

Dialogue compétitif : Journée du 25 et 26 octobre

Membres présents :

- Karl Malenfant X
- Caroline Foldes Busque X

Invité :

- Madeleine Chagnon X
- Éric Beauregard X
- Manon Couture X
- Claudia Genois X
- Maurice Guénard X

LGS :

- Nabil Aboutanos
- Martine Gagné
- Daniel Lacroix
- Gratien Côté
- François Dupont Champion
- Marc Lavoie

SAP

- Pierre Lamarre
- Guy Cossette
- 3^{ième} personne SAP

Deloitte :

- Michel Gévry
- Jonathan Hopkins
- David Trudel
- Pierre-Éric Dochez
- Makram

Autres :

- Martin Tremblay X
- Félix-Antoine Léger
- Jean-François Huard X
- Jean-Benoît (avocat)
- Léonie Derome

Les éléments traités dans le tableau sont des éléments discutés qui ne sont pas déjà compris dans les plaquettes du dialogue compétitif. Tous les éléments discutés qui sont inclus dans les plaquettes ne sont pas pris en note puisque les plaquettes ont déjà été analysées en terme d'équité et de transparence.

Les éléments surlignés en **jaune** devraient selon nous se retrouver dans les discussions avec les deux alliances.

Les éléments surlignés en **vert** sont les éléments qui ont été mentionné aux deux alliances, par conséquent respectent le principe d'équité et de transparence

Les gens identifiés d'un **X** ont signé leur déclaration d'intérêt

Sujets	LGS-IBM-SAP	Deloitte-SAP	Commentaires
Question sur les éléments traités lors de la séance d'information et démarrage	NB : Avocats regardent l'impact de l'implication de SAP dans le dialogue compétitif.	- Hier utilisation du temps plus courte que ce qui était prévu - JH : obtenir le template le plutôt possible - KM : Prévu pour lundi, objectif le plus rapidement possible - MG : Demande de faire attention pour laisser suffisamment de temps à l'alliance pour qu'il ait le temps nécessaire pour se préparer - KM : Suivi du temps pour les séances de dialogue.	
Organisation et gouvernance (Expert : Madeleine Chagnon X)	- KM : Précision sur l'importance de la stratégie de mise en œuvre. - NA : Période de 5 ans du team lead, pertinence de conserver le poste sur 5 ans considérant les efforts et la SMO. - KM : Propose de joindre ce point à une section ultérieure - NA : Est-ce qu'il y a un problème d'avoir 2 exécutifs plutôt qu'un seul exécutif tel que proposé dans le rappel. Est-ce qu'il s'agit d'un questionnement ou d'un problème. - KM : Il y a une bonne compréhension entre la Société et l'alliance - Martine Gagné : Est-ce que vous allez avoir des 2 in box pour l'organisation - MC : Les ressources sont disponibles mais il n'est pas obligatoire de les utiliser à 100% (disponibilité maximal) - KM : Il doit y avoir un leader et la Société tient à leur conseiller stratégique. Ce sont des équipes stratégiques. - MG : Importance de séparation des tâches - MC : Rappel sur les quottes de couleur (vert,	- KM : Méthode d'évaluation avec un comité de sélection indépendant qui est isolé. Donc les notes ne sont pas disponibles. - KM : Il y a un rappel des besoins qui est similaire pour les deux alliances. Cependant les zones d'amélioration sont propres à l'alliance - KM : Rappel sur le processus. Les éléments doivent être clarifiés dans la réponse de la soumission amendée déposée le 4 janvier. - MCh : Zone de discussion, Il y a probablement un défi d'amélioration sur les éléments identifiés dans les zones d'amélioration - MC : Les ressources sont disponibles mais il n'est pas obligatoire de les utiliser à 100% (disponibilité maximal) - MG : Conseil stratégique BI, est-ce qu'on peut penser qu'il s'agit d'un data scientist. - KM : Non, il ne détient pas cette spécialité la. - MG : Avoir un lead qui est responsable de la livraison de façon transverse. - MCh : Il y a une zone d'amélioration à ce sujet.	- Il y a eu moins d'emphase, bien que souligné, quant aux éléments discutés lors du dialogue ne seront pas évaluer par le comité de sélection. Seulement les éléments inclus dans la soumission amendée seront évalués. - KM : fait un retour sur cet élément à l'alliance Deloitte. Adéquat. - Il n'y a pas eu de rappel sur

	jaune, rouge) • KM : Il y a probablement un défi d'amélioration sur les éléments identifiés dans les zones d'amélioration. Les éléments seront évalués uniquement par le comité de sélection. Par conséquent, important de voir aux modifications dans la soumission. Les discussions du dialogue ne sont pas prises en compte si aucune modification de la soumission. • MC : défi de l'appel d'offre est la précision des réponses et l'uniformisation. Écriture en silo. • DL : Le découpage des tâches et la dualité entre les bleus et les rouges. Il sera possible d'éclaircir dans la soumission. Débat interne. • GC : aviez-vous cette question quant à l'organisation du projet ? ○ KM : On ne peut pas demandé au bâton rouge d'assurer l'intégrité technologique. ○ NA : ça prend une position d'arbitre. Il est en I & QA ○ NA : S'agit-il d'un manque de clarté? ▪ KM : Oui, nous désirons bien apprécier votre connaissance et votre proposition • DL : Team lead BI : 1 leader qui apporte l'intelligence d'affaire et fait les demandes aux responsables techno afin d'obtenir les données nécessaires/fonctionnalités. ○ MG : Optimisation des coûts du projet • KM : Il y aura un addenda sur l'intelligence d'affaire. • KM : mentionne que s'il y a un changement de besoin, il se doit de faire une modification officielle par addenda. Autrement, s'il ne s'agit	• MG : demande un atelier pour échanger sur la vision du centre d'expertise. ○ KM : Oui sera possible • MG : demande de faire un atelier sur le sujet de partage de volumétrie. Car l'alliance a évolué depuis le dépôt de la soumission pour être en mesure de répondre • MG : Cloud readiness : L'alliance aimerait que la SAAQ précise sont niveau d'ouverture sur cette aspect. Il y a beaucoup d'évolution dans se domaine. ○ KM : La société prendra des notes lors de l'atelier et reviendra avec ses positions • MG : Un senti lors de la lecture de l'appel que la Société donne le contrôle à l'alliance. MG aimerait avoir des précisions de la SAAQ afin d'être en mesure de modifier son offre. • MG : Est-ce qu'il y a un comité d'architecture gloable interne à la SAAQ? ○ KM : Il y a un comité d'architecture d'affaire. • KM : Il y aura un addenda sur l'intelligence d'affaire. • KM : mentionne que s'il y a un changement de besoin, il se doit de faire une modification officielle par addenda. Autrement, s'il ne s'agit pas d'un besoin, la société n'accordera pas de point.	les quottes de couleurs ○ KM : Fait un rappel sur cet élément à l'alliance Deloitte. Adéquat.
--	--	---	--

	pas d'un besoin, la société n'accordera pas de point.		
Centre d'expertise (Expert SAAQ :Éric Beauregard X +Madeleine Chagnon X)	Expert alliance : François Dupont Champion - MC : Positionnement de la Société sur le centre d'expertise - KM : L'idée est de compléter l'offre à ce sujet et l'intégrer dans la soumission - DL : Jusqu'à quel niveau le centre d'excellence doit être fonctionnel. - KM : Le centre doit être autonome et ce d'ici la fin du projet dans le but de continuer à faire évoluer ses processus. 5 premières années du projet, l'équipe est en mode support au projet et va se transformer en mode autonome et performante. Les experts bâtons seront probablement conserver après le projet afin de conserver le niveau de compétence. Ne plus mettre la plug dans l'enveloppe de prix	- MC :Positionnement de la Société sur le centre d'expertise - KM : Invite l'alliance à faire recours à leurs spécialistes à ce sujet. - KM : Le centre doit être autonome et ce d'ici la fin du projet dans le but de continuer à faire évoluer ses processus. 5 premières années du projet, l'équipe est en mode support au projet et va se transformer en mode autonome et performante. Les experts bâtons seront probablement conserver après le projet afin de conserver le niveau de compétence. Ne plus mettre la plug dans l'enveloppe de prix - MG : Cela a un impact du coût du projet et sur le positionnement de l'alliance. L'alliance aimerait avoir une position officielle quant au centre de service. L'implantation d'un centre d'excellence avec une performance supérieur/créatif peut coûter plus cher et discréditer l'alliance face à son compétiteur qui n'offre pas la même qualité avec un coût plus faible. - KM : Le montant du centre d'expertise ne sera pas exclu de l'enveloppe de prix. L'analyse sera en fonction du coût bénéfice et la société fournie sa position avec le canal de communication officiel (addenda)	
Méthodologie (Expert SAAQ :Éric Beauregard X +Madeleine Chagnon X)	Expert LGS : François Dupont Champion - FDC : Autonomie aux équipes mais cohérence entre les équipes et support à la production. - DL : La réponse n'était pas focussé sur les outils mais plutôt sur les stratégies. - KM : On ne peut évaluer ce que l'on lit	- MG : L'alliance a fait des travaux depuis le dépôt de la soumission. Il est possible de revoir la méthode. Revoir la structure des lots et revoir la méthode de cascade. - KM : vous avez le droit de modifier - EB :Outils et accélérateurs : Difficulté de	

