

**LANGLOIS**

AVOCATS - LAWYERS

PRIVILÉGIÉ ET CONFIDENTIEL

Date : 22 novembre 2016.

Destinataire : M. Karl Malenfant, VPTI

Expéditeur: Me Jean-Benoit Pouliot

Objet : Notes personnelles du dialogue compétitif en tunnel avec SAP - journée du 22 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,

Personnes présentes :**SAAQ :**

- M. Karl Malenfant

SAP :

- M. Guy Cossette
- Me Pascal Barabé

Vérificateur externe :

- M. Félix-Antoine Léger

Vérificateur interne :

- **M. Daniel Pelletier**

Direction de la gestion contractuelle de la SAAQ :

- **Mme Sylvie Chabot**

Langlois avocats :

Me Jean-Benoît Pouliot

Pour la SAAQ : M. Maurice Guénard et Me Jean-François De Rico

9h35 : début de la journée.

M. Malenfant : nous avons reçu deux des trois signatures pour l'approbation.

Me Barabé : par écrit, nous avons reçu les deux autorisations par les avocates des deux alliances.

M. Malenfant : l'objectif est de faire un premier tri sur les clauses. L'objectif n'est pas de conclure, mais de comprendre les enjeux de chaque partie.

M. Cossette : nous allons aller dans le vif du sujet. Nous étions de bonne foi depuis le début. C'est le document remis pour la première soumission, et non ce qui sera dans l'offre finale. Les partenaires n'ont pas toute les informations que nous allons partager. Ces informations sont excessivement confidentielles, ce n'est pas habituel.

M. Malenfant : en tant que fournisseur unique, est-ce un bloquant pour vous?

M. Cossette : je pense qu'on a toujours un travail à faire (nous sommes allés au plus haut niveau degré en Allemagne pour obtenir les approbations). Chez nous, les gens ne comprennent pas (on ne pouvait pas faire du gamble). Il y a une culture de l'État à Québec qu'il faut comprendre. On a dû en débattre. **Me Barabé** m'a aidé. L'importance était que ce soit accepté. Les gens de chez nous savent que l'offre est excellente.

Me Barabé : on vous demande de ne pas communiquer de prix et de parler en termes généraux. On ne veut pas communiquer des informations sensibles.

M. Cossette : c'est une préoccupation chez nous.

Me De Rico : pourrait-on identifier ce qui n'a pas été communiqué aux intégrateurs? On pourra ainsi les identifier.

M. Cossette : ce document a été communiqué aux intégrateurs. On ne publie pas nos listes de prix. On va accorder un escompte minimum de 50 %. On met plus de produits que nécessaire, afin d'éviter de retourner en appel d'offres. Si le prix de liste est à 100 \$, l'escompte est à 50 %, il reste alors 50 \$ de prix net. Cela va bien pour ce qui est on premise. Pour le cloud, on ne peut pas faire le même calcul; il y a une notion de prix plancher (maintenance notamment). Le 50 % s'applique aussi en cloud; cela fait donc un très gros escompte. Le HSAV : [REDACTED] Software application value; ce produit est sujet à un runtime [REDACTED] : exemple : 100 \$ + 15 % = 115 \$. Ils sont presque tous HSAV. Certains produits n'ont pas de frais de base de données. Cela vous sert à quoi de comprendre?

M. Guénard : on veut comprendre qu'on va payer le meilleur prix. C'est important de comprendre les composantes qu'on achète pour s'assurer qu'on fait les bons choix. Comme père de famille, on doit bien comprendre l'offre.

M. Cossette : si une solution est portée par [REDACTED] pour vous c'est une bonne nouvelle.

M. Malenfant : vous allez nous aider à cibler le risque par rapport à nos investissements. L'objectif est de mitiger les risques.

M. Cossette : vendredi, **M. St-Pierre** sera présent avec nous pour exposer des commentaires sur le BOM.

M. Malenfant : nous avons identifié des produits que l'on voit une fois et qui ne seraient pas nécessaires. On veut le cerner.

M. Cossette : il sort le modèle de licence. Sur les frais de souscription pour Concur, il dépose un document. Le montant est basé pour 2000 comptes de dépenses par mois. Un frais de pré-production est prévu par mois. Le coût est de 7,93 \$ par compte de dépenses. Le gouvernement de la Nouvelle-Écosse traite ses comptes de dépenses pour 23 \$ par compte de dépenses, selon leur analyse. Travail Booking n'est pas dans ce prix; ce sera dans une liste de prix optionnels. On parle d'environ 4 mois de pré-production.

M. Malenfant : on sort dès le départ 41 000 \$.

M. Cossette : à Concur.

M. Malenfant : ensuite, des redevances mensuelles. 7 000 \$ en pré-production par mois, ensuite 15 000 \$ en production par mois. Cela fait 24 000 comptes de dépenses par année. On est à 22 000 pour l'instant. Pourquoi plus cher après?

