



Entente de lot - Lot 7

Phase de support postimplantation (3 mois)

Livraison 1

Version 0.3

Table des matières

1. DÉFINITION DE L'ENTENTE ET NATURE DU LOT	3
Nature du lot.....	3
2. CRITÈRES D'ACCEPTATION DU LOT	5
3. PLAN DE LIVRAISON ET CALENDRIER DES SPRINTS.....	6
Plan de livraison du projet.....	6
Calendrier Du lot 7	6
4. OBJECTIFS DE LOT	7
Objectifs du lot 7	7
5. EXCLUSIONS DE LA PORTÉE DU LOT	8
6. GESTION DES RISQUES Du LOT 7	9
Risques de la Livraison 1.....	9
7. SURVEILLANCE ET MAÎTRISE DU LOT	10
Plan global	10
Acceptation provisoire du lot.....	10
Efforts et coûts du lot.....	11
Bordereau de prix révisé	11
Partage de risques.....	11
Formule de partage de risques	11
Enveloppe de partage de risques du lot 7	12
Montant « en banque » au début du lot 7	12
Contingence contractuelle au début du lot 7	12
Facturation des services professionnels.....	12
Facturation mensuelle des services professionnels de l'Alliance.....	12
Les taux horaires des ressources de l'Alliance pour la facturation mensuelle sont déterminés en fonction de la Grille de taux de l'Alliance et de la formule de partage de risques, le cas échéant.	13
Facturation des services professionnels de l'Alliance à la fin du lot.....	13
Suivi des travaux hors-site	13
Processus d'escalade pour la résolution d'un différend commercial	13
8. DURÉE DE L'ENTENTE.....	14
9. SIGNATURE	15

1. DÉFINITION DE L'ENTENTE ET NATURE DU LOT

La présente entente de lot couvre le lot 7 de la Livraison 1 du projet CASA (finances et fondation).

L'entente couvre les éléments suivants :

- La nature du lot;
- Les critères d'acceptation du lot;
- Le calendrier du lot;
- La portée qui sera livrée dans le lot conjointement par la SAAQ et l'Alliance et les objectifs à atteindre dans le lot;
- La gestion des risques du lot;
- Les mécanismes de surveillance et de maîtrise du lot, notamment le suivi des efforts et des coûts, l'acceptation du lot, les paramètres de partage de risques, les modalités de facturation et la gestion des ressources;
- La durée de l'entente.

La présente entente couvre les efforts réalisés par les ressources de la SAAQ et de l'Alliance.

NATURE DU LOT

Le lot 7 comprend, entre autres :

- La stabilisation et le support postimplantation d'une durée de 3 mois pour la solution qui a été déployée lors du lot 6 et qui couvre :
 - La gestion des ressources humaines (SOR4);
 - La gestion des ressources financières (SOR5);
 - La gestion de la relation avec les partenaires (GRP);
 - Le soutien à la prestation de services (SPS) : communications écrites et certains éléments de prévention de la fraude.
- Les composantes de la solution incluses dans la portée de la Livraison 1 qui n'auront pas été livrées à la fin du lot 6 et qui seront implantées dans le lot 7, conformément à la stratégie de livraison progressive entérinée par le Comité de direction de la Société (Livraison 1 progressive) :
 - Le module « Business Planning and Consolidation » (BPC) utilisé pour la gestion budgétaire;

- Le module « Disclosure Management » (DM) utilisé pour la diffusion de l'information et des rapports financiers;
- La solution [REDACTED] utilisée pour la gestion des appels d'offres;
- Les modules « Workforce Analytics » (WFA) et « Workforce Planning » (WFP) utilisés pour la planification de la main-d'œuvre;
- Certains rapports d'intelligence d'affaires.