	- FDC : Un métho est une référence qui sera construite pour la société qui s'appuiera sur Asend. - KM : Une plaquette est prévue pour l'Intelligence d'affaire et nous aimerions que la métho touche cette section - KM : Outils et accélérateurs : Processus gouvernemental d'acquisition est par appel d'offre, donc pas nécessairement celui désiré et délais considérable.	faire l'acquisition des outils après le début du programme. - KM : Processus gouvernemental d'acquisition est par appel d'offre, donc pas nécessairement celui désiré et délais considérable. - MG : Ne connaissant pas vos outils, nous avons laissé une porte ouverte. Nous avons aussi proposé des outils, vous laissant le choix. Mais avec cette compréhension, cela sera corrigé.	
Expertise des ressources (Expert SAAQ : Éric Beauregard X + Manon Couture X + Jean-François Larouche X)	- NA : La méthodologie Ascend est une évolution de la méthodologie Ascendant. Est-ce que la société tient compte de cette évolution dans la période. - MCou : Oui - KM : Explication des pastilles et des couleurs sur les ressources. Vert : niveau de confort certain, pastille rouge donne un inconfort et la SAAQ s'attend à ce que l'alliance ne les reprepose pas. Orange : incertain. Ressource qui ne sont pas adéquate pour le rôle de leader. - La Société ne veut pas entré en profondeur sur les résultats individuels. - Martin enverra un addenda officiel pour inviter les alliances a proposer les ressources officielles. - La SAAQ ne prévoie pas réévaluer les candidats avec une pastille verte - NB : est qu'il serait adéquat d'apporter des informations additionnelles dans la proposition. - KM : La SAAQ réévalue toutes les ressources qui seront représentées	Afin de gérer l'information (contrôle de dommage), Karl a demandé une pause et a séparer la présentation en 2 (avant le bulletin des ressources et après le bulletin). La section avant le bulletin a été remise à l'équipe de soutien de Deloitte. Le reste du document leur sera diffusé après la présentation de cette plaquette. Les représentants Deloitte à la table du dialogue ont accès au document intégral. - KM : Explication des pastilles et des couleurs sur les ressources. Vert : niveau de confort certain, pastille rouge donne un inconfort et la SAAQ s'attend à ce que l'alliance ne les reprepose pas. Orange : incertain. Ressource qui ne sont pas adéquate pour le rôle de leader. - La Société ne veut pas entré en profondeur sur les résultats individuels. - Martin enverra un addenda officiel pour inviter les alliances a proposer les ressources officielles principales uniquement. - La SAAQ ne prévoie pas réévaluer les candidats avec une pastille verte	Nous ne voyons pas de problème d'équité et de transparence puisque les critères d'évaluation des ressources sont clairs, objectifs et communiqué de façon uniforme pour les deux alliances. De plus, l'alliance aura l'information dans un délai raisonnable et que les leaders ont en leur possession les documents intégraux.

	par l'alliance suite à l'addenda. Les ressources déjà évaluées par la SAAQ qui ne subiront pas modifiées par l'alliance suit à l'addenda, conserveront les notes de l'étape E pour l'étape G ○ Dans la même ligne ils ont été évalué de la même façon ○ EB : Les zones d'amélioration détaillées sont proposées uniquement pour les principaux. ○ KM : Cela permet d'apprécier la position de la société ○ EB : Si des modifications de rôle principale vs relève, il est possible que des entrevues soient demandées s'il y a une relève qui devient principale. ○ KM : Liens avec le gabarit des notes pour l'étape G.	• KM : La SAAQ réévalue toutes les ressources qui seront représentées par l'alliance suite à l'addenda. Les ressources déjà évaluées par la SAAQ qui ne subiront pas modifiées par l'alliance suit à l'addenda, conserveront les notes de l'étape E pour l'étape G • KM : il est possible d'apporter des informations additionnelles dans la proposition. ○ Dans la même ligne ils ont été évalué de la même façon ○ EB : Les zones d'amélioration détaillées sont proposées uniquement pour les principaux. ○ KM : Cela permet d'apprécier la position de la société ○ KM : Si des modifications de rôle principale vs relève, il est possible que des entrevues soient demandées s'il y a une relève qui devient principale. • KM : Liens avec le gabarit des notes pour l'étape G. ○ MG : Est-ce que la pondération reste la même pour les 3 coachs de programme ○ KM : La société vous reviendra sur cet élément • MG : Vous avez pris en compte toutes les précisions présentées dans l'évaluation. • CFB : On peut aussi trouver la situation que la Société n'a pas été en mesure de faire le lien ou de bien comprendre l'expérience à travers le CV et les mandats.	
Modification de l'agenda	• KM : Positionnement BI et fonctionnel, informationnel CDP, serait discuté aujourd'hui puisque les représentants SAP sont présents à la SAAQ.		

Planification des discussions de la Stratégie de mise en œuvre	• KM : Désire de comprendre le découpage. Date de début, le 4 avril. La durée associée au plan stratégique 2020. Est-ce qu'il y a une façon d'optimiser le travail pour atteindre les objectifs tout maximisant le parallélisme. Identifier les risques sur les opérations. Les ressources de la société pour plusieurs processus sont disponibles dès maintenant, et qu'ils souhaitent donc voir comment optimiser leur utilisation plutôt que de les libérer en attendant la séquence proposée par l'Alliance. • KM : considère avoir mentionné les éléments qui seront discutés • NA : confirme que le tout est accepté.	• KM : SAAQ souhaite d'abord comprendre le découpage des lots et livraisons proposé par l'alliance; • CFB : Calendrier a changé : date de début prévue le 4 avril. La durée associée au projet suggère un alignement avec le plan stratégique 2020. Est-ce qu'il y a une façon d'optimiser le travail pour atteindre les objectifs en maximisant le parallélisme sans augmenter les risques? • CFB : Identifier les risques sur les opérations de la Société; • CFB : Les ressources de la société, pour plusieurs processus, sont disponibles dès maintenant; la Société souhaite donc voir comment optimiser l'utilisation de ces ressources vs stratégie proposée par l'alliance. • MG : Demande d'avoir un délai de 3-4 jours pour permettre à l'équipe de se préparer. • MG : Mentionne que l'appel d'offre n'a pas été bien compris et que les attentes de la société n'ont pas été bien compris. Mentionne que l'alliance désire faire une présentation de sa compréhension et des éléments qui supportent cette compréhension. Cependant, l'alliance s'attend à ce que la Société aide à la compréhension de l'appel d'offre.	S'assurer que les réponses de la Société n'inclut pas de précisions sur les besoins de l'appel d'offre. Autrement, la Société doit envisager communiquer la même information à LGS.
Positionnement BI et fonctionnel, informationnel CDP (Expert SAAQ : Maurice Guénard X + Claudia Genois X)	Expert SAP • MG : Mentionner la nature des données consommées dans les applications CDP • MG : la modification des données est un élément très intéressant dans SAP mais.... • KM : comme compagnie d'assurance, nous sommes très sensibles à l'élément du BI-Processus actuariel • KM : Zone d'amélioration 8, la Société va	Expert SAP • PL : CDP est du développement SAP et des efforts sont nécessaires pour le paramétrage et la hiérarchisation. Il est important de bien comprendre les besoins. • KM : Zone d'amélioration 8, la Société va fournir un cahier réponse qui représente la grille F1 pour couvrir cet aspect. • MG : est-ce que la SAAQ va fournir la liste	