M. Cossette : je n'ai pas de réponse. Pourquoi les frais augmenteraient si le volume augmente? C'est un premier point de négociation pour vous. Tout le modèle a été approuvé.

M. Malenfant : je cherchais le prix non escompté.

Me Barabé : Concur n'a pas de prix de liste. C'est le contre-exemple.

M. Cossette : il dépose un autre document (████ Cloud). Ce document a été transmis aux intégrateurs.

M. Malenfant : c'est la couche d'intégration.

M. Cossette : plate-forme de développement aussi. C'est complémentaire à Éclipse. 160 401 \$ pour les trois produits. Ce sont des dollars canadiens, et non américains. Cela ne fait pas partie de la licence d'entreprise. Les assumptions ne sont pas les bonnes.

M. Guénard : les assumptions permettent de voir si on ne paie pas trop pour rien.

M. Cossette : on est ouvert à discuter de la volumétrie. Je vais m'assurer d'avoir Frédéric Pépin.

M. Guénard : on ne sera pas prêt vendredi. On veut comprendre le on premise avant d'aborder le cloud.

M. Cossette : vous avez besoin de la couche entre les deux. Il dépose un autre document qui a été transmis aux intégrateurs (SAP SFSF). Dans la soumission, on voit que la ligne « total cost of licenses per year ». Le nombre d'utilisateurs varie selon les modules. Une augmentation de 3% par année. D'autres modules s'ajoutent. Il faudra revoir la volumétrie.

M. Guénard : effectivement, on voit vraiment beaucoup d'usager à l'an 1. Preferred care, c'est 1 \$?

M. Cossette : c'est inclus.

M. Guénard : ce sont des discussions à venir.

M. Malenfant : nous n'avons pas de prix unitaire.

M. Cossette : si on change les variables, il faut tout regarder au complet; c'est un tout. Pas de souci de garder le même taux d'escompte. Vous ne verrez pas ce taux; on ne partage pas cette information.

M. Malenfant : comment faire pour vérifier que j'ai un bon prix?

M. Cossette : quand on ouvrira l'enveloppe.

M. Guénard : on voudra comprendre l'impact des retraités/consultants.

M. Cossette : un retraité ne coûterait pas le même prix qu'un utilisateur en pleine production.

M. Malenfant : mes mandataires sont des gens à contrat qui gèrent un centre de services.

Me Barabé : on veut que le mandataire démontre sa formation; ce sont pour les fins de la SAAQ.

M. Guénard : il aborde le Time and Attendance Management. Il y a aussi des morceaux à acheter à la pièce.

Me Barabé : le point de **M. Guénard** est que l'unité de mesure est différente sur le marché.

M. Cossette : il faudra en discuter avec les gens de [REDACTED]

M. Malenfant : cela inclut le 7.5?

M. Cossette : non. Cela n'était pas là dans les documents transmis aux partenaires. Certains produits sont maintenant offerts avec un time. Jusqu'à maintenant, des surprises sur les prix?

M. Malenfant : on va les regarder. Je ne suis pas en mesure de répondre.

M. Cossette : le Secrétariat du Conseil de Trésor devrait regarder les contrats antérieurs avec Oracle. La RAMQ a renouvelé sa base de données. Le prix chargé est de 12 M\$. Il y a aussi Revenu Québec. Cela permettra de comprendre le prix soumis par SAP. Il dépose son bordereau de prix; qui a été transmis aux intégrateurs. Dans la licence d'entreprise, le prix d'installation est plus de 10 M\$ (57 modules). C'est un escompte total que nous avons obtenu.

Pour la licence [REDACTED] (7 composantes), on parle de plus de 3 M\$. J'ai obtenu la confirmation [REDACTED] accepte de faire partie de la licence d'entreprise pour les composantes qui seront maintenant au nombre de 8.

Pour la licence HP, on est à plus 400 000 \$. La licence Galigeo totalise 43 000 \$. On aborde ensuite les souscriptions pour le cloud, avec l'augmentation de 3 % par année. [REDACTED] est à 155 000 \$. HCP et HCI est à 160 000 \$.

On prévoit un remboursement de 100 % pour les produits SAP qui devront être déconnectés par la SAAQ (141 000 \$).

Le CDP est de 5,95 M \$ sur deux ans.

Il aborde ensuite les frais de soutien et de maintenance. L'indexation pourrait être différente que le 3 %. Vous pourriez décider de suivre SAP. On est à l'écoute de nos clients. Ceux-ci ne sont pas prêts à payer plus de 26 % pour la maintenance d'un logiciel.

Pour les frais de MaxAttention, on n'a pas jugé nécessaire pour les années 6 à 10.

Est-ce que cela rencontre vos objectifs?

M. Malenfant : cela nous aide à comprendre. Cela permet de savoir ce qui est dans la boîte noire.

M. Cossette : cela n'est pas assez pour vous?

M. Malenfant : on ne connaît pas ça. L'exemple de la Nouvelle-Écosse était un coût d'opportunité. Comment comparer avec d'autres cas?

