui évolue.

M. Cossette : Mais il faut quand même le prévoir, d'un coup que vous n'avez pas le choix.

M. Barabé : Donc cette clause-là va évoluer. Clause 22 acquisitions subséquentes. On voulait que les termes et conditions survivent, mais j'ai été plus clair à l'effet qu'on veut que les prix consentis en vertu du contrat demeurent en vigueur pour la durée du contrat. Clause de maintien de condition d'utilisation : vont demeurer en vigueur pour la durée du contrat. Ai-je bien compris la nuance?

M. Cossette : C'est seulement pour les produits qui ne sont pas dans la licence d'entreprise, les produits tiers. Ce sont ces produits qu'il faut protéger avec le contrat, mais ça ne s'applique pas pour licence d'entreprise, car ils ne vont pas en acheter plus.

Me De Rico : C'est pour produits tiers, l'infonuagique...



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Guénard : Et les produits optionnels.

M. Barabé : Ok je le prends en note.

M. Cossette : L'infonuagique les prix sont connus pour le terme de 5 ans et renouvelables à 3% par année. Il faudra se poser la question de votre côté. Vous ne voudrez peut-être pas faire le 3% par an après le 5 ans. Si vous voulez le renégocier à ce moment-là, ça se pourrait.

M. Barabé : Aussi, vu que ça change beaucoup, peut-être qu'après 5 ans, il y aurait une licence plus intéressante que vous voudriez et il faut le prévoir.

M. Guénard : Une clause de conversion.

M. Cossette : Non, mais la licence d'entreprise est perpétuelle. L'infonuagique ce n'est pas pareil.

M. Malenfant : Non, mais tu as dit qu'on allait avoir une licence d'entreprise pour l'infonuagique.

M. Cossette : Ah oui.

M. Barabé : Bon. Maintenance, contrat de licence et de support de progiciel. Ici, je n'aime pas qu'on parle de support et de progiciel ensemble, donc je vais le changer.

Me De Rico : L'annexe 1 est fait comme ça, donc il ne faudrait pas le défaire.

M. Barabé : Je n'ai pas dit non, mais peut-être le couper en deux pour la SAAQ pour rendre ça plus clair. Je veux voir aussi les clauses qui à la fin, se retrouvent dans ce document-là, je vais peut-être l'amputer de certaines clauses qui, je crois, sont déjà adressées.

Me De Rico : Pour éviter de dire qu'on n'avait pas vu qu'il y avait de la préséance.

M. Barabé : C'est aussi de dire que je n'aime pas les contrats de 400 pages, donc si on peut enlever des doublons je vais essayer de le faire.

Me De Rico : On va être réceptifs.

M. Barabé : Le deuxième, c'est mon gros document, qui n'est pas facile et agréable à lire. J'essaie de voir ce que je peux faire pour le faire sauter au complet ou garder juste des parties. Jusqu'à maintenant je n'ai pas eu de succès.

M. Cossette : Il y a le $\frac{3}{4}$ si ce n'est pas plus qui n'est pas applicable.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Malenfant : C'est dans cette période-là que j'ai signé l'addenda aussi.

M. Barabé : Si on peut garder juste les clauses qui s'appliquent, mais c'est là qu'on me soulève l'affaire des produits optionnels, mais on peut écrire une référence disant que si on veut les produits optionnels plus tard, on va référer à ce document-là.

M. Guénard : Mais les produits optionnels sont des extensions de SAP, mais ça fait partie d'un cœur PGI, donc ici ils devraient glisser dans la licence d'entreprise avec un coût représentatif.

M. Malenfant : Mais en même temps, pour éviter ça, on peut mettre le risque commun.

M. Barabé : Pour moi, vu que c'est une licence d'entreprise, presque rien ne s'applique, sauf les 10 premières pages, mais les métriques... je pense qu'on s'entend là-dessus. Je n'ai juste pas réussi à approuver ça.

