

Étape – F Dialogue compétitif

Cette étape est qualifiée d'échange entre la Société et les finalistes.

Elle vise dans un premier temps :

- la clarification des incertitudes formulées par l'alliance;
- la communication à l'alliance des faiblesses identifiées par la Société lors de l'évaluation de sa soumission.

Elle est constituée d'ateliers de travail avec chacun des finalistes portant, entre autres, sur :

- la stratégie de mise en œuvre;
- la composition des équipes;
- les considérations commerciales;
- les considérations contractuelles (clauses ouvertes à négociation);
- la réalisation conjointe d'une analyse de risques du programme et l'identification des mesures de mitigation à mettre en place.

Ces ateliers se réalisent avec des représentants de la Société et en présence d'un vérificateur externe.

Cette étape de dialogue compétitif permet à la Société et aux alliances de mieux saisir les enjeux, les risques et les impacts relatifs à la réalisation du programme.

Tous les aspects qui ont été évalués par la Société peuvent être abordés lors du dialogue compétitif. Ainsi, les sujets sont diversifiés et peuvent varier d'un finaliste à l'autre.

Certaines clauses contractuelles seront également discutées afin d'établir, sur chacune, un terrain d'entente.

Finalement, des discussions porteront sur les montants estimés tant pour les migrations à prévoir sur l'horizon de dix (10) ans que pour la mise en place du Centre d'expertise afin que la Société soit en mesure de déterminer le montant à incorporer dans les Réserves monétaires pour travaux complémentaires relativement à ces éléments. Ces montants ne feront pas partie du calcul Coût total de propriété (CTP).

À la suite de ces ateliers et discussions, l'alliance peut ajuster et préciser des éléments à sa soumission. Conséquemment, et s'il y a lieu, l'alliance peut déposer des amendements à son offre et de nouvelles enveloppes de prix selon la nature des demandes faites par la Société à l'alliance et des résultats des travaux réalisés durant cette étape.

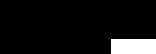
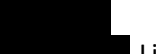
Aucune enveloppe de prix n'est ouverte.

Si toutefois un seul finaliste atteint cette étape, le processus se poursuit en mode négociation.

SUJETS À DISCUTER ET À PLANIFIER

Modules et logiciels

Confirmation/précision des nombres d'utilisateurs par modules, pourrait avoir un impact sur notre prix final.

- Cloud
 - 
 - 
 - 
 -  Live
- On site

Confirmation des composants par livraison

Confirmation du positionnement des modules par plateforme pour le début 2017

Remettre en question une solution Cloud pour les environnements de développement, ce module n'était pas disponible en octobre 2016.

Évaluer également la possibilité d'héberger la solution dans un Cloud privé.

Équipements

- Infrastructure Power
- Infrastructure Intel
- Stockage
- Backup
- Site Miroir
- Utilisation du site miroir comme environnement de Pré-production
- Utilisation du cloud pour les environnements de développement/essais
- Licence de l'agent de backup
- Couverture des besoins par modules
- Évolution du support des modules (nouveaux modules sous  requiert plus d'infra Power versus moins de Intel

Vérifier que tous les équipements nécessaires avec les nouvelles versions sont présents dans notre bordereau de prix.

Gestion des retenus

- Calculer le coût du financement des retenus de 10% sur le projet (DG)
- Élaborer un argumentaire pour atténuer ce coût.

Formule de partage de risque

- Confirmer avec la Société notre bonne compréhension du partage de risque
 - La banque de la Société sert à qui?

Coût total de propriété (CTP)

- Est-ce que la Société peut nous préciser le mode de calcul des bénéfices?
- Est-ce que les coûts des efforts de la Société son inclus dans le CTP?
- Si dans notre solution proposée, il y a des bénéfices que nous n'avons pas chiffrés ou sous évalués, est-ce que la Société considère et ajuste ces bénéfices pour calculer notre CTP?

Bordereau de prix

- Est-ce qu'il y a des activités ou efforts qui n'ont pas été considérés et qui devraient être adressés dans le dialogue compétitif?
- Définir la vraie contingence et enlever les marges sur les marges.
- Faire un inventaire de chacune des livraisons avec les efforts et les profils de chacune des ressources. (DL)
- Faire une évaluation de notre proposition avec les coûts IBM avec des marges de profits de 25% et une contingence de 10% (GC et DG)
- Faire une évaluation de notre proposition avec un transfert d'expertise vers LGS pour diminuer les taux vendant. Établir l'affectation la plus réaliste possible entre le sur site, hors site et Off shore (DG et DL)
- Proposer une utilisation plus stratégique des coachs et team lead pour diminuer les coûts.
- Proposer un prix forfaitaire pour les travaux d'entretien (AMS)

Analyse de risque

- Est-ce que nous avons bien établi notre responsabilité par rapport au développement du CDP par SAP.
- Préparer un inventaire de tous les risques que nous avons présenté et vérifier qu'il n'en manque pas.
- Pour la réalisation conjointe de l'analyse de risque, nous devrions mettre en évidence nos solutions pour s'assurer de la collaboration des internes (horaire flexible, 35hrs/sem, 4 jours/sem.)