M. Guénard : le CDP n'évolue plus après. On ne fait que de la maintenance.

M. Cossette : on va creuser avec Adam Novak. Quelles étaient vos attentes?

M. Malenfant : on n'avait pas de pensée. On est toujours à la même place.

Me Barabé : on a discuté de l'exercice de benchmark. Il y a de la résistance à l'interne. Il n'y a pas de comparable identique. On devrait vous donner beaucoup d'informations confidentielles sur les projets différents. On devra aller voir nos clients. Par contre, on peut émettre une lettre confirmant que vous avez le meilleur prix consenti pour un projet similaire.

M. Cossette : c'est de l'étendu que l'on peut faire. Il lit la lettre du CFO qui sera transmise à Mme Chabot. « Prix le plus compétitif pour un organisme canadienne pour des objectifs similaires ». On a des comparables au Canada; mais ce n'est pas pareil.

Me Barabé : un ministère ou un organisme avec une mission de services publics; avec un nombre d'employés équivalents. On a cerné à ce niveau là. Parfois, l'organisme a la même volumétrie, mais n'a pas d'interaction avec le public.

M. Cossette : on vous dit que vous avez le plus gros escompte. On ne peut pas vous le dire.

M. Malenfant : pourquoi ? On l'a dans mes ententes précédentes.

Me Barabé : dans le contexte de cet appel d'offres, on doit être prudent. On ne veut pas s'exposer.

M. Malenfant : on voit le taux d'escompte habituellement.

M. Cossette : en 14 ans chez SAP, je n'ai jamais partagé mes escomptes avec mes clients. C'est faux; je l'ai fait une fois. On le voit pour les produits du futur (50 % et plus). Parfois, il y a des prix planchers.

M. Malenfant : j'essaie de réconcilier mon cerveau avec celui de **Me Barabé**.

Me Barabé : l'escompte est trop important pour qu'on prenne le risque (on ne veut pas que d'autres organisations nous appellent pour obtenir cet escompte). On ne veut pas perdre cet avantage. C'est une préoccupation. Nous avons une inquiétude.

M. Malenfant : vous avez trouvé le chemin de la lettre du CFO. Vous avez donc les faits? Ils existent.

Me Barabé : oui. On devait être basé sur des faits vérifiables.

M. Cossette : on a un outil à l'interne qui nous permet d'obtenir les taux d'escompte maximums qui ont été obtenus.

M. Malenfant : si nous avons des vérificateurs externes, afin de confirmer cette déclaration?

Me Barabé : nous n'avons jamais fait cette approche. Je ne peux pas m'engager.

M. Cossette : un auditeur pour venir vérifier nos ententes? Cela n'arrivera jamais.

Me De Rico : ou rencontrer le CFO pour aborder la démarche qui a été faite. C'est différent.

M. Malenfant : un tiers indépendant pour nous aider.

Me Barabé : on peut prendre la demande en note. Je vais aller me battre pour ça. Serez-vous prêt à convenir que le prix est bon?

M. Malenfant : je ne peux pas m'engager. Je dois trouver le chemin. Je n'ai pas la compétence.

M. Cossette : qui a la compétence? Qui au Conseil du Trésor? Il me semble que la discussion devrait être courte. On a fait le CVA avec vous. Vous pouvez utiliser les benchmark de bénéfices du PGI pour conclure qu'il s'agit d'un bon deal.

M. Malenfant : c'est une autre idée : le coût de l'aventure. On va peut-être trop vite.

M. Cossette : on n'est pas un fournisseur unique. On a battu Oracle.

Me Barabé : le statut de fournisseur unique va nous rapporter. Il y a un prix à payer. On va devoir démontrer plus d'information (cela aurait été différent si Oracle était encore dans le processus). Une rencontre d'une heure ou deux avec le CFO, par un auditeur accepté par les deux parties, pourrait être satisfaisante.

M. Cossette : on va voir ce qui est requis.

Me Barabé : on va écouter les idées. C'est une première. On doit garder l'esprit ouvert.

M. Cossette : je n'ai pas l'impression que votre taux d'escompte aiderait.

M. Malenfant : ça marque l'imaginaire. J'entends ton point.

Pause 11h.

Retour à 11h15.

M. Malenfant : on vous remercie pour cette première étape. Nous sommes très contents. Nous avons un objectif commun. De notre côté, on va réfléchir pendant les 2 premiers jours. On ne veut pas vous faire travailler pour rien. On accueille avec ouverture. On doit faire les choses correctement. On va aborder les clauses.

Nous avons appris de ce processus avec les intégrateurs que nous avons parfois du chemin à faire (ajustement).

M. Cossette : il dépose un document qui comporte les commentaires de SAP sur les clauses (grille 2.20.4.1).

Me Barabé : on a parlé des ententes directes. L'entente directe avec SAP réglerait certaines clauses (par exemple, le changement de ressources).

M. Malenfant : on va vous écouter pour connaître les risques.

Me De Rico : on comprend le point pour le changement de ressources.

Me Barabé : pour les sous-contrats, on ne considère par [REDACTED] ou HP comme des sous-traitants.