M. Cossette : Si tu achètes une boîte noire, avec des produits optionnels et que plus tard tu veux des produits optionnels, ce n'est pas possible de l'ajouter dans la licence d'entreprise. On peut donner des conditions similaires, mais on ne peut pas l'intégrer dedans.

M. Guénard : Mais les solutions qui évoluent beaucoup et vite, qu'on ait un nouvel outil, mais que ce n'est pas dans notre licence d'entreprise, qui est supposé de nous protéger de là.

M. Cossette : On verra comment faire pour atteindre ce même objectif de ne pas gérer de métriques, mais ce sera deux buckets quand même.

M. Barabé : Dans le document conditions générales SAP cloud, je porte votre attention sur la clause 3.4, que tous les clients questionnent.

Me De Rico : Dans un document externe.

M. Barabé : Oui conditions générales des services SAP Cloud. La clause 3.4 est la clause de modifications. SAP s'engage à envoyer les modifications par courriel. Peut inclure des extensions facultatives. Le supplément ce n'est pas financier. Si un client établit qu'une modification n'est pas une extension, il peut résilier. Cette clause-là est nécessaire parce que nos services évoluent constamment. On se réserve le droit de faire évoluer le produit sans avoir votre autorisation. Tant qu'on ne fait qu'améliorer le produit, mais si ça a un impact sur vos opérations, on en discute et si on n'a pas d'accord, vous pouvez résilier. On peut la changer un peu, mais le principe doit demeurer.

M. Malenfant : Comment vous la changez d'habitude?



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Barabé : On peut faire des changements, par exemple ajouter un préavis au niveau des changements apportés, on peut qualifier certaines catégories de changements qui peuvent être critiques, par exemple le firewall qui modifie le processus de log in, on peut vous le communiquer d'avance et de façon explicite.

M. Malenfant : Dans 3.4 b), il y a le 30 jours. Ça veut dire qu'en 31 jours on ne peut plus dire qu'on veut plus le service. C'est un peu utopique.

M. Barabé : C'est vrai que je ne pense pas que vous pouvez nous remplacer en 30 jours...

M. Malenfant : Aussi, 3.5, la liste des données que vous utilisez de tracker...

M. Barabé : Le but de cette clause-là ce n'est pas de prendre vos informations et vous tracker. C'est plus pour l'information d'usage, le moment où vous utilisez les services, pour savoir comment adapter notre bande passante, par exemple si on ajoute un nouveau client. C'est pour adapter notre service en fonction des habitudes d'utilisation, pour s'assurer qu'on ne met pas trop de données sur un réseau.

M. Guénard : En fait c'est que dans un autre projet... On veut savoir quelles sont les données que vous utilisez, ça ne nous permet pas de limiter l'accès à des données. On comprend l'objectif.

M. Barabé : Quand on parle d'informations anonymes, pour vous, ce n'est pas assez clair que ça n'inclut pas votre data.

M. Guénard : Le vécu c'est que nos données se sont ramassées sur le système d'un fournisseur, qui fait du commercial avec les données.

M. Barabé : On parle de données d'utilisation.

M. Malenfant : Oui, des noms d'employés, etc. Donc on veut barrer ça un peu.

M. Cossette : Légalement, on n'avait pas le droit de faire ça. Comment on peut légalement en mettre plus que ça.

M. Barabé : Non, mais je peux ajouter une clause pour fins de clarté, en disant que ça ne peut pas viser ces données-là.

M. Guénard : Mais on ne peut pas avoir la liste des données que vous utilisez?

M. Cossette : Non...

M. Barabé : Si c'est pour le volume sur la bande passante, on pourrait vous donner.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Guénard : Oui, le master data.

M. Barabé : Ou le nombre de users... je comprends le point. Je pense qu'on peut avoir quelque chose pour vous protéger, sans nous limiter.