La solution déployée à la Livraison 1 comprend :

- La mise en place de l'ensemble des fonctionnalités de la solution informationnelle pour supporter les besoins des processus opérationnels de la portée en ce qui a trait à l'intelligence d'affaires.
- La mise en œuvre des fonctions financières de la solution [REDACTED], soit : la charte comptable, les comptes clients, les comptes fournisseurs, le budget des dépenses, la trésorerie, la comptabilité, l'immobilisation et le suivi de projet.
- Le déploiement des fonctionnalités de la gestion du matériel, la gestion des inventaires, la gestion des partenaires reposant sur [REDACTED] et certaines fonctionnalités d'[REDACTED]
- Déploiement de certains éléments du volet gestion des effectifs comme « Human Capital Management » HCM pour l'embauche et le dossier employé, « [REDACTED] » pour la planification et le développement des compétences et de « [REDACTED] Travel and Expense » pour la gestion des allocations de dépenses et des frais de voyage.
- Le déploiement initial et incrémental des modules communs pour les livraisons subséquentes. Il s'agit notamment de la gestion de communications écrites et la gestion documentaire « [REDACTED] », la gestion de la banque de connaissances, de formation « EnableNow », le développement des compétences et la gestion des apprentissages « SF Learning », et les fonctionnalités de gestion de la sécurité spécifique, la gestion des risques et la conformité « GRC Access Control et Process Control ».

2. CRITÈRES D'ACCEPTATION DU LOT

Le tableau ci-après décrit les critères à atteindre pour l'acceptation provisoire du lot 7. Le lot est accepté provisoirement lorsque ces critères sont rencontrés (voir aussi la section 8 « Surveillance et maîtrise du lot »).

CRITÈRES	ACCEPTATION
- Les objectifs de performance du lot ont été atteints. - Les objectifs de qualité du lot ont été atteints. - Les objectifs de transfert de connaissances du lot ont été atteints.	- Les objectifs du lot décrits dans la section 4 du présent document sont approuvés par le chef de projet et le leader adjoint de direction. - Les objectifs de performance et de qualité du lot sont mesurés par la stabilisation de la solution et la résolution de 100 % des anomalies sévères (P1) et de l'acceptation des anomalies (P2 et P3) non résolues par le Centre de support. - Les objectifs de transfert de connaissances sont mesurés par la complétion de la formation, y compris la préparation du matériel de formation, pour toutes les composantes de la solution de la Livraison 1 livrées à la fin du lot 7. - Les objectifs d'organisation sont mesurés par la mise en place des structures, équipes et procédures pour le Centre de support.
Les objectifs généraux du lot ont été atteints	L'atteinte des objectifs de lot a été confirmée par les leaders et leaders adjoints et documentée dans le formulaire d'approbation du lot signé par le chef du projet CASA et le leader adjoint de direction; les décisions ont été consignées au registre des points en suspens et décisions par le Bureau de programme.

3. PLAN DE LIVRAISON ET CALENDRIER DES SPRINTS

PLAN DE LIVRAISON DU PROJET

Années projet	Année 1				Année 2				Année 3													
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3											
Trimestres projet																						
Années calendrier	2017				2018				2019													
Mois	A	M	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	A	S	O	N	D			
LIVRAISONS																						
Livraison 0 - Conception globale	Livraison 0																					
Lot 0 Formation initiale au projet	0																					
Lot 1 Planification du projet	1																					
Lot 2 Conception de la solution	2																					
Lot 3 Conception du CoE (Center of expertise)	3																					
Livraison 1 - Finances et fondation	Livraison 1																					
Lots	2 (Livraison 0) 4 et 5 6 7																					
Nb de mois	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3

Légende

Gris	Phase de préparation	Rose	Phase de mise en production
Jaune	Phase de conception	+	Deployment en production
Vert	Phase de réalisation	Orange	Phase de support post-implantation

Dernière mise à jour : 2018-03-12

CALENDRIER DU LOT 7

Début	Fin
3 janvier 2019	31 mars 2019

4. OBJECTIFS DE LOT

Cette section décrit les objectifs généraux du lot sur la base desquels la facturation des services professionnels de l'Alliance sera autorisée.