M. Cossette : les sous-traitants sur la liste de SAP sont aux mêmes conditions, sauf en infonuagique (GTC).

Me Barabé : chaque produit pourrait être dans un centre d'hébergement différent; il faut prendre cet élément en condition.

M. Cossette : [REDACTED] n'est pas dans le même centre d'hébergement.

Me Barabé : on peut offrir le même document GTC.

M. Cossette : c'est un ajout.

Me De Rico : j'essaie de voir combien j'ai de contractants pour le Cloud : [REDACTED] et SAP.

M. Guénard : pour les tiers, [REDACTED]

Me Barabé : certains éléments ne sont pas revendus par SAP.

Me De Rico : pour les changements de fonctionnalité, comment s'assure-t-on de ne pas avoir à gérer avec un tiers qui n'est pas membre de l'alliance?

Me Barabé : dans l'infonuagique, il y a des changements tous les jours. On se donne le droit de faire tous les changements dans la mesure où cela ne réduit pas les fonctionnalités ou la sécurité. Si vous estimez qu'il y a des impacts négatifs, vous avez le droit de résilier le contrat.

La clause sur les changements de ressources n'est donc pas applicable à SAP; même chose pour les sous-contrats.

Pour la clause 5.9 (cession de contrat), on veut pouvoir le céder à une société sœur, le cas échéant.

M. Malenfant : c'est déjà adressé avec les intégrateurs.

Me Barabé : pour nous, les préoccupations ne sont pas les mêmes. Il y a plus de souplesse pour vous. Que faites-vous si l'intégrateur n'est pas satisfaisant avec un seul contrat? Comment peut-on vous rassurer? On regarde la question à l'interne.

Me De Rico : à la clause 6.4, il y a une phrase qui réfère davantage à l'intégrateur (team member).

M. Cossette : c'était un document interne pour les intégrateurs.

Me Barabé : chaque sujet mérite sa clause de résiliation, avec quatre différentes versions : services professionnels, licence, infonuagique, support et maintenance.

Me De Rico : avez-vous déjà un tableau selon les étapes?

Me Barabé : non. On pourra vous fournir du langage, si nécessaire. Pour la clause 6.10, on vend un produit qui peut être modifié et on conserve toujours les droits sur le produit. On conserve les droits, parce qu'un développeur de SAP pourra créer un produit similaire de manière indépendante. Cela nous empêcherait de revendre le produit.

Me De Rico : qu'est-ce qui permet de déterminer l'œuvre dérivée?

Me Barabé : lorsqu'il s'agit d'un produit SAP.

M. Guénard : on met des efforts pour l'algorithme pour Éclipse. Industrielle Alliance voudrait l'obtenir. Que faites-vous?

Me De Rico : il y a donc de l'interaction avec les produits SAP. Il y aura un enjeu pour l'algorithme. Pour moi, ce n'est pas une œuvre dérivée. Pour le CDP, c'est plus évident.

Me Barabé : il faut voir ce que vous avez créé; la cristallisation entre l'outil et le code. On garde la propriété de tout le code. Le marteau créé n'est pas notre business. Tout le code derrière le marteau devra se faire dans le respect des droits de SAP.

Me De Rico : parfois les clauses d'œuvre dérivée ont un libellé large; on veut s'assurer que les éléments stratégiques et sensibles ne soient pas visés.

M. Guénard : des éléments pourraient être vendus par la bande.

M. Malenfant : vous devez être habitué dans le privé?

Me Barabé : dans le privé, on arrive à une entente très encerclée. On protège nos produits.

Me De Rico : pour la résiliation, qu'avez-vous en tête pour la licence?

Me Barabé : il s'agit d'une licence perpétuelle. Cette clause est en notre faveur. Au niveau du support et de la maintenance, on prévoit une fenêtre contractuelle (avis de 3 mois). Pour le cloud, on vous a consenti un escompte; on vous demande de ne pas mettre un terme à cette entente avant une période minimale.

M. Cossette : on doit engager des coûts pendant une certaine période.

M. Guénard : on prévoit 90 jours dans l'appel d'offres.

M. Cossette : c'est plus. Je pense que c'est 1 an.

Me Barabé : on peut clarifier. Je pense que le cloud a aussi une période d'ouverture de la résiliation au cours de l'année.

M. Cossette : pour la clause 14.1 (modalités de paiement). Les prix sont évalués selon le fait qu'on obtient le paiement. On n'accepte pas le paiement différé.

M. Guénard : même pour le CDP?

M. Cossette : il y a une planification aussi pour le CDP.

M. Malenfant : je pensais qu'on payait à la fin.

Me Barabé : on était d'accord pour le crédit de l'autre contrat.

M. Cossette : je me suis battu; on vous a traité comme un niveau client.

Me Barabé : il faut vous assurer d'annuler la maintenance.

M. Cossette : c'est un bon deal. 8 ans plus tard, on vous redonne l'argent que vous avez payé en 2008 pour un logiciel SAP.