M. Cossette : Mais le contrat le dit déjà qu'on ne peut pas faire ça.

Me De Rico : Conditions de traitement maintenant.

M. Barabé : Ça, le contexte du contrat de traitement de données pour les services SAP cloud, il a été rédigé en Allemand et traduit par la suite. Sa raison d'être c'est que l'Allemagne a un des régimes les plus stricts en matière de protection des renseignements personnels. Donc c'est pour s'assurer que les gens qui utilisent des services où il y a de l'information personnelle vont se conformer aux exigences de la loi. L'impact que ça a, c'est que si vous avez de l'information d'un fournisseur Allemand qui est disponible au Canada, le EEE a reconnu que le Canada en fait partie.

Me De Rico : Le problème c'est qu'au Québec, ce n'est pas la loi qui a été validée dans cette entente.

M. Barabé : Le principal problème, c'est que si ça se rend aux États-Unis, que vous donnez accès à vos avocats au Texas ou etc. c'est différent.

Me De Rico : Il faut que les clauses le prévoient. On comprend, mais c'est assez hypothétique en raison du système ici. L'affaire c'est que nous on va obtenir des données qui viennent de SAP et qui proviennent d'ailleurs.

M. Barabé : C'est que SAP, en tant qu'hébergeur.

Me De Rico : Mais vous êtes en mode sous-traitant.

M. Barabé : Mais vous êtes responsables des données que vous collectez.

Me De Rico : Donc ce sera à l'avantage de la SAAQ. Si nous on recueille de l'information, elle doit être couverte par les clauses types. Je comprends.

M. Barabé : Parfait, je vois que vous comprenez très bien. Continuons.

M. Guénard : Le service qui tombe lors de mises à niveau, niveau de disponibilité non adéquat. Mme Drouin a dit que ça allait mieux.

M. Cossette : Oui ça va mieux. Les mécanismes sont en place.

M. Malenfant : Mais moi je ne vois aucune conséquence si vous ne respectez pas cela.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Les résiliations.

M. Malenfant : Pas nécessairement, aussi des pénalités, le crédit, je ne l'ai pas vu. C'est peut-être un outil.

M. Cossette : Il me semble que c'est dans les contrats.

M. Barabé : Oui. Ensuite il y a des clauses spécifiques, 23.3.4, 23.3.5... Le même concept est applicable, les annexes sont prioritaires à l'appel d'offres, mais si vous voulez on peut le mettre dans le contrat pour que ça prime. Même chose pour les documents de support, services professionnels. Pour services professionnels on risque d'en parler beaucoup car s'applique au niveau quality insurance, mais quand on parle de services professionnels, on risque de devenir un sous-traitant de l'intégrateur.

M. Guénard : Tu as précisé quelque chose d'important pour les services professionnels, il y en a qui seront donnés comme sous-traitants.

M. Barabé : Il y a des services directs, mais il est possible qu'il y en ait de donnés à titre de sous-traitant. On va voir avec l'intégrateur s'ils l'acceptent en tant que prime.

M. Cossette : Mais est-ce que la SAAQ est impliquée là-dedans? Si l'intégrateur décide de faire appel à SAP comme sous-traitant, c'est leur affaire.

M. Barabé : Oui. Alors ce sera directement entre SAP et l'intégrateur.

Me De Rico : Parlons donc road map.

M. Guénard : Juste avant, à l'item 2, avec les 4 catégories de produit. Au niveau de progiciel, on a juste 1 produit, c'est la licence d'entreprise, mais là on se ramasse avec ERP foundation, entreprise, qu'on ne peut pas découpler. Dans le bloc de produit, on a CRM, ERP, hana. Si à moment donné je n'utilise plus ERP, j'ai déjà payé un prix pour le support annuel et on est pogné avec.

M. Malenfant : J'imagine que ce sera prévu dans les scénarios, car si on ne l'utilise plus, il faut aller vers une autre solution.