	fournir un cahier réponse qui représente la grille F1 pour couvrir cet aspect.	des incohérences ○ KM : La Société va évaluer	
Retour sur l'évaluation des ressources	• DL : Question d'incohérence entre la pastille de couleur des ressources mais description ont des pastilles de couleur différentes. ○ CFB : précision en liens avec les préoccupations de la plaquette ○ KM : Orange, il est une bonne ressource mais pas pour le rôle de team lead. Il est un candidat intéressant ○ EB : Liens entre le tableau des ressources mais n'est pas un lien un pour un. Un critère peut être rencontré (de justesse) mais peut poser un risque potentiel. Il n'y a pas de pastille orange dans les zones d'amélioration		
Partage des risques (Expert SAAQ : Sylvain)	• KM : les éléments de précisions portant sur le partage de risques seront précisés officiellement par addenda. • GC : La notion de courbe de productivité (livraison #1 déficitaire, livraison #2 rentable), propose un désavantage. ○ KM : Il vous appartiendra d'accorder une prime de risque qui sera considéré dans le prix et le principe de libre concurrence avec Deloitte. ○ NA : Banque de prime à la performance est cumulative. Il faut donc considérer qu'est-ce qu'un changement de besoin vs un problème de livraison. De plus, le taux des experts vs le taux moyen pour les livraisons peut occasionner des problèmes. Est-il possible de considérer le taux réel pour les expert vs le taux moyen? Préfère	• S : les éléments de précisions portant sur le partage de risques seront précisés officiellement par addenda. • MG : Il y a une dimension qui est la demande de changement. La mise en commun de la contingence aura un impact facilitateur pour la négociation des changement de lots. • MG : Qu'arrive-t-il si on ajoute du périmètre en cours de route? ○ KM : Il s'agit d'une demande de changement. La ligne minimale correspond au besoin de l'appel d'offre, donc le coût d'acquisition de la solution. Le coût de la solution doit cependant être équivalent au prix de la soumission. • KM : Il appartiendra à l'alliance d'accorder une prime de risque dans le prix pour	Faire un suivi avec Karl concernant la notion de changement de besoin vs dépassement de lot.

	que les décisions soient rationnel vs une décision mécanique ○ DL : Qu'est-ce qui déclenche l'utilisation du 3M\$ accordés à l'utilisation d'expertise SAP. ▪ KM : La société va vérifier ○ GC : Sera-t-il possible d'en rediscuter? ▪ KM :oui • KM : Le thème sera déposé en addenda officiel pour que celui-ci convenu et compris pour l'ensemble des trois partis.	considérer le modèle de partenariat/contingence proposé par l'alliance. Le principe de libre concurrence s'exercera entre Deloitte et LGS; • Partager la réponse de la Société concernant le déclencheur de l'utilisation du fonds de 3M\$ dédié à l'utilisation d'experts (ex. : expertise SAP). ○ KM : pour les demandes extraordinaire et non pour le Q&A	
Volet technologique (Expert SAAQ : Jean-François Larouche X)		• MG : Lundi va présenter comment la technologie a été proposé dans l'offre afin que la Société comprenne bien la proposition afin que la SAAQ puisse fournir du feedback sur ces éléments • MG : L'évolution des améliorations des outils technologiques serait une opportunité de la SAAQ. ○ KM : La réponse écrite pour le comité de sélection pourra comprendre les éléments de dernière évolution. Cependant, pour s'assurer que les éléments sont évalués, ils doivent être inclus dans le document de soumissions amendées présenté au comité de sélection. De plus, la soumission doit aussi expliqué pourquoi les équipements technologiques ont été choisis. •	
Période de questions	• MG : Jeudi possibilité de voir le plan globale. Atelier d'outil la plage du 9 novembre • NA : Possibilité de voir la SMO jeudi • KM : Gestion du temps, consolidé du temps sera communiqué aux deux alliances.		

	• NA : Risque avec SAP lié à la disponibilité des ressources.		
Thèmes de questionnement de l'alliance	• KM : Demande à l'alliance de revenir avec une liste de thème que l'alliance aimerait revoir à la société. • NA : Présentation de la liste des thèmes • KM : réserve de 3 M\$ pour aller chercher de l'expertise pointue en temps opportun (ex. : Allemagne) QA assesment par exemple n'est pas la même chose. Doit être inclus dans l'enveloppe de prix. • NA : Travaille a distance avec accès. ◦ KM :La SAAQ a prévu des ordinateurs, VPN et etc. La SAAQ s'attend que les gens puissent collaborer dans les équipes. Donc la réponse est oui. • NA : Calcul du TCO. Qu'est-ce qui entre dans le calcul et qu'est-ce qui maximise les bénéfices vs le risque. ◦ KM : Thème non prévu mais sera reçu. Sera évalué avec l'équipe • NA : Taux moyen applicable à 90% de l'équipe mais certaines ressources spécialisées (SAP, IBM) ont un taux moyen extrêmement différent. Est-il possible d'avoir un deuxième taux? Et facturation de ces spécialiste directement à la SAAQ. • NA :Obtenir des précisions sur le centre d'excellence car cela a un impact sur les économies d'échelle du partage des ressources spécialisées dans le centre de service. Est-ce qu'il y a une ouverture? • KM :Licensing : Peut-on faire les discussions avec SAP de façon optimale. Est-ce que les éléments propres à la licence pourraient être signé directement avec SAP. Est-ce qu'il y a des zones qui pourraient être négocié directement	• KM : Demande à l'alliance de revenir avec une liste de thème que l'alliance aimerait revoir à la société. • MG : propose une liste d'éléments qu'il aimerait aborder : ◦ Position par rapport à l'indem. SGPE ◦ Team lead formation gestion du changement. L'intention est confirmée ◦ Détaillé la taille et les rôles de chacun ◦ Licensing ◦ Contrat : est-ce qu'on invite des avocats à la discussion. ◦ Financement : impact sur le ctp est-ce qu'il s'agit d'un facteur déterminant dans l'évaluation. Est-ce que Deloitte peut proposer une solution de financement pour la solution? Cela peut avoir un impact pour les coûts du projet ◦ Enveloppe scellé : qu'est-ce qui est nécessaire pour cette enveloppe? • KM :Licensing : Peut-on faire les discussions avec SAP de façon optimale. Est-ce que les éléments propres à la licence pourraient être signé directement avec SAP. Est-ce qu'il y a des zones qui pourraient être négocié directement avec SAP. ◦ MG : Il est possible d'avoir une licence en mode cloud, à ce moment la SAAQ serait locateur et non acheteur. Possibilité d'économie de coût.	• La société propose aux deux alliances une présentation sur SGPE-Proposition de la présentation aux deux alliances suite à la demande de Deloitte. (voir tableau de la séance 27-28 octobre)

	avec SAP. ○ NA : Demande de temps pour réfléchir car, l'alliance veut que tout le monde reste dans le même bateau pour la réussite. Est-ce que tous les outils sont inclus ou encore est-ce que les outils proposés sont ceux désiré par LGS? • KM : Possibilité de revenir sur les éléments, questions sur les plaquettes présentées aujourd'hui	○ KM : Comment voyez-vous les discussions par rapport au licensing? Directement avec SAP/deux fois avec l'alliance et SAP. ▪ MG : Faire l'agenda des éléments de licence à discuter et nous pourrions exclure tout ce qui peut-être partagé eux. Il y a moyen d'optimiser les négociations. ▪ KM : il sera nécessaire de comprendre l'architecture des licences pour voir les éléments à discuter. ▪ MG : L'alliance est prête à présenter l'écosystème des licences lundi ou vendredi prochain. ▪ MG : Possibilité de devoir repousser à vendredi le CDP car difficulté à discuter avec les gens de SAP puisqu'ils sont présents dans les deux alliances. • KM : Lorsqu'il y a des thèmes généraux, ils seront communiqués aux deux alliances : ○ KM : La SAAQ a prévu des ordinateurs, VPN et etc. La SAAQ s'attend que les gens puissent collaborer dans les équipes. Donc la réponse est oui. • MG : L'alliance trouve important de parler de cohabitation, ce qui expliquera la	
--	---	---	--