M. Malenfant : votre modèle de licence d'entreprise est sur les revenus. Pourquoi?

M. Cossette : les licences d'entreprise sont faites sur les revenus plutôt que le nombre d'employés; c'est notre façon de faire.

Me Barabé : il y a de la confusion sur le terme « employé » (retraités).

M. Malenfant : si on était capable de bien définir le terme « employé ».

Me Barabé : ce serait votre préférence.

M. Cossette : c'est toujours basé sur des revenus pour notre comité interne. Ce qui n'est pas dans la licence d'entreprise, on peut regarder par le nombre d'employés.

M. Guénard : quand on regarde le 4 milliards de revenus, il y a de la confusion.

M. Cossette : on peut définir de la même manière les revenus. On est allé dans vos états financiers.

M. Malenfant : vous pouvez donc regarder nos employés dans les états financiers. On a de la difficulté de payer un prix, ensuite de payer la redevance pour la maintenance. Les revenus peuvent augmenter à la Caisse de dépôt; alors que la licence n'a pas changé.

M. Cossette : l'implantation de la solution va augmenter des bénéfices. La croissance de la SAAQ sera plus palpable à l'égard de ses revenus et de ses ressources. Il faut un bénéfice pour SAP. Si la SAAQ va chercher des revenus supplémentaires, la SAP doit toucher des bénéfices.

M. Malenfant : on veut protéger le prix. Je laisse donc le prix augmenter de manière aléatoire. On n'a pas d'appétit pour ça. Les rendements amènent des variables.

M. Cossette : on va le prendre en note.

Me Barabé : le prix extraordinaire a été basé sur une licence fondée sur les revenus.

M. Cossette : il n'y a pas de hausse ou de baisse pour SAP.

M. Malenfant : vous avez un objectif d'accroissement des revenus.

M. Cossette : ce n'est pas souhaitable pour SAP d'avoir une licence d'entreprise. On veut en profiter aussi de l'augmentation des revenus.

M. Malenfant : cela devient une licence d'entreprise variable à la hausse.

M. Cossette : dans la majorité des cas, il y a un dépassement lors des audits.

M. Malenfant : on sait. On veut éviter cela. On veut de la stabilité.

M. Guénard : on veut de la stabilité.

M. Cossette : il n'y a pas de bénéfices pour la licence d'entreprise pour SAP. Je ne suis pas capable d'obtenir de la volumétrie supplémentaire. Des partenaires vont demander des pourcentages plus élevés dans la licence d'entreprise. On prend le risque.

Me Barabé : il faut une nuance pour les licences perpétuelles (2.12.3.3).

Me De Rico : pour le 5 + 5 : l'objectif est pécuniaire ou de fonctionnalité ?

M. Cossette : vous voulez connaître le prix pour la période de 10 ans. Je proposerais de renégocier après 5 ans. On n'a pas le choix de se réserver une contingence de 3% par année pour gérer le risque sur 10 ans. Je pense que vous devriez signer uniquement 5 ans.

Me De Rico : sur l'option de renouvellement, vous avez un confort sur la fonctionnalité en infonuagique?

M. Cossette : l'infonuagique amène la progression constante du produit.

Me De Rico : comment les besoins doivent être répondus pendant 10 ans?

M. Cossette : on vous supporte (on premise) afin de vous permettre d'avoir les fonctionnalités sur toute la période (deux versions précédentes).

M. Guénard : si les versions arrivent très rapidement.

M. Cossette : vous pourriez être dans les maintenances étendues.

M. Malenfant : dans l'actif, c'est une grosse fondation [REDACTED]

M. Cossette : oui. On va vous sécuriser.

Me Barabé : pour les licences transférables, on veut des clarifications sur l'identité de celui qui devient titulaire de la licence (une partie de la mission va chez le MTQ; pas la même chose qu'un produit est recyclé chez Hydro-Québec). La métrique pourrait être changée (nombre d'employés à la hausse); il faudra des discussions.

Clause 2.12.3.5 sur la protection face à une restructuration des progiciels et logiciels. L'évolution est payée à partir de la redevance. C'est différent si le produit effectue une nouvelle fonctionnalité.

M. Malenfant : si le nom du produit change.

Me Barabé : vous êtes protégé. Le critère est la fonctionnalité supplémentaire.

M. Malenfant : je me trouve à payer la nouvelle fonctionnalité que je n'ai pas besoin.

M. Guénard : il donne l'exemple en finance pour l'estimation de coûts.

M. Malenfant : on veut protéger la pérennité de notre solution. C'est beaucoup d'argent. Vous êtes en transition (on achète CRM). Sommes-nous protégés?

Me Barabé : beaucoup de clients font la transition vers le cloud. La migration n'est pas gratuite. Le BOM n'est pas le même.

M. Malenfant : il faut voir comment protéger l'actif.

Me Barabé : il faut être réaliste selon la solution d'affaires.

M. Cossette : des programmes en place permettent de migrer on premise vers le cloud. Il y a des approches hybrides aussi. On peut donner des crédits. Il est difficile de tout régler en avance.

