

# Vérification de la faisabilité

## CONCLUSION

# Présentateurs : Conclusion



**Guy Cossette**

- Directeur de compte sénior SAP
- Plus de 25 ans d'expérience dont 15 ans avec SAP
- Guy est un passionné du vélo



**Nabil Aboutanos**

- Vice-Président, Services, Centre de compétence mondial pour le secteur public chez IBM Canada
- Plus de 22 ans d'expérience dans la gestion de programme de transformation gouvernemental et des programmes d'implantation du progiciel SAP
- Coach à la direction pour le projet de la SAAQ

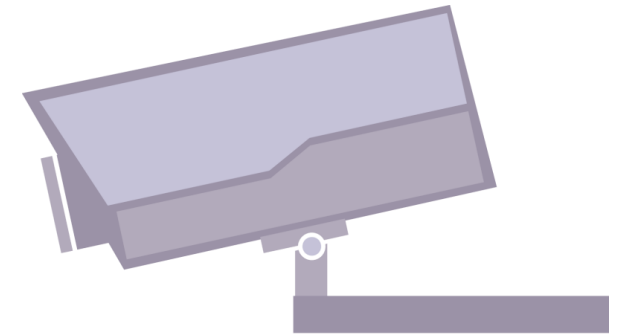
# VFS – Une expérience vécue

- Rencontre avec Héma-Québec
- Implantation de SAP à la Société
- Ateliers “ERP 101”
- Visites de clients ayant implanté SAP
  - Cirque du Soleil
  - Agence Métropolitaine de Transport
  - Société de Transport de Montréal
  - Postes Canada
  - Société Canadienne du Sang



# Nouvelle approche d'acquisition

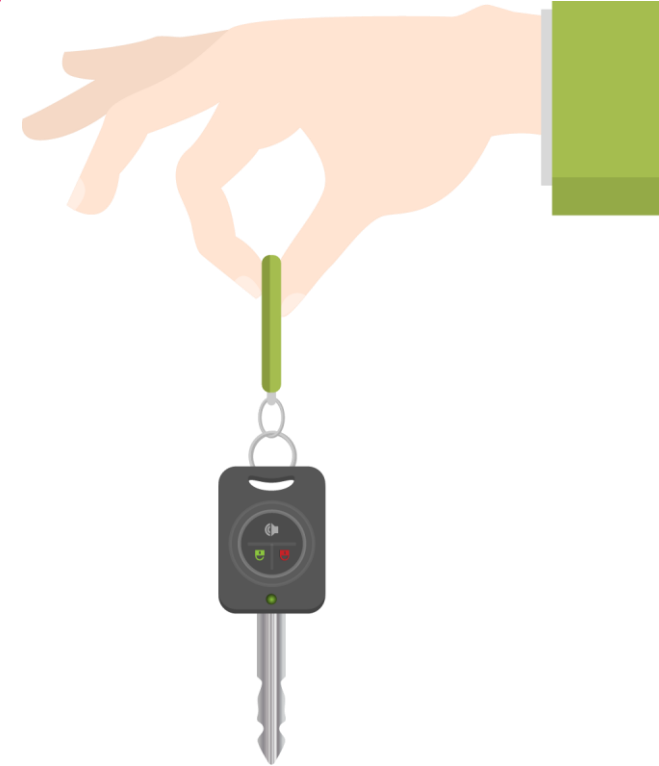
- Favorise la compétitivité
  - Etape A: Pour les manufacturiers
  - Etape B: Pour les intégrateurs
- Favorise la création d'alliance forte et naturelle
  - Etape C : SAP et IBM
- Prévoit une étape de discussions commerciales entre les partenaires pendant le processus d'acquisition AVANT la prise de décision par la Société
- Favorise un réel partage de risque Gagnant-Gagnant-Gagnant



Une approche à réutiliser par la Société et ailleurs au Québec et au Canada

# Pourquoi la Société doit-elle choisir l'alliance SAP/IBM?

- Mobilisation de l'écosystème (Logiciels et Intégrateurs)
  - Logiciels: Microsoft, SAS, OpenText, SAP, IBM Power
  - Intégrateurs: IBM/Beyond/EY/msg
- Protection des investissements actuels et futurs
  - R&D au Québec avec SAP Labs (Expertise locale, CDP)
  - 40 Années d'innovation conjointe (Clients/SAP/IBM)
  - Investissements soutenus dans le domaine de l'Assurance
- Présence de SAP pour la gestion des systèmes de mission (petit cœur qui bat!) dans les grandes organisations du Québec et du monde



Les grandes organisation qui se transforment choisissent SAP

lgs

IBM





# Québec