OBJECTIFS DU LOT 7

- Finaliser le rapport de mise en production (produit par l'équipe Intégration et Assurance qualité) ;
- Stabiliser la solution déployée lors du lot 6 en corrigeant toutes les anomalies sévères/bloquantes (P1) empêchant la réalisation des processus;
- Mettre en place les mécanismes de support et de soutien aux utilisateurs;
- Finaliser la transmission des connaissances aux utilisateurs de la solution de la Société;
- Compléter le transfert des ressources de l'équipe de projet vers le mode « maintenance » avec succès;
- Rédiger le rapport de clôture de la Livraison 1 (produit par l'équipe du Bureau de programme).

5. EXCLUSIONS DE LA PORTÉE DU LOT

Aucun élément n'a été exclu de la portée du lot.

6. GESTION DES RISQUES DU LOT 7

RISQUES DE LA LIVRAISON 1

À la suite de la révision de l'analyse de risques du projet CASA réalisée en novembre 2018, tous les risques identifiés pour la Livraison 1 ont été jugés « faibles ».

Cependant, le risque lié à la difficulté à stabiliser la solution à la fin de la période de 3 mois pourrait être rencontré. Dans ce cas, la période de support serait prolongée tant que le leader du Centre de support n'aura pas accepté le transfert du « backlog » des anomalies non résolues.

7. SURVEILLANCE ET MAÎTRISE DU LOT

PLAN GLOBAL

La présente entente de lot s'appuie sur les jalons du plan global.

Le plan global fait ressortir les principaux jalons qui doivent être atteints ainsi que l'interdépendance entre certains livrables et activités qui doivent être réalisés par les différentes équipes.

ACCEPTATION PROVISOIRE DU LOT

L'acceptation provisoire du lot 7 est conditionnelle à l'atteinte des critères d'acceptation du lot énoncés à la section 2. Toutefois, il revient au chef du projet CASA de déterminer si les travaux réalisés sont satisfaisants même si les critères d'acceptation n'ont pas tous été rencontrés. Cette décision pourra tenir compte de différents événements survenus durant le lot, qui ont pu avoir un impact sur l'atteinte des objectifs.

Dans tous les cas, les raisons qui justifient l'acceptation provisoire du lot 7 doivent être documentées dans le formulaire d'approbation de lot signé par les leaders, les leaders adjoints, le chef de projet CASA et le leader adjoint à la direction.

Le formulaire d'approbation signé par les parties fera office d'avis écrit à l'Alliance confirmant que le lot 7 est terminé.

EFFORTS ET COÛTS DU LOT

Le tableau suivant indique les efforts et les coûts totaux prévus, à la suite de la planification détaillée du lot, qui serviront de budget de base pour l'entente de lot.

Lot 7	Efforts (en heures)			Coûts		
	Ressources SAAQ	Ressources de l'Alliance	Total	Ressources SAAQ	Ressources de l'Alliance	Total
Planification	25 859	36 486	62 345	2 408 581 \$	5 396 548 \$	7 805 128 \$

Les heures des ressources de l'Alliance seront facturées selon la grille des taux en vigueur pour le lot 7.

Bordereau de prix révisé

Le tableau ci-après présente le sommaire des écarts entre le bordereau de prix révisé du lot 7 et la planification de ce lot. L'écart de budget sera transféré en contingence de performance.

Lot 7	Efforts (en heures)			Coûts		
	Ressources SAAQ	Ressources de l'Alliance	Total	Ressources SAAQ	Ressources de l'Alliance	Total
Bordereau révisé	21 069	49 775	70 844	2 023 500 \$	6 693 341 \$	8 716 841 \$
Entente de lot	25 859	36 486	62 345	2 408 581 \$	5 396 548 \$	7 805 128 \$
Écart	- 4 766	13 289	8 499	- 385 081 \$	1 296 793 \$	911 713 \$

PARTAGE DE RISQUES

Formule de partage de risques

La formule de partage de risques standards du projet CASA s'applique au lot 7.