M. Malenfant : je ne sais pas comment vaut mon CRM.

M. Cossette : il y a une valeur. Cette valeur peut être transférée. C'est basé sur nos chiffres.

M. Malenfant : on vient indépendant de vous.

M. Cossette : oui. Et de la parole du CFO.

M. Guénard : le CRM est à la base de nos besoins.

Me Barabé : peut-on avoir du langage ? Votre attente de rêve.

Me De Rico : on va le verbaliser. Dans la dynamique du dialogue, on va y réfléchir.

M. Cossette : pour le CRM, nous avons notre stratégie qui pourra répondre aux questions de Caroline.

M. St-Pierre est prêt de notre côté.

Me Barabé : pour le paramétrage, avez-vous une définition du « propre » paramétrage?

M. Malenfant : je ne pense pas.

M. Guénard : certains logiciels auraient pu l'être.

Me De Rico : pour les droits d'utilisation (2.12.3.7), des changements en Europe sur le droit de limiter l'utilisation? Le droit interne de nations européennes empêche les copies supplémentaires quand le contrat prévoit des protections. Nous allons aborder ce point lorsqu'il sera question de sécurité.

Fin 12h30.

Retour à 13h35.

M. Pierre St-Pierre, M. Jean-François Huard et M. Martin Tremblay sont présents pour l'après-midi à leur rôle respectif.

M. Guénard : dans certains documents, vous indiquez qu'on ne peut acheter un produit tant qu'il n'est pas GA.

M. Cossette : Il n'est pas sur la liste de prix s'il n'est pas GA. C'est possible de le faire.

M. St-Pierre : c'est sur demande?

M. Cossette : oui.

Me Barabé : pour les acquisitions subséquentes, c'est ok pour les produits SAP et non pas des tiers. Ce n'est pas garanti que cela va s'appliquer pour les produits tiers.

M. Cossette : j'ai une interrogation de la dernière phrase de l'article 2.12.3.8.

M. Guénard : on veut préserver notre pouvoir d'achat.

M. Cossette : c'est de prix de liste à prix de liste.

Me Barabé : on doit comprendre l'esprit de la conversion.

M. Malenfant : on acheté un produit X; on a besoin finalement de Y. Pour protéger l'actif.

M. Cossette : je n'ai pas saisi le sens de la phrase.

M. Malenfant : c'est comme le crédit du bordereau.

M. Cossette : c'est du un pour un. Ce n'est pas toujours défini que les fonctionnalités de X existent dans XY. C'est difficile de conclure que le X est dans le XY.

Me Barabé : vos 1000 usagers X; 1000 usagers supplémentaires seront dans le XY. On pourrait payer uniquement 1000 usagers XY.

M. Guénard : il s'agit d'acquisitions subséquentes. C'est plus que le repackaging.

M. Cossette : vous voulez vos acquis pour les autres acquisitions. Le nouveau produit n'est pas dans la licence d'entreprise.

Me Barabé : les clauses devraient suivre entre le repackaging et les acquisitions subséquentes.

M. Malenfant : la discussion de ce matin me met en déséquilibre. Quand tu dois gérer les morceaux, on les voit dans la licence. Je pense qu'il faudra les documenter. Pour arriver au prix de licence, vous avez fait un exercice pour la pérennité de la relation d'affaires. Cela permet d'assurer une bonne relation d'affaires.

M. Cossette : on va acheter une voiture à un taux d'escompte de 93 %. Je reviens au garage pour me faire vendre des pneus. Le garage ne voudra pas refaire l'escompte à 93 % sur les pneus.

M. Malenfant : dans la clause de maintenance, les pneus sont inclus. Si je veux des mags disponibles, je vais être prêt à les acquérir à un juste prix.

M. Guénard : le catalogue de Noël veut être plus intéressant plus tard.

M. Cossette : on ne peut prendre des engagements pour les solutions tiers (par exemple Galigeo). On essaie de rentrer [REDACTED] dans le carcan.

Me Barabé : [REDACTED] est intégré dans le prem. Ce n'est pas le cas dans le cloud; on va voir des addenda de tierce partie dans le contrat.

M. Cossette : les tiers vont être nommés dans une page séparée du contrat.

Me De Rico : vous faites une distinction pour l'indemnisation de la propriété intellectuelle pour le cloud.

Me Barabé : vous essayer des fonctionnalités sur une licence gratuite.

Me De Rico : est-ce que ça arrive ?

M. Malenfant : je ne pense pas.

Me De Rico : pour les produits tiers, vous demandez une indemnisation inverse. Parle-t-on de produits qui ne viennent pas d'un membre de l'alliance ?

Me Barabé : on vous demande de nous indemniser si vous êtes responsable de l'interaction entre les produits SAP et les produits d'un tiers.

M. Malenfant : IBM ?

Me Barabé : je vais vérifier ce point.