		stratégie de mise en œuvre. • KM : S'informe du climat du dialogue et l'appréciation à date. • JH : Est-ce qu'on traite tout l'appel d'offre ou on discute uniquement des zones d'amélioration ○ KM : La Société reviendra rapidement à cet effet mais travaille pour que l'alliance ait uniquement besoin de travailler sur les pistes d'amélioration.	
Séance du 27 et 28 octobre			
Sujet	LGS-IBM-SAP	Deloitte-SAP	Commentaires
Commentaires généraux – Ouverture de la rencontre	• NA : LGS présentera la SMO (2h) si la SAAQ n'a pas bcp de questions • KM : Karl a réitéré qu'il désire discuter avec SAP sans les deux alliances. • KM : Possibilité de faire une présentation de la SAAQ de SGPE, gestion des lots et outils communs de gestion. ○ MG +DL+NA : Oui serait pertinent • MG : À quel moment sera relâché le cahier réponse pour la soumission amendée Discussion de l'agenda de jeudi le 3 nov. • MG + NA : (2h) pour discuté du CDP ainsi que la liste d'hypothèses SAP+IBM • NA : Fiori et sa stratégie, RICEFW sera un atelier différent (2h) • DL : Architecture global (1.5h) et outil SAP+IBM • MG : Liste de points que LGS aimerait adresser. Petites questions pour clarifier aujourd'hui.	• Deloitte : offre un calendrier • Deloitte et KM discute de comment procéder à SAP, Deloitte ne veut donner leur info à SAP • KM : explique le nouveau calendrier proposé qui a été proposé à LGS hier et échange avec Deloitte à ce sujet pour s'arrimer	• Proposition en lien avec la demande de Deloitte d'obtenir de l'information additionnelle concernant SGPE pour mieux comprendre les enjeux. La proposition de présentation est offerte aux deux alliances. Conclusion : équitable et transparent • Faire attention au cellulaire de l'alliance petit ctrl au début
Volet technologique (Expert SAAQ : Jean-François)	• DL : Zone d'amélioration : La compréhension de l'alliance est qu'il s'agit d'un souhait de la société et non d'un besoin. Par conséquent,		

Larouche X)	l'alliance mentionne qu'elle va revoir sa proposition. - DL : Présentation globale de l'architecture le 3 novembre, il ne sera pas possible d'inclure cet élément pour la présentation. - KM : La logique de la présentation est de confirmer avec les présentations, la compréhension de la proposition par la Société. L'objectif est de s'assurer qu'il n'y a pas d'oublie. - DL : Infonuagique : Il y aura une présentation à ce sujet car il y a eu beaucoup de discussion interne à ce sujet. L'alliance fera part à la société de leur décision. - KM : L'équipe d'évaluation cherche à évaluer la qualité et l'indice jaune indique que la réflexion devrait être expliquée d'avantage pour permettre à la société de comprendre.		
Positionnement-Intelligence d'affaire (Expert SAAQ : Maurice Guénard X)	- NB : Précision, on parle de 3 rôles? - CFB : On voit 1 team lead rouge et 1 team lead bleu - KM: Il n'y a pas d'évaluation avec des risques perçus car nous sommes en mode positionnement. Comment pouvez-vous nous permettre de réaliser notre plan stratégique en matière d'IA.	- Marc Desroches (Deloitte) : pose des questions sur les big data et les attentes de la SAAQ à ce niveau. La saaq précise que si Deloitte a besoin de cela (big data) pour faire ca solution il faut qu'il considère ça dans sa solution - Question de Deloitte sur comment proposer leur solution dans l'amendé. Mentionné de suivre les critères de sélection. Deloitte va probablement sousmettre une section là-dessus et reporter dans les bonnes sections pour répondre au critère - Question de Guillaume bédard (deloitte) sur le cube de données - KM: Il n'y a pas d'évaluation avec des risques perçus car nous sommes en mode positionnement. Comment pouvez-vous nous permettre de réaliser notre plan stratégique en matière d'IA.	

Vision d'affaires (Expert SAAQ : Louise Savoie X)	• KM : Le thème commercial a été divisé en plusieurs sections. Le thème d'aujourd'hui est plus général. • SAP : Tableau sur les produits : s'interroge si le produit est dans le cloud ou on premise. Est-ce qu'il est possible d'indiquer si la solution peut être on premise mais aussi disponible dans le cadre. • KM : Avoir la liste de l'inventaire des composants pour jeudi • KM : Une liste sur un site internet vivant n'est pas une source d'information valable pour le processus d'appel d'offre. Nous n'avons pas le droit d'aller voir sur internet. ◦ SAP : Donc on peut imprimer la liste d'internet. ▪ KM : oui •	• Cosette : demande de précision au niveau de la licence d'entreprise et des produits qui sont inclus par défaut et la nécessité de les inclure dans la liste • Réponse de KM : le préciser • Questions de deloitte sur la colonne optionnel • Demande de donner cette liste vendredi (soit la journée de Deloitte) • CFB : Une liste sur un site internet vivant n'est pas une source d'information valable pour le processus d'appel d'offre. Nous n'avons pas le droit d'aller voir sur internet. ◦ SAP : Donc on peut imprimer la liste d'internet. ▪ KM : oui • SAP, mentionne qu'ils n'ont pas de liste public donc ne pourront pas répondre à cette question, précision de LS avoie de le faire pour les sous éditeurs • Discussion (en silo) avec m. Cossette (SAP) sur la décision de la SAAQ et des alliances de faire les discussions en silo avec SAP • Demande de monsieur Cossette de pouvoir soumettre des sujets à la SAAQ, KM est ouvert à cela • Cossette préoccupation car il semble que les alliances tentent de niveler par le bas pour réduire le prix. Crainte que la solution ne soit pas homogène donc suggère que les besoins soit clair (dont big data). Mon interprétation, il s vont essayer de miser sur les faiblesse (zone grise) de l'appel d'offre afin de mettre le minimum et non voir ce qui est mieux afin de faire baisser le prix. SAP a déjà passé, donc lui il veut une solution qui va être bonne (réputation) • Page 11 non présenté en présence de SAP	• KM :La SAAQ devra se positionner sur ce qu'elle veut au niveau du big data (suite à commentaire de SAP et question de Deloitte) • VI : s'interroge sur la pérenité ce à quoi on s'attend après le 10 ans (Possibilité de la SAAQ de se positionner à ce sujet) • KM : la SAAQ ne pourra pas faire de choix entre deux moyens proposés mais elle pourra dire si elle est à l'aise avec le moyen (moyen recevable ou non), elle peut également relancer la balle à l'alliance et lui demander les avantages et les inconvénients du moyen proposé • Note pour MPL et FAL : si une alliance pose une question qui permet de préciser le contexte de la SAAQ, on le note et c'est à la société de jugé si c'est important dans le processus d'évaluation Mots clés : • Besoins • Précisions • Contraintes de la SAAQ • Moyens de l'alliance pour répondre au besoin
---	---	--	---