Enveloppe de partage de risques du lot 7

L'enveloppe de partage de risques pour le lot 7 est de 780 513 \$ soit 10% des coûts du budget du lot pour les ressources de la Société et de l'Alliance

Montant « en banque » au début du lot 7

Il n'y a pas de montants « en banque » pour la Société et l'Alliance au début du lot 7.

Contingence contractuelle au début du lot 7

La contingence contractuelle de la Livraison 1 non utilisée au début du lot 7 est de 4 177 316\$.

Étant donné que les coûts budgétés issus de la planification détaillée du lot 7 sont inférieurs aux coûts prévus au bordereau modifié, le recours à la contingence contractuelle n'est pas prévu pour le lot 7.

Le montant de la contingence de performance au début du lot 7 est de 80 292\$.

FACTURATION DES SERVICES PROFESSIONNELS

Facturation mensuelle des services professionnels de l'Alliance

Pour les deux premiers mois de l'entente de lot, soit janvier et février 2019, l'Alliance pourra émettre une facture mensuelle lorsque toutes les anomalies P1 détectées au courant de ce mois ont été résolues. Les heures facturées par l'Alliance doivent correspondre aux heures réalisées par les ressources de l'Alliance pendant ce mois. Les heures additionnelles qui auront été réalisées lors du mois suivant pour terminer la résolution des anomalies seront ajoutées à la facture suivante.

Les taux horaires des ressources de l'Alliance pour la facturation mensuelle sont déterminés en fonction de la Grille de taux de l'Alliance et de la formule de partage de risques, le cas échéant.

Facturation des services professionnels de l'Alliance à la fin du lot

L'acceptation du lot sert de déclencheur pour la facturation finale des services professionnels de l'Alliance pour le lot. La facture de l'Alliance pour le lot doit inclure les heures additionnelles qui auront été réalisées pour rencontrer les critères d'acceptation du lot.

Les taux horaires des ressources de l'Alliance pour la facturation du lot sont déterminés en fonction de la grille de taux de l'Alliance et de la formule de partage de risques, le cas échéant.

SUIVI DES TRAVAUX HORS-SITE

Il est prévu d'utiliser des ressources hors site pendant le lot 7, principalement pour la correction des anomalies issues des différents types d'essais et le développement des RICEFWs planifiés pour les processus couverts par la livraison progressive 1. De plus, l'utilisation des ressources hors site de l'Alliance pourraient être nécessaires pour le support des utilisateurs tant au niveau de la solution que des infrastructures.

PROCESSUS D'ESCALADE POUR LA RÉOLUTION D'UN DIFFÉREND COMMERCIAL

Dans le cas d'un différend commercial entre la Société et l'Alliance découlant de la présente entente, le processus d'escalade décrit dans le Plan de qualité du programme s'applique.

Le processus d'escalade a pour objectif :

- De permettre de régler rapidement tout différend commercial qui a un impact réel ou potentiel sur le budget, le calendrier, la récupération des bénéfices ou la portée du projet CASA;
- D'identifier les intervenants à chaque palier;
- De faciliter le suivi des décisions ainsi que des actions qui en découlent.

8. DURÉE DE L'ENTENTE

La présente entente prend effet le 3 janvier 2019 ou à une date ultérieure si la mise en production de la solution est retardée. Cette entente de lot demeura en vigueur jusqu'à l'acceptation provisoire du lot prévue pour le 31 mars 2019 ou trois mois suivant la mise en production de la solution.

9. SIGNATURE

Chaque partie reconnaît avoir lu attentivement cette entente, avoir obtenu les explications adéquates sur la nature de ses dispositions et les comprendre.

Pour la Société d'assurance automobile du Québec

Pour l'Alliance

Nom : Karl Malenfant

Nom : Nabil Aboutanos

Titre : Chef de projet CASA

Titre : Leader adjoint à la direction

Signature :



Date : 29. déc. 2018

Signature :



Date : 28. Dec - 2018