M. Guénard : On aurait pu avoir des annexes par produit.

Me De Rico : Mais le but, c'est qu'il y ait des enjeux liés à la résiliation qui varient en fonction de ça. Je ne pense pas que c'est un bloquant.

M. Guénard : Mais ça a déjà été fait par annexes, avec des sous-ensemble de produits, avec les produits qui ont une durée de vie plus courte.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Malenfant : Je comprends qu'on peut devoir scinder dans le futur, mais ça doit être dans les exemples de M. Cossette.

M. Barabé : Questions, commentaires?

Me De Rico : Nous on doit faire un debriefing.

M. Malenfant : Je vous propose de continuer à itérer de vos côtés. Quand on sentira que ça converge, on se rencontrera à nouveau. Il y a aussi des discussions commerciales à avoir. Je veux qu'on fasse du parallélisme.

M. Barabé : Nous on peut se faire une rencontre entre avocats la semaine prochaine.

M. Cossette : La semaine prochaine on a déjà une rencontre RH. Cet après-midi on va vous envoyer un document à compléter. On vous a envoyé les définitions des usagers. Vous allez devoir nous dire, pour chaque module, le nombre d'usagers. Je vais vous envoyer ça au PGI.AO pour que la semaine prochaine, ou même si vous l'avez d'avance.

M. Malenfant : On va vous l'envoyer d'avance.

M. Cossette : Parfait on serait plus productifs. Donc il y aura cette rencontre-là sur RH et ensuite une autre pour comment protéger l'actif dans le futur, voir ce qu'on peut mettre dans le contrat.

M. Malenfant : Jeudi PM est-ce que ce serait possible? Je vous le propose. Jeudi PM.

M. Barabé : Est-ce que je dois revenir?

M. Cossette : Et bien vous pendant ce temps-là, les avocats vous parlez.

M. Malenfant : Mais ce sera principalement commercial jeudi.

M. Cossette : Donc mercredi RH et jeudi mixte de légal et commercial.

Me De Rico : PM = 13h30 d'habitude. Les avocats on va se voir mardi matin.

M. Cossette : Ce contrat-là doit être terminé et accepté par les intégrateurs pour le 20 janvier.

M. Malenfant : Oui.

Me De Rico : Les grands enjeux, il faut s'arrimer, mais les autres qui sont autour, pas besoin. On n'a pas besoin d'avoir le contrat au complet.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Malenfant : Il faut s'entendre sur tout ce qui est commercial et qui influence l'enveloppe de prix. Donc les avocats vous allez vous arranger et on en reparle jeudi PM.

M. Barabé : Est-ce qu'on peut mettre un document plus clean et vous le présenter à partir de là?

Me De Rico : Mais moi je dois faire avec l'AO, donc on va peut-être ajouter une colonne à gauche qui réfère à l'appel d'offres et même aux numéros d'articles dans les annexes.

M. Malenfant : Donc, on fait deux étapes du processus d'appel d'offres en parallèle. Pour nous, l'étape F dialogue compétitif est pas mal terminée.

Me De Rico : Oui, mais dans l'étape F on avait des clauses contractuelles.

M. Malenfant : Oui, mais beaucoup de choses qu'on fait en ce moment fait partie de l'étape H. On sera plus efficace, mieux vaut le faire maintenant plutôt que d'attendre après l'adjudication.

Me De Rico : Oui, on fait un hybride.

M. Malenfant : Mais les éléments commerciaux et financiers, il faut l'avoir fait pour que ce soit inclut dans la réponse, mais il pourrait rester des clauses à voir après le 20 janvier, qui n'influencent pas le prix.

M. St-Pierre : Tes scénarios vont être prêts quand Guy?

M. Cossette : Tout ce qui est prêt d'avance, je vais vous l'envoyer.

Me De Rico : Dans la mesure où dans cet intervalle-là vous avez l'opportunité de discuter de clauses contractuelles plus reliées aux services de intégrateurs, parce qu'ils auraient jugé opportun d'en parler avec eux... Car nous on a des chantiers avec des portions de clauses de leur côté.