		et non remis dans la version papier également	
Licensing	- NB : Pas d'inconvénient que la Société négocie directement avec SAP. Quel sera l'impact sur le mécanisme de contrat. L'alliance veut être présente lors de la négociation des clauses ouvertes dans le contrat. - KM : La Société fera une liste des éléments du Licensing qui seront négociés directement avec SAP.		
Grille d'évaluation de l'étape G	- NA : Il est dur pour le moral que l'impact d'un travail de 6 mois vaut 24% de la note. - Pièce jointe de l'analyse de la qualité des offres amendées. On y retrouve le détail de la pondération des notes pour les services professionnels. - NB : une ressource verte, est-ce que cela équivaut au maximum des points. - Il s'agit d'une ressource acceptable. Libre à l'alliance de mettre à jour le CV ou de proposer une nouvelle ressource.	- Pièce jointe de l'analyse de la qualité des offres amendées. On y retrouve le détail de la pondération des notes pour les services professionnels. - Nouvelles information de l'alliance non demandée par la SAAQ pourra être réévaluer en fonction du poids de l'étape E (soit le 24 %) - Deloitte : question sur la répartition des point au niveau des leads si proposition de plus de lead qu'exigence de la SAAQ. R : réparti en de l'enveloppe de point en fonction du nombre de lead proposé par l'aalince - Il s'agit d'une ressource acceptable. Libre à l'alliance de mettre à jour le CV ou de proposer une nouvelle ressource.	
Stratégie de mise en oeuvre et stratégie globale (Expert SAAQ : Dany Shield X et Louise Savoie X)	LGS : Présentation SMO - NA : Les revues techniques avec les équipes expertes (Tiger Team : niveau mondial) ont été effectuées par IBM pour camper la position de la stratégie. - NA : Aimerais savoir quelle est la perspective de bout en bout de la Société car cela ouvre la porte à interprétation - DL : La modification de l'agenda de début des travaux a un impact sur la livraison finance afin	Deloitte : Présentation SMO - David : présente ODJ de la présentation - Ils ont revue le découpage afin de s'assurer d'entrer dans le délai 2020 de la planification stratégique - Demande de l'alliance de valider lors du DC le tableau sur l'utilisation ou l'incorporation des systèmes patrimoniaux afin de bien évaluer l'effort à mettre avec chaque système.	Commentaire de KM lors de la pause : LGS connaît bien les systèmes patrimoniaux, Deloitte non et on peut voir qu'ils se questionne à ce sujet là

	qu'elle soit livrée en début d'année financier. • NA : Aimerais savoir quel est l'impact pour la Société qu'une ressource utilise deux systèmes pour une période de temps pendant la mise en œuvre du projet. Implantation par type de client ou par localisation	Si SAAQ accepte cette demande, elle devra évaluer la possibilité de le faire pour LGS également. • Commentaire lors de la pause de peut leur fournir de l'information supplémentaire (au deux), mais sans de valider leur tableau • Demande de l'alliance de valider le nombre d'interface (référence à la page 15 de la présentation) • Demande de KM combien de ligne de production en même temps • DS remet un document sur les systèmes patrimoniaux nom : stratégie de mise en œuvre (a été remis à LGS aussi) Deloitte : aimerait avoir une meilleure perception de la BD perception. Deloitte : est-ce qu'il y a d'autres info de ce genre. R nous pourrons voir vos questionnements et voir dans quelle mesure nous pouvons y répondre	
Question de l'alliance	• MG : Comment voyez-vous la prochaine étape pour la SMO ○ KM : La journée du 3 est bien remplie. Nous avons devancé le calendrier initial. ○ KM : 1^{er} novembre de faire une ½ journée (PM) pour revenir sur la SMO et ½ journée (AM) avec Deloitte ○ KM : CDP est le 3 avec SAP-LGS donc sera le 4 novembre pour SAP-Deloitte ▪ MG : L'alliance est confortable avec cette situation. ○ KM : 2 blocs de 1h1/2 présentation		

	de l'architecture et retour sur la SMO. • KM : SGPE ne semble pas critique puisque vous ne l'avez pas demandé.		
Présentation de la Solution de gestion de projets d'entreprises SGPE (Stéphane Mercier) il a 1 heure pour faire sa présentation SM : Sous-contractant R3D pour la Société et a refusé de signé une lettre de déclaration d'intérêt. Nous étions présents lors de la présentation de M. Mercier et les éléments discutés lors du DC sont des éléments de précision du contexte propre à la Société. Aucun échange d'information en liens avec les soumission.	• Sera présenté à LGS le 1^{er} novembre	• SM : il présente la plaquette, attention il ne lit pas la plaquette comme les autres. Il explique le fonctionnement, sors de la plaquette mais n'apporte pas d'enjeux majeurs . • KM : mentionne que depuis dans mis en place donc nous sommes habitué dans la gestion de projet (cette mention a déjà été fait lors de la séance commune) • Question de deloitte : est-ce qu'ils ont une processus de relève des ressources , réponse de la SAAQ, non mais nous avons un plan de gestion de ressources (objectifs de carrière des ressources). Deloitte demande si ils peuvent suggérer qqchse à ce sujet réponse de Karl, ce n'est pas un besoin de la SAAQ, mais s'ils veulent le présenter c'est libre à eux • Question de deloitte général : sur le fonctionnement des rapports de gestion et délai de génération des rapports, demande si possible d'intégrer des horaires à plus de 37.5 hres, R :oui. Q : personne autres fuseau (qui travaille 14 hres) • Suite à question de Deloitte, il est mentionné à Deloitte que la stratégie AGILE n'est pas intégrée à la gestion de projet en place • KM : message à retenir c'est que l'on est habitué en gestion de projet • Question de l'alliance s'il y a des dates butoirs à considérer. Pas de réponse de la part de la SAAQ • Demande de l'alliance de préciser ce qui	

		génère les bénéfices de la SAAQ • KM : est-ce que tout ce qui est mentionné sur les efforts est mis dans l'offre, R non mentionné • KM : comment les livraisons sont la même durée R : c'est la même durée, mais le nombre de personne en arrière (le staff) est ajusté en conséquence • Alliance : question au niveau du critère du moment de la livraison 1, savoir si toujours valide • Deloitte a fait une analyse du risque préliminaire voir page 34 de la présentation	
Séance du 01-11-2016			
Ouverture de la séance	• KM : distribution de l'agenda • KM : Ce PM Propose Architecture techno et succès factor (30min) et Stratégie de mise en œuvre. • KM : Pour Jeudi, la SAAQ peut proposer l'architecture actuel avec le legacy, les données maîtres. Explication des processus de bout en bout. • KM : Le volet ressources humaines. Présentation de la position de la Société sur sa position. Présentation SGPE • KM : Architecture CDP –SAP , ensemble des composantes nécessitant des licences • KM : Possibilité d'ajouter une semaine au dialogue compétitif pour pouvoir compléter adéquatement les discussion sur la SMO et Architecture techno.	• KM : Report du thème Licensing car n'est pas la priorité ○ KMLa stratégie de mise en œuvre est l'élément important à comprendre ○ KM : La société est prête à faire du feedback • KM : Il n'y aura pas de report des thèmes déjà apporté à la table • KM : Retour vendredi sur le système legacy pour comprendre l'économie de l'outil, document sur les données maîtresses, explication du processus de bout en bout • KM : Vendredi ou lundi, explication de la livraison 1 (processus financier) • KM : Possibilité d'ajouter une semaine au dialogue compétitif pour pouvoir compléter adéquatement les discussion sur la SMO et Architecture techno.	
Architecture, technologie (Expert SAAQ : Jean-François Larouche X, Jean Quenneville X)	Expert : Pierre David, Toby ? • DL : La philosophie de travail est le plus micro possible. Cette approche a un impact sur la possibilité d'accepté les changements	Expert : Makram, François Normandin, Charles • M : Infrastructures qui supporteront les livraisons en parallèle • M : Site de relève en marche au moment de	• Deloitte : présentation sur la stratégie de mise en œuvre porte sur les moyens de