M. Guénard : un logiciel fait de l'infonuagique; on l'ajoute à la solution. Dans ce cas, SAP va dire que la SAAQ a causé le problème.

Me Barabé : oui.

M. Malenfant : quelle est la logique pour les développements apportés par l'éditeur ?

Me Barabé : c'est l'argument de tous nos clients. Un client peut nous appeler pour nous demander la même chose. Le 95 % pourrait être le même. Si on cède ces droits, on ne peut pas reprendre notre produit.

Me De Rico : SAP pourrait céder les droits, en obtenant une licence de la SAAQ. Cela dit, votre portefeuille serait différent et SAAQ pourrait vous concurrencer.

Me Barabé : SAP Canada paie une licence à SAP en Europe.

M. Malenfant : je vous donne l'argent pour m'aider. Ce produit a de la valeur pour de l'industrie. C'est très particulier. Ce 5 M\$ vous permet de développer l'industrie.

M. Cossette : oui. Il y a peu de solution développée en CDP qui est ensuite revendue. Ce n'est pas notre intention pour ce projet. Cela peut ouvrir des portes. Je ne pense pas qu'on va se rendre là. On peut dire que votre processus est coinnovation.

M. Guénard : J'ai un enjeu sur le coût de maintenance du CDP par rapport à son coût d'acquisition. On pourra en reparler.

Me De Rico : j'ai un enjeu de terminologie. Pouvons-nous regrouper [REDACTED] [REDACTED] etc. ?

Me Barabé : il y a une distinction entre les livrables papiers et les livrables codes (dans ce cas, on conserve la propriété). Il est possible que la licence Eclipse prévoie que vous gardez les droits sur ce que vous développez. Je vais vérifier.

Me De Rico : pour les médias défectueux.

Me Barabé : nous allons réparer le portail, au besoin.

Me De Rico : sur la libre jouissance des progiciels et logiciels, clause 2.12.3.12, il y a une différence de philosophie. La SAAQ est préoccupée par la suggestion d'obligation de moyen. Comment peut-on donner de l'assurance?

Me Barabé : si un virus est présent. Le produit est défectueux. Si c'est un backdoor, c'est autre chose.

M. Guénard : par exemple, la Loi canadienne anticourriel. On ne peut garder les cookies. Il y aurait un problème si le CRM gardait les cookies.

Me Barabé : je vais vous suggérer de nouveau langage pour répondre à vos objectifs.

M. Malenfant : il faudrait arrimer la clause 2.12.3.13 et la clause 2.13.3.5.

M. Cossette : on vous donne accès au produit XY, mais on vous limite la fonctionnalité X.

M. Guénard : cela est risqué. Nous pouvons tourner la switch off pour utiliser Y; c'est tentant. L'audit permet de constater cet élément.

M. Cossette : vous n'avez pas eu d'audit à la SAAQ depuis 2008. Il faut des éléments permettant d'entrevoir des irrégularités.

Me Barabé : le modèle sur la licence d'entreprise et les revenus permet d'avoir cette sécurité.

M. Cossette : s'il y a une perte de fonctionnalité, le client a le choix de mettre fin au service. Les produits tiers seraient exclus.

Me Barabé : pour la garantie de soutien technique, nous étions d'accord.

M. Guénard : avec la nouvelle stratégie commerciale, la maintenance étendue doit arriver plus rapidement.

M. Cossette : on va clarifier ce vendredi.

M. Guénard : il faut donc encadrer cette évolution rapide; il faut clarifier.

M. Cossette : pour les mises à jour supportées, on va en traiter vendredi.

Me Barabé : aucun client n'accepte de signer le formulaire et de payer l'entiercement.

M. Guénard : mes données ont été entières. Je pouvais les rappeler en 48 heures.

Me Barabé : notre documentation standard vous donne contrôle de vos données en tout temps.

M. Cossette : il aborde les frais de soutien technique et maintenance. On a mis 22 % jusqu'en 2020. On prévoit ensuite l'indexation de 3 % jusqu'à 26,27 % en 2026.

M. Malenfant : la lettre du CFO vise aussi cet élément?

Me Barabé : on n'a pas vérifié si le taux de maintenance pouvait être meilleur chez SAP.

M. Cossette : il y a deux taux chez SAP. On a le support à 17% (pas beaucoup de support). Toute le monde prend le service à 22 % (enterprise support) jusqu'en 2020.

Me De Rico : je comprends, mais j'ai de la misère avec la logique. Je vais prendre du support pour les années 21 à 26. On pourrait décider de dire que c'est le prix du marché, au pire 22 %.

M. Cossette : c'est une demande dans les dossiers à long terme de SAP. On ne bouge jamais là-dessus. C'est la vache à lait pour SAP. On veut éviter que les clients ne prennent pas de maintenance et recommencent. C'est la pression pour les éditeurs. Ma croyance est que le taux va rester à 22 %.

Me Barabé : pour les services en français, c'est un effort raisonnable.

Me De Rico : il faut identifier les services qui pourraient représenter un enjeu.