Session de travail à planifier

- Réévaluation des efforts et des taux
- Réévaluation de la stratégie de mise en œuvre et du calendrier de livraison avec vrai architecte SAP.
- Rencontre avec Claude Guay pour stratégie de prix

Autres :

- Relire les questions dans l'addenda
- Identifier les approbateurs IBM que nous aurons de besoin

EXTRAITS DE L'APPEL D'OFFRES

Partage de responsabilité entre les différents constituants de l'alliance (1.3.2)

Dans le cas d'un regroupement d'entreprises, une proposition concernant la part de responsabilité de chaque constituant de l'alliance devra être soumise à la Société dans la soumission. Ce partage de responsabilité sera discuté au dialogue compétitif, et amendé au besoin. La version finale du partage de responsabilité fera partie intégrante du contrat liant la Société à l'alliance.

Partage de responsabilité entre l'intégrateur et l'éditeur

FACTEURS DE RISQUES ET FACTEURS DE SUCCÈS (2.10.7)

Analyse de risques conjointe

- Sur les efforts
- Sur les coûts

PLAN QUALITÉ PROGRAMME (PQP) (2.11.2)

- découpe le programme en « livraisons »; chacune d'elles est, à son tour, découpée en parties clairement définies, appelée « lot de travail »;
- identifie les principales activités de réalisation de chacune des livraisons;
- établit les objectifs poursuivis;
- liste la portée de chacune des livraisons;
- décrit les mécanismes qui seront utilisés pour assurer la qualité des services fournis;
- identifie clairement les points de contrôle, de validation et d'essais;
- établit les critères de performance et d'acceptation de chacune des livraisons;
- établit le mécanisme de suivi des coûts (pour le programme, chacune des livraisons et chacun des lots);
- fournit le calendrier de réalisation des livraisons.

Le PQP identifie les outils, gabarits et procédures qui encadrent la réalisation des activités quotidiennes du programme. Ceux-ci doivent être disponibles pour le personnel de l'alliance et pour le personnel de la Société. Le PQP doit être détaillé et spécifique au programme.

Le PQP est un document évolutif qui doit être enrichi et ajusté durant le programme sans pour autant en changer la portée, les efforts et les coûts globaux. Les parties conviennent qu'elles feront conjointement évoluer le PQP durant la réalisation du programme.

L'acceptation par la Société du PQP est un des critères d'acceptation du lot de travail #1 et toute modification apportée ultérieurement au PQP doit être acceptée par la Société.

Gestion des lots

- Entente de lot
- Acceptation provisoire
- Acceptation définitive

TERMES DE LA FORMULE DE PARTAGE DE RISQUES (2.11.8)

Le montant des ententes à partage de risque est composé du budget de chacun des lots et de la *Contingence contractuelle*. Ces éléments englobent les coûts attribuables tant à la Société qu'à l'alliance. L'alliance doit donc estimer une *contingence contractuelle* la concernant et également celle qu'elle considère requise pour la Société.

La *Contingence contractuelle* est ajoutée par l'alliance à son bordereau de prix. Par ailleurs, elle pourra être précisée suite à l'analyse de risques qui sera réalisée conjointement par l'alliance et la Société à l'étape « F - Dialogue compétitif ».

Cette *contingence contractuelle* **doit être répartie par livraison** en fonction du niveau de risque associé à chacune et basée, entre autres, sur la nouveauté technologique, la complexité des processus touchés, le niveau de couverture « en standard » de la solution, l'expérience acquise par l'équipe, les clientèles concernées, etc. À la fin de la phase de conception, la ventilation pourra être revue sans pour autant en modifier le montant total.

ATTENTES EN MATIÈRE DE GESTION DES LICENCES (2.12.3)

- 2.12.3.1 Contrat de licence de Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.2 Licences d'entreprise
- 2.12.3.3 Licences perpétuelles
- 2.12.3.4 Licences transférables
- 2.12.3.5 Protection face à une restructuration des progiciels et logiciels
- 2.12.3.6 Paramétrage des Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.7 Droits d'utilisation des licences de Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.8 Acquisitions subséquentes de licences de Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.9 Propriété intellectuelle des Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.10 Développements apportés par L'Éditeur
- 2.12.3.11 Médias défectueux
- 2.12.3.12 Libre jouissance des Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.13 Maintien des fonctionnalités des Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.14 Garantie de soutien technique sur les Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.15 Contrat de licence indépendant d'un contrat de soutien technique et maintenance
- 2.12.3.16 Mises à jour supportées
- 2.12.3.17 Entierement du code source des Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.18 Progiciels et Logiciels en français
- 2.12.3.19 Documentation associée aux Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.20 Frais de soutien technique et maintenance
- 2.12.3.21 Entente de service de soutien technique
- 2.12.3.22 Langue des services de soutien technique
- 2.12.3.23 Garantie à la suite de la fin de la commercialisation des Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.24 Modules optionnels et escomptes futurs
- 2.12.3.25 Grille d'escompte d'achat
- 2.12.3.26 Fonctions des Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.27 Compatibilité des Progiciels et Logiciels
- 2.12.3.28 Lois du Québec
- 2.12.3.29 Juridiction