M. Malenfant : Moi j'ai reçu une version préliminaire. Ce que je comprends c'est qu'une des alliances va vers vous avant de valider avec nous.

M. Cossette : Oui, j'ai reçu un appel hier pour une conférence téléphonique avec l'une des alliances demain.

M. Malenfant : Il faut être clair avec les intégrateurs : on va recevoir un prix des deux, mais on ne pensait pas que ça serait aussi long. Notre gang des contrats leur mordent les mollets tous les jours.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Barabé : Je ne pense pas qu'ils comprennent l'intérêt d'avoir des contrats séparés. Ils ne voient pas les mêmes conséquences au niveau contractuel.

Me De Rico : De toute façon, il y a des scénarios différents sur la table. Par exemple, il y a certains engagements qui sont pris d'un côté SAAQ intégrateur et SAAQ éditeur. Le but c'est de trouver un espace où tout le monde peut agir, on a des dialogues avec les deux.

M. Barabé : En terminant, est-ce que je pourrais avoir la version Word des clauses de l'AO, car c'est plus facile pour importer des extraits.

M. St-Pierre : Je vais vous l'envoyer. Avec les addendas?

Me De Rico : Les addendas ne sont pas vraiment contractuels. Juste pour être clairs, c'est la section 2.12, gestion des licences et aussi section 5 conditions générales et section 4 aussi.

M. Barabé : Merci.

M. St-Pierre : Section 6 sur la responsabilité de l'alliance?

Me De Rico : Oui.

M. Malenfant : Donc ce que vous allez soumettre, pour être sûrs...

Me De Rico : On va avoir le document d'appel d'offres, le document Word avec le projet de contrat et dès que je vais t'envoyer quelque chose, je vais demander des garanties pour nous protéger.

M. Barabé : Moi j'aime bien travailler sur du partage d'écran.

M. Cossette : Bon si on a du temps, je voudrais voir votre réceptivité avec ce qui se fait actuellement.

M. Malenfant : Tu es dans tes 6 scénarios?

M. Cossette : Oui, mais les 6 scénarios ne donnent pas nécessairement 6 solutions. Quand on veut passer, par exemple dans un scénario, on veut passer de PPS à [REDACTED] PPS on le paye 1 millions, on a le coût de PPS, l'infrastructure et le support en place et les frais de maintenance à 22% (220 000\$). Ça c'est le modèle actuel. Dans un temps X, SAP vous dit qu'il n'y a plus d'évolution dans PPS et vous voulez passer vers le cloud. Donc ce qu'on fait, quand vous arrivez vers ariba, on n'enlève pas la valeur qui a été dépensée pour PPS, car vous achetez un nouveau produit, avec des fonctionnalités de plus. On n'enlève pas la valeur eu vous avez ici. Pour le 22%, on va appliquer un facteur de 1.4 au 220 000\$, on va arriver à 380 000\$, qui sera le prix de souscription



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

annuel. Donc on conserve la valeur, on applique le facteur de 1.4, qui ramasse l'infrastructure, une partie du support et la maintenance aussi. C'est le concept.

M. Malenfant : Et tu diminues la valeur du on premise pour le 22% de maintenance.

M. Cossette : Effectivement.

M. Guénard : Donc le million que j'ai payé.

M. Cossette : Mais il demeure dans la valeur, tu le paies là et pas ici.

M. Malenfant : Mais l'autre le on premise, c'est comme si tu me le crédites.

M. Cossette : Je reprends. Vous voulez qu'on vous rembourse le million, mais en fait le prix du logiciel va peut-être être plus, on ne peut pas créditer d'un bord et vous conserver la valeur que vous avez acheté. On va vous charger 1.4 pour le nouveau produit.