	technologique entre la date de dépôt des soumissions et la date d'aujourd'hui. • T?: Utilisation de la dernière version de SAP S4Hana 16.10 pour éviter de faire les prochaines mises à jour qui ne touche pas nécessairement le cœur de S4Hana. • PD : on ajoute de la capacité de stockage au besoin dans un environnement virtualisé. • KM : Dans la logique d'infrastructure. Vous livré l'équipement, il est dans nos locaux, et ensuite on les active en fonction de l'avancement du plan globale. Est-ce que cela se fait ici? ○ DL : Il y a du monitoring à distance. Il y a du monitoring, l'équipementier et notre équipe. • KM : Quel est la durée de vie des machines serveur. ○ PD : on vise un rafraîchissement en fonction des phases et de faire une consolidation plus tard. • DL : Infonuagique : écart dans les possibilités disponibles sur le marché entre décembre 2015 et décembre 2016. En 2015, l'écosystème est vite devenu peu rentable sans réduire le foot print avec les composantes cloud disponible. Il y avait aussi un problème de fixation des hypothèses avec l'évolution. Il y a une évolution rapide des produits disponible dans le cloud. L'option cloud au mois d'octobre ne permettait pas de réduire les coûts et les risques suffisamment. 9 mois plus tard, la situation a changé et l'offre cloud a évolué. LGS va réévaluer le positionnement sur le Cloud on permises. LGS veut s'assurer que les éléments sont stables et rentable pour la société. ○ NA : LGS va réévaluer pour l'offre	l'implantation des livraisons • M : Demande si la société avait mentionné une faiblesse de la soumission qui était l'implication de la SAAQ. Makhrum demande de confirmer la position. ○ KM : Demande d'expliquer le concept de la stratégie initial pour être en mesure de bien comprendre la position de l'alliance afin de ne pas ce privé d'information pour la compréhension. ○ FN : Est-ce que la SAAQ a des inquiétudes sur le mode de livraison et l'optimisation des ressources ▪ KM : On vous laisser aller ○ MG : Design autoportant et autogéré. Mais l'alliance veut voir les pistes d'amélioration qui conviendront à la société. • KM : l'alliance installe des serveurs et le personnel dans les locaux de la salle. ○ FN : Il va y avoir du local et à distance. Exemple horaire 9 @5 sera sur place et des équipes spécialisées qui travaillent à distance selon certains services. Système alertage sera fait à distance. • FN : Est-ce qu'il y a une inquiétude sur le ratio personne sur plate/remote ○ KM : Pas pour l'instant • JN : Est-ce que vous avez des besoins spécifiques qui portent sur le cloud? ○ KM : La Société n'est pas prête pour prendre le risque d'envoyer	l'alliance pour répondre aux besoins de l'appel d'offre. Information doit rester en étanche.
--	---	--	---

	finale. • NA : demande d'avoir les paramètres relatif à l'infonuagique afin de s'assurer que la soumission répond bien aux exigences de la Société.	les données internes de la SAAQ dans le cloud. ○ KM : La société est ouverte à ce type d'approche dans la mesure où cela respecte la philosophie. • FN : comment on fait pour évaluer le prix si un fournisseur a inclus les ressources SAAQ alors qu'un autre fournisseur fournis un service autoportant. ○ KM : Comment cela va fonctionner? ○ MG : les heures, basées sur les volumes seront présentées dans le bordereau de prix. ○ FN : les opérations préarchitecturés (posé balancé) sont quantifiés et inclus dans le coût directement. (coût de pièce) et non dans un tableau d'effort de ressource. Le coût des ressources est capitalisé aux pièces. ○ KM : La Société veut bien comprendre cet élément. • M : Site miroir, selon MG, il n'est pas possible de faire un site 100% miroir. • MG : Est-ce qu'il est possible pour la Société d'avoir un feedback concernant l'interprétation de la volumétrie de la capacité (Quick Sizer)	
Stratégie de mise en œuvre Expert SAAQ : Louise Savoie X, Dany Shield X	• KM : Questionnement concernant le plan globale • KM : Horizon du plan stratégique 2016-202. Le glissement de l'agenda pour démarrer en avril et glisser les livraisons on arrive à l'implantation en décembre 2022. Cela apporte un enjeux avec notre plan stratégique qui est de 2020. • KM : L0 est contraignante dans l'appel d'offre	• Expert : David Trudel, ? Dolchez • KM : Mentionne que la compréhension actuelle de la Société ne permet pas de conclure que la SMO est possible. • MG : Reçu l'information et analysé avec les spécialiste et nous avons conçu les scénarios 2 et 3. L'aspect risques et coûts est l'élément en jeux sur le scénario 1. • KM : à quel endroit seront les transactions.	

	car on ne peut pas débuter les travaux si le blue print n'est pas complété. Donc confortable de démarrer en parallèle avant la finalisation du Blue Print • KM : La Société aimerait comprendre la conception des livraisons. L1 sera probablement livré en décembre 2018. Est-ce qu'il est vrai de penser ça? • DL : Il n'est pas nécessaire d'être au premier janvier pour faire une implantation. Idéalement le 1^{er} janvier en raison de la démarcation. Mais possibilité de faire l'implantation à d'autre moment de l'année. Le choix vient modifier la stratégie de conversion. Deux options, on peut alléger la première portée de L1 pour implanté le 1^{er} janvier 2017 ou implanté en cours d'année selon la période idéale. • DL : La séparation L1 de L2 en raison de la gestion de la capacité de production de l'équipe. • KM : Le chef de projet et le CFO ne veulent pas d'implantation du système financier (L1) en cours d'année • KM : L1 et L2 en décembre 2018. ◦ DL : C'est possible mais très lent. ◦ NA : Philosophie importante est de démontrer du succès rapidement. Pas trop de parallélisme. ◦ DL : Le volet financier permet de fixer des fondations qui seront utilisées dans les autres volets, permis et imat etc. • NA : Est-ce qu'on peut avoir un autre Go live que celui de finance? Finance c'est fondamentale mais ce n'est pas incontournable. • KM : Rappel sur le document des systèmes de	◦ Dolchez : il y aura besoin d'utiliser deux systèmes. ◦ KM : Cela nous rassure que vous comprenez • KM : Quelle situation avez-vous en tête, un cut over ou parallèle. • DT : Veut éviter le parallélisme car double le travail. • Dolchez : il y a un peak de ressource lors du début de la livraison 3, production de la L2 et support de la L1. On peut atteindre une équipe de 300 personnes. ◦ MG : L'alliance est à l'aise avec une équipe de cette envergure. • David Trudel : Le découplage de GRU et GRP est-il réaliste. • David Trudel : Lorsque nous estimons les heures de formation. Comment sont-ils comptabilisés dans les opex ou capex? Le receveur/ utilisateur de formation n'est pas comptabiliser ◦ KM : Doit-être inclus dans les lots. Cette précision doit être effectuée aux deux alliances • JH : il y a un rapport entre la qualité et le prix. Combien de point seront accordé pour l'augmentation de la qualité de la formation et gestion du changement car cela aura un impact très important sur le coût. ◦ Cela fera parti de la précision apporté aux deux alliances • KM : L'utilisation des ressources dès le début est une idée recevable par la Société. Qu'est-ce que cela représente en terme d'effort? Est-ce que la Société sera en mesure de fournir les efforts nécessaires. • KM : La Société veut se reconforter au niveau de l'analyses des ratios internes /externes.	
--	--	--	--

	missions. Gestion de la relation client est codée de façon native à l'intérieur des transactions avec saveur locale. • KM : Parrallélisme, est-ce que nous sommes capable de vivre avec • KM : Décembre à février, il s'agit de la période creuse. • DL : Possibilité de séparer permis et immat en commençant par les permis, il y a moins de transaction. ○ KM; Pas beaucoup moins. On n'est pas du simple au double ○ DL : Il y a moins de différentes opérations possibles. ○ NA : Dans cette situation, on touche deux fois l'utilisateur. ○ KM : Exemple un nouvel employé, il touche deux univers en même temps pour compléter son travail. Former deux fois. Vs un bing bang mais en mitigant les risques applicatifs. L'organisation n'est pas fermée à faire un bing bang • DL : À partir de quand les utilisateurs finaux seront disponibles pour être envoyé à la formation? ○ KM : C'est à l'alliance de proposer la stratégie de formation. • MG : Après discussion, le scope est de 4 ans. • NA : Est-ce que les lots doivent être de 6 mois. ○ KM : Il ne s'agit pas d'une contrainte. Comment on s'assure qu'il y ait des signatures de lots. Le temps peut-être approximatif. Il s'agit du concept de livraison d'un actif. • KM : La SAAQ est un assureur public. 3 différences avec les assureurs privés. 1 seul contrat, c'est la loi pour tout le monde avec	Comment fonctionne le transfert de connaissances dans l'année 4 et 5. • KM : Pourquoi le global blue print a une durée de 7 mois? Pourquoi aussi long? La Société aimerait bien comprendre ce qui sera dans le contrat. • KM : La société serait ouverte à relacher les éléments de l'appel d'offre afin de démarrer des travaux avant l'acceptation du global blue print (L0) • KM : Contexte sur les opérations. Novembre à février sont des périodes qui ont un niveau d'activité moins important. (cours de moto, cours de conduite) Impact sur le sizing. C'est une logique qui peut être logique avec la simulation. • KM : La société est ouverte à une solution big bang mais avec une stratégie de gestion des risques • KM : Gestion de changement, la Société réfléchi s'il est possible de séparer permis et immat. • KM : on ne comprend pas pourquoi dans votre plan initial de faire GRU en premier. Mais compte tenu qu'on focus sur la livraison 3. Cela peut être possible. • KM : Il y a 1400 interface de communication avec les externes, comment voyez-vous cela? ○ Dolchez : C'est une discussion qu'il faut avoir conjointement. Hypothèse d'évaluation conservative. Aucun changement pour l'externe. Donc SAP et l'intégration va s'adapter pour fournir l'info tel que reçu initialement. ○ KM : Parfait on est à la même	
--	---	--	--