SOUS-CONTRAT (4.6)

*« La clause 4.6.2 peut faire l'objet d'une négociation entre l'alliance et la Société, à cet effet, l'alliance doit compléter les sections de la clause 4.6 de la **GRILLE C.1 – THÉMATIQUES COMMERCIALES ET CONTRACTUELLES** des clauses à discuter dans le cadre du dialogue compétitif. »*

« 4.6.1 Non négociable »

4.6.1 Lorsque la soumission implique la participation de sous-contractants, la réalisation du contrat et les obligations qui en découlent **« y compris les exigences relatives à la qualité »** demeurent sous la responsabilité de l'alliance avec laquelle la Société a signé le contrat.

« 4.6.2 Négociable »

4.6.2 Lors de la signature du contrat, la Société exige l'apport majoritaire de ressources internes de l'alliance. Par la suite, chaque ressource s'intégrant au projet devra être approuvée au préalable par la Société.

CESSION DE CONTRAT (5.1)

*« Cette Clause peut faire l'objet d'une négociation entre l'alliance et la Société, à cet effet, l'alliance doit compléter les sections de la clause 5.9 de la **GRILLE C.1 – THÉMATIQUES COMMERCIALES ET CONTRACTUELLES** des clauses à discuter dans le cadre du dialogue compétitif. »*

Les droits et obligations contenus au présent contrat ne peuvent, sous peine de nullité, être cédés, en tout ou en partie, sans l'autorisation de la Société.

RESPONSABILITÉ DE L'ALLIANCE (6.4)

*« Cette Clause peut faire l'objet d'une négociation entre l'alliance et la Société, à cet effet, l'alliance doit compléter les sections de la clause 6.4 de la **GRILLE C.1 – THÉMATIQUES COMMERCIALES ET CONTRACTUELLES** des clauses à discuter dans le cadre du dialogue compétitif. »*

RÉSILIATION (6.5)

*« La clause 6.5.1 peut faire l'objet d'une négociation entre l'alliance et la Société, à cet effet, l'alliance doit compléter les sections de la clause 6.5.1 de la **GRILLE C.1 – THÉMATIQUES COMMERCIALES ET CONTRACTUELLES** des clauses à discuter dans le cadre du dialogue compétitif. »*

PROPRIÉTÉ MATÉRIELLE ET DROITS D'AUTEUR (6.10)

Les transferts de propriété matérielle et droits d'auteur nécessaires à la réalisation du présent contrat feront l'objet d'une négociation entre l'alliance et la Société, à cet effet, l'alliance doit compléter les sections de la clause 6.10 de la **GRILLE C.1 – THÉMATIQUES COMMERCIALES ET CONTRACTUELLES** des clauses à discuter dans le cadre du dialogue compétitif. »

CONTRAT À SIGNER (7)

GARANTIE DE PRÉSENCE DES RESSOURCES (ANNEXE 14)

•

This step is planned for discussion between SAAQ and the 2 finalist Alliances. It aims at:

- Clarify uncertainties expressed by the Alliance;
- Communication to the Alliance of the weaknesses identified by SAAQ in the evaluation of its bid.

It consists of workshops with each of the 2 finalists about, among other things:

- Implementation strategy;
- Team composition;
- Commercial considerations;
- Contractual considerations (clauses open to negotiation);
- The joint realization of a Risk Analysis and identification of mitigation measures to be implemented.

These workshops are carried out with representatives of SAAQ and in the presence of an external auditor.

The competitive dialogue allows SAAQ and the Alliances to better understand the issues, risks and impacts related to the program.

All aspects that have been evaluated by SAAQ may be addressed in the competitive dialogue. Thus, the subjects are diverse and can vary from one Alliance to another.

Certain contractual clauses will also be discussed in order to establish a consensus between SAAQ and the Alliance.

Finally, discussions will focus on the estimated amounts as for Application Lifecycle Management (ALM) over the next ten (10) years and for the establishment of the Centre of expertise so that SAAQ is able to determine the exact amount to be incorporated in financial reserves for further work on these elements. These amounts are not part of the total cost of ownership (TCO) calculation.

Following these workshops and discussions, the Alliance can adjust and clarify elements in its proposal. Consequently, and if applicable, the Alliance may submit amendments to its proposal and a new pricing envelope to reflect the requests and discussion between the SAAQ and the Alliance in this step.

No price envelope has been opened at this stage. However, if only one Alliance reached this stage, the process will continue in a negotiations fashion.