M. Guénard : vous avez des sites qui tournent. On doit être en mesure d'être compris.

M. Cossette : pour les produits futurs, on voudrait un chiffre exact.

M. Malenfant : on est dans la discussion de ce matin (taux d'escompte inconnu de notre part).

Me Barabé : pour les produits exceptionnels, on ne connaît pas les volumes. Il est difficile de connaître le niveau d'escompte.

M. Malenfant : c'est le deal global. Je vais seulement grossir le baluchon. Il faut regarder ce qui a déjà été acquis.

M. Cossette : on ne peut pas reconduire l'escompte pour les produits futurs.

M. Malenfant : l'esprit était que les prix sans escompte soient connus. On pourrait faire un addenda.

M. Guénard : on veut un prix de liste. Oracle diffuse sa liste.

M. Cossette : il y a deux listes : ce que vous achetez et ce que vous pouvez acheter. Si le but de la liste est de vous protéger pour plus tard, il est possible que des produits n'aient pas été mis dans la liste. On pourrait utiliser des termes génériques. Il va nous manquer des morceaux; il faudrait retourner en appel d'offres.

Pour les fonctions des produits (3.26), il est impossible de sortir toutes les fonctions dans un format papier. Tout est sur marketplace .

Me Barabé : votre objectif n'est pas atteint par notre réponse à l'appel d'offres?

M. Malenfant : pour nous, marketplace est du vent. On veut se donner de la protection contre le repackaging. Pour faire notre mission, on a besoin de ces morceaux en 2016. On est toujours à la même place.

M. Guénard : on se perd longtemps dans le marketplace.

M. Malenfant : pourriez-vous répondre par F1 et F2?

Me Barabé : on peut considérer cette voie pour reconnaître que nous répondons aux besoins exprimés.

M. Guénard : il aborde la compatibilité des progiciels et logiciels (3.27).

Me Barabé : en 6 mois, on ne peut pas se virer de bord (par exemple, si vous passez à Linux).

M. Malenfant : on va revoir de notre côté la clause 3.27.

Me Barabé : on demande que la résiliation sans cause (2125) ne soit pas applicable pendant une certaine période.

Me De Rico : on va en rediscuter lorsqu'on aborder la résiliation.

M. Malenfant : vous compreniez notre intention pour la clause de paiement (80-20)?

M. Cossette : oui.

M. Malenfant : on est en tunnel avec vous. L'intégrateur devra revenir avec vous pour faire du parallèle, ce qui viendra changer le calendrier du paiement.

M. Guénard : on va compléter le CDP au blueprint. On ne veut pas d'extra.

M. Cossette : les gens du CDP font partie du blueprint. On va travailler en amont. En livraison 1, il y aura un bout de chemin de fait. Les intégrateurs pourront avoir des manières différentes de gérer ce volet.

Me Barabé : on va prendre le contrat de l'appel d'offres et travailler à partir de ce document.

Me De Rico : selon l'hypothèse, un contrat parapluie prévoit des clauses de résiliation propres à l'un et à l'autre. Une fois que nous sommes au stade du contrat entre la SAAQ et SAP, on pourrait utiliser les licences types. L'objectif est que la SAAQ émette un addenda avec les clauses contractuelles qui seront dans le contrat. L'objectif est de tomber dans un degré de confort avant l'émission de l'addenda. Il est donc pertinent de nous soumettre du libellé.

Me Barabé : si on fait un suivi de modification du modèle de contrat dans l'appel d'offres, est-ce un bon départ?

Me De Rico : oui.

M. Guénard : les clauses et conditions sur votre site ne sont pas les mêmes de la soumission.

Me Barabé : le GTC n'est plus le contrat cadre.

Me De Rico : on pourrait perdre du temps dans la clause de préséance.

Me Barabé : je vais importer du GTC. On va s'assurer que si un paragraphe spécifique à un tiers; on va le préciser à la fin du document. Avons-nous un timeline? Il serait raisonnable pour la fin de la semaine prochaine.

Me De Rico : dans une autre étape, il est important de faire ce devoir. C'est important pour planifier le reste.

M. Malenfant : quand est-ce qu'on va aborder les points douloureux?

M. Cossette : vendredi matin, on peut aborder les points avec **M. St-Pierre**. On a mis sur la table l'étendue notre position. On va vérifier ce qu'on peut faire de plus. On pourrait aussi parler des modalités de paiement.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Malenfant : il faut aussi traiter de l'appétit pour le succès de réussite. J'ai une obligation de résultat, afin de démontrer que le risque est absorbé. On va publier un premier addenda (besoins d'affaires, précisions, sur la portée du projet). Ce n'est pas une surprise pour les intégrateurs. Ensuite, le deuxième addenda portera sur la petite liste des clauses contractuelles. Le troisième addenda sera sur la grande liste des clauses contractuelles.

M. Cossette : j'ai besoin de temps pour le HR. Un intégrateur m'a dit de mettre tous les produits HR directement dans mon BOM. L'addenda devrait préciser cet élément.

Fin 15h30.

PROJET