M. Malenfant : Je ne comprends pas. Tu conserves ce que tu as acheté.

M. Guénard : Changeons le twist. Je n'ai pas 1 millions sur 10 ans, donc 100 000 \$ par an. J'ai PPS, que j'ai utilisé juste 3 ans.

Me De Rico : Huard : on a un actif à radier.

M. Guénard : Oui. Je me ferais créditer pour ce que je ne consommerais pas.

M. Cossette : Si je crédite pour 10 ans au complet et je te rembourse un million, mais de l'autre côté, tu dois avoir ta nouvelle solution, qui pourrait coûter 300 000. Le facteur de 1.4 tient compte de la valeur que vous avez payée. Si on ne prend pas ce programme-là, que vous demandez un crédit de 1 million sur PPS, si on était capable de dire oui à ça, la valeur de la souscription ne serait pas nécessairement de 300 000\$, elle pourrait être de 500 000\$ ou plus.

M. Barabé : Si vous avez payé 1 millions en l'achetant. Quelques années plus tard on passe à cloud. Donc tu conserves une partie de ça, mais ce qu'ils vont avoir à payer, c'est basé sur le 1.4 du 220 000\$ de maintenance. Donc, au niveau du paiement, c'est la maintenance annuelle X 1.4.

M. Cossette : Oui, tu conserves ta valeur.

M. Malenfant : Donc quand je passe dans le cloud, ça me coûte 40% de plus de maintenance, that's it.

M. Cossette : Oui, c'est ça. Vous avez le produit cloud.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Malenfant : Donc si j'ai PPS aujourd'hui, dans 3 ans PPS n'évolue plus et que l'évolution est dans [REDACTED] je pourrais faire un progrès de migration à l'interne, qui pourrait coûter 2 millions, mais ensuite, rendus dans le cloud, ce que ça va me coûter c'est 40% de plus que ma maintenance. Ça fonctionne pour tous les produits?

M. Cossette : Oui, dans vos produits, il y a en a peut-être 10 là-dessus que vous n'aurai pas besoin. Si vous voulez annuler une partie pour aller vers le cloud, c'est correct. La seule chose qui est importante, c'est que tu peux mettre n'importe quoi dans le bucket, c'est le 1.4.

M. St-Pierre : Comment on calcule le 220?

M. Cossette : Bonne question.

M. St-Pierre : Est-ce que votre liste pourrait être un point de départ?

M. Cossette : Souvent, c'est liste contre liste.

M. Barabé : Si on sait qu'on s'en va vers là, on peut s'entendre sur un montant.

M. Guénard : Mais comment on segmente les différentes composantes?

M. Malenfant : Il y a aussi le prix du cloud, mais le prix à escompte équivalente.

M. Cossette : Je vais m'en occuper.

M. Guénard : Mais le support lui?

M. Cossette : En fait, c'est qu'on fait chacun une partie du support.

M. Guénard : Mais il y a un taux pour le support?

M. Cossette : Non non il est inclus dans le 40%. Pour votre business case, il faut considérer les éléments que vous n'aurez plus à supporter dans le cloud. C'est un programme qui est largement utilisé chez nos clients. On va voir ça dans les 6 scénarios. On a aussi le même programme pour passer de on premise à on premise et à ce moment-là c'est du 1 pour 1. Donc on veut vous garder dans le meilleur produit.

M. St-Pierre : Le 1.4 tu peux l'étirer jusqu'où?

M. Cossette : C'est un programme de compagnie.

M. St-Pierre : Est-ce qu'il peut aller à la baisse?



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Cossette : Je n'ai jamais vu ça, mais ça ne veut pas dire qu'on ne peut pas le demander. Avec votre montant de cloud, il n'est vraiment pas astronomique comparé à ce qu'on voit ailleurs. Je ne suis pas vraiment équipé pour ça ici. Si vous aviez 10 millions de cloud ça irait mieux...

Fin : 11h40

PROJET