	des critères d'indemnisation. Donc pas besoin de faire du cross selling et de la prospection. On encaisse les primes avec la perception des permis et des immatriculations. • NA : Est-ce que le bang du point de vue des sites ? Endroit différent pour l'implantation (site pionnier). ○ La SAAQ est ouverte. Mais la clientèle n'est pas géo référencé. Donc voir l'impact • KM : Générique dans l'appel d'offre concernant la gestion des ressources humaines. Les éléments sont précisés et la Société va déposer une position. Paie et gestion du temps seront transférés à SAGIR. Prévoit mettre ça en place en octobre 2017. Vous devrez valoriser l'effort pour les éléments en périmètre. ○ DL : attention à la duplication • KM : Il y a 1400 interfaces de communication avec les externes, comment voyez-vous cela? ○ KM : Parfait on est à la même place. La Société a déclenché un exercice de travail préparatoire. 1400 partenaires = bcp. Moins de dérangement possible pour les partenaires • DL : Respecté le plus possible l'information actuellement générée. •	place. La Société a déclenché un exercice de travail préparatoire. 1400 partenaires = bcp. Moins de dérangement possible pour les partenaires • KM : Générique dans l'appel d'offre concernant la gestion des ressources humaines. Les éléments sont précisés et la Société va déposer une position. Paie et gestion du temps seront transférés à SAGIR. Prévoit mettre ça en place en octobre 2017. Vous devrez valoriser l'effort pour les éléments en périmètre. • MG : aimerait avoir des commentaires sur les métriques que l'alliance à présenter. ○ KM : Veut avoir une discussion sur la réalité différente d'intégration technologique vs fonctionnel et intégration. ○ KM : Intégration fonctionnel, le concept de two in box, on se questionne sur les ratios. Nos experts d'affaires seront en faible proportion pour feeder vos experts. ▪ MG : On pense que cela a été sous estimé et sera corrigé. Cela est probablement lié au problème de conversion entre les données d'estimations de l'alliance et les demandes en information dans l'AO. • MG : Avec la vision du centre d'excellence, il y aura un impact important sur le transfert de connaissance de la propriété intellectuelle	
--	---	---	--

Succès factors	- Expert SAP Pierre Lamarre, Guy Cossette - Présentation de la plaquette succès factors par SAP. Outils utilisé pour la gestion des ressources humaines à court, moyen et long terme. - CFB : Comment le système fera pour évaluer les données historiques et les absences en même temps. Est-ce qu'il y aura du dédoublement de tâche.	•	
Planification	- Vendredi processus de bout en bout. - Retour jeudi avec la suite de succès factor - KM : Il y aura une discussion concernant les ratios internes/ externes et de la volumétrie. V-3 - NA : CDP devra être rediscuté la semaine prochaine	- Vendredi Matin – priorité SAP ○ Avant midi SAP (1.5h) ○ CDP SAP (1h) ○ Ensemble des composantes, outils ○ Offre BI avec feedback pour avoir le temps de préparer la v2 de mercredi - L1 (1h) - TI-v2 (1h) - Volumétrie mise en œuvre et équipe et organisation de projet	
Séance 03-04 novembre			
Architecture de la solution Expert SAAQ : Danny Shield X, Louise Savoie X, Claudia Genois X	- Expert SAP Pierre Lamarre et Guy Cossette - PL : Depuis la qualification de SAP à l'étape A, arrivé de la plateforme S4 et arrivé de nouveau module. - DS : Est-ce qu'il y a prochaine version de S4 qui sera renouvelé prochainement? ○ GC : Rien de prévu pour les prochaines années. S4 est une version qui présente une très grande avancée technologique. On doit attendre que le marché s'arrime avec cette avancée technologique - GC : L'infonuagique est un voie de l'avenir. Mais plusieurs risques et obstacles propose une avancée en cette matière qui doit être constamment évalué.	- Expert SAP Pierre Lamarre, Hélène ? et Guy Cossette - H?: Présentation des écarts entre la grille F1 et F2. L'alliance va repasser les grilles pour s'assurer de la cohérence. - PL : Un élément standard est un élément qui ne demande pas de développement additionnel. Cependant, il peut y avoir des efforts liés à l'intégration des données. - PL : Présentation de l'architecture globale de la solution proposée. - PL : Depuis la qualification de SAP à l'étape A, arrivé de la plateforme S4 et arrivé de nouveau module. - KM : CRM est dans business suite va évoluer Hana mais s'en va dans le cloud.	

	○ PL : La relation avec la clientèle est le processus pour lequel les applications infonuagiques sont le plus susceptible d'être utilisés. • PL et GC : Parle du big data. Utilité du big data pour la Société. Permet d'utiliser des données hot data pour cibler une publicité à clientèle donnée. SAP installe ce type de structure à tous leurs clients en assurance ○ NA et MG : Aimerais avoir la position de la société par rapport à ce sujet. Aimerais avoir la réponse de la société avant la fin de la semaine prochaine pour mettre les hypothèses sur la table pour faire l'amendement ▪ KM : La Société va revenir avec sa position. Ne peut pas se prononcer à ce sujet à ce moment. ▪ MG : Cet élément va avoir un impact sur la stratégie, les ressources et etc. Donc veut avoir la réponse de la société rapidement • KM : Sans ces modules la, en terme de valeur d'affaire, qu'est-ce que nous avons? ○ GC : En termes d'intelligence d'affaire, la solution actuelle permet d'avoir de l'info, statistique et etc de l'interne uniquement. L'ensemble de données externes par exemple puce sur les plaques ou info sur les véhicules des policiers et contrôleurs, (environnement externe) il est nécessaire d'avoir les applications et base de données de big data. ○ PL : toutes les demandes de l'appel	○ PL : S4 est le cœur financier. CRM sera une solution on premise tout comme S4 et demeure le cœur de la solution digitale. Les outils qui se connecteront par exemple Marketing et service GPS ou autres seront dans l'infonuagique • PL : L'ensemble des modules de l'industrie sont réoptimisé pour S4. Exemple Claims sera optimisé pour S4 mais on ne sait pas quand. • KM : CRM sera optimisé quand? ○ PL : Il n'y a pas de date • KM : Lorsque CRM sera sur Hana, il y aura un effort de conversion ○ MG : On ne peut pas prévoir des efforts requis qui ne sont pas prévisibles. On n'a pas mis des efforts pour CRM hanaifier. ▪ CFB : Est-ce qu'il y a un risque que la disponibilité soit en début de projet. ▪ PL : Sur un horizon de 10 on espère que ça se face. ▪ GC : On va essayer d'aller chercher une direction de SAP. ▪ MG : propose de mettre tout de suite une réserve car on ne peut pas ajuster le plan de mise en œuvre tout de suite car on ne sait pas quand ça va arriver. • MG : Il faut que la société se positionne concernant le cloud readiness.	
--	--	--	--

	d'offre sont comprises dans la solution proposée par SAP. Par contre, selon les expert SAP, le big data est un aspect de solution qui sera un avantage pour la société. • Présentation des modules utilisés par SAP pour la réponse de l'AO. SAP pense que certains modules pourraient être intéressants pour la Société et ils sont ajoutés au bill of matériel • NA : Les modules ajoutés en raison de la structuration de l'offre SAP et qui ne sont pas requis dans l'offre de services ne seront pas traités par l'intégrateur/ou extra car l'intégrateur doit investir du temps pour configurer le module. • CFB : Il serait important d'indiquer les dates de fin pour les modules car il y a parfois des efforts d'upgrade pour se mettre à jour avec la prochaine version. • D L : Présentation de la liste des équipements proposés par l'équipementier. • PL : Présentation des composants peu utilisés	• PL : Pour SAP c'est la direction que l'entreprise prend. Le cœur digital avec une structure infonuagique en périphérie. • PL : S'inspirer du big data pour permettre à la société de se rendre à un niveau avancé en terme de marketing one to one (ciblé). Outil SAP Vora et Hortonworks?? (Big Data) •	
Outils Expert SAAQ : Éric Beauregard X	• Expert LGS : Hélène Langlois, Marc Desrochers, François Dupont Champion, • Présentation de la liste des outils prévus dans le projet. • EB : Tente de savoir si des outils peuvent être remplacés par des outils déjà proposés par l'alliance. • EB : Exprime des craintes de la société quant au rafraichissement des environnements. Quel est la réflexion de l'alliance sur le paysage des outils afin que la Société puisse bien comprendre. • EB : Demande à l'alliance d'indiquer la différence entre worksof change analyser et BPCA analyser	• Expert : Makram et Pierre-Éric Dochez, • Présentation de la liste des outils prévus dans le projet. • CFB : Power AMC est vraiment différent de Irise? ○ Makram : oui • MG : Cloudreadiness. Tout peut-être automatisable. • EB : Soucis d'effort de mise en place de l'outil TDMS-SAP. Quel est le niveau? ○ Est-ce qu'il y a un réel gain versus utilisation des copies plein volume. • PED : On n'a pas prévu dans la soumission des outils pour les opérations des processus d'affaires.	

CDP	• GC : Présentation des licences d'entreprise • GC : Présentation de la liste des outils SAP inclus dans la soumission • Expert SAP Pierre Lamarre, Guy Cossette, Adam Novek et Rado Slav • PL : Présentation de l'architecture du dossier client 360. • PL Tout peut être livré. L'approbation des besoins est effectuée lors de la phase de définition des besoins. Le rôle de SAP est sur le développement du module alors que le rôle de LGS est de configurer les tables, structure, etc. ○ KM : L'étape nécessaire d'un chemin critique pour la livraison de la solution. ○ KM : s'il y a un écart entre le blue print et le besoin pour compléter le projet. Il s'agit d'un élément critique et pré requis pour le travail de réalisation fait par l'intégrateur. ○ KM : Si la conception de l'outil qui n'existe pas prend 6 mois à programmer, le projet ne peut avancer à ce moment. ▪ AN : Il y a une étape de la compréhension des besoins lors de la définition du Blue print. ○ KM : Il y a une contrainte majeur pour le démarrage du projet suite à la conception du blue print car les équipes travailleront sur le blue print seront libérés le temps que SAP effectue le CDP et par la suite l'équipe SAAQ reviendra au travail pour démarrer le travail d'intégration avec LGS. • PL : Le CDP est le contenu et ne livre pas de	• GC : Présentation des licences d'entreprise • GC : Présentation de la liste des outils SAP inclus dans la soumission • Expert SAP Pierre Lamarre, Guy Cossette, Adam Novek et Rado Slav • AN : Le développement se fait dans vos locaux. Sur place. • KM : Avec l'équipe Deloitte on se marie dans le CDP. • KM : On défini le besoin pendant le blue print. Quel est le temps du calendrier pour les 3 CDP. Qu'est-ce qui se passe pendant ce temps? ○ KM; Qu'est-ce que je fais avec mes équipes pendant le développement du CDP. ○ MG : Il y a des livraisons en parallèle. ○ PL : C'est du développement au même type que d'autre développement mais c'est fait par l'équipe de SAP. ○ MG : c'est tout intégré dans le calendrier des livraisons. Ce n'est pas séquentiel. Il s'agit d'un stream supplémentaire. ○ KM : Peur de libérer toute l'équipe d'affaire. On voudra bien comprendre ça dans le plan.	
-------------------	---	--	--

	rapport standard. C'est l'intégrateur qui intègre les données et construit les rapports.		
Bout en bout Claudia Genois X	Présentation du processus bout en bout et des attentes de la société à cet égard	Expert : David Trudel et Pierre-Éric Dochez Présentation du processus bout en bout et des attentes de la société à cet égard	
Arimage Janis Bois X Lucie Lajeunesse X Jean-François Poiré X Éloïse Dupont X	- Présentation des tableaux d'arrimage avec les experts SAAQ. - Peu de question de l'alliance - Transfert des chiffriers par la clé	- Présentation des tableaux d'arrimage avec les experts SAAQ. - Transfert des chiffriers par la clé - Peu de question de l'alliance	
Identification des sources de données d'identification (travaux préparatoires au PGI)	- Présentation des sources de données d'identification par les expert SAAQ. - Peu de question de l'alliance	- Présentation des sources de données d'identification par les expert SAAQ. - KM : On travaille les données pour savoir ou elle se trouve et comment elle se trouve	
Travaux préparatoires à l'amélioration des données	- Présentation des travaux préparatoires par les experts de la SAAQ. - KM : le profil de ressource est exigeant puisque l'équipe de la SAAQ est prêt et notre équipe détient une expérience. - CFB : Le dossier médical unique est un élément essentiel.	- Présentation des travaux préparatoires par les experts de la SAAQ. - MG : le but est d'avoir fini quand cette analyse la. Est-ce que tout cela sera complété au début des travaux? - KM : C'est l'objectif - KM : On est conscient qu'il y a deux vecteurs de risques. On veut qu'au moment de votre arrivée, les données soient prêtes. Cela explique l'exigence des critères de sélection des leaders.	
Précisions sur les besoins RH (Expert SAAQ : Julie Lajeunesse X, Joséanne Castonguay X)	- CFB : Sagir ne fournit pas d'information de gestion - NA : Est-ce que vous vous attendez que tout cela soit inclus dans l'amendement et à quel endroit on met ça dans le plan. - KM : On ne donne pas les processus. On pourrait en reparler. Il faut trouver un espace pour en discuter. - CFB : Lorsque nous aurons terminé nos réflexions, nous pourrons vous	- CFB :Présentation des activités RH qui pourraient avoir un impact sur les besoins. - KM : On ne fournis pas les processus. Mais on aimerait savoir comment le pogner. On ne donne pas d'information du même niveau de maturité. - MG : Est-ce que nous aurions un atelier avant le dépôt du 4 janvier. Fais parti du domaine applicatif qui sera évaluer dans l'appel d'offre.	

	envoyer une annexe au cahier de réponse. ○ KM : l'objectif n'est pas de pousser la date du 4 janvier. • 2016-11-16 : KM a mentionné que les besoins RH ne feront pas partie du TCO.	• KM : oui • La société va migrer vers Sagir pour octobre 2017 pour le retirer du chemin critique du projet. • Intelligence d'affaire n'est pas livrée avec le système SAGIR. Mais il sera nécessaire d'intégrer des éléments pour faire notre propre gestion. • MG : Est-ce qu'on peut aller jusqu'à proposer des nouvelles façons de faire. ○ KM : je n'irais pas jusque là. • CFB : Est-ce que l'évaluation des efforts est possible? • PED : Cela dépend du niveau de détail. • MG : On peut donner une envelopure, ou une enveloppe. On comprend que c'est un élément qui ne sera pas comparé. • KM : L'intention n'est pas de mettre cela dans le CTP.	
Discussion sur la stratégie de mise en œuvre	• NA : en mode réflexion et non arrêté • NA : Phase conception est de grande importance. Le point qui est resté dans l'esprit : Go live finance à une autre date que le 31 décembre n'est pas acceptable. • NA : Possibilité de parallélisme avec la phase de conception. • NA : CDP démarre après la phase de conception blue print. • NA : Concur et succès factor est cloud donc ne dépend pas des infrastructures. • NA : Big Bang dans 150 site donne beaucoup de pression dans une situation en relation avec la clientèle. Big Bang par région. Mais mise à jour de la version continuellement. Si tout est ok. Big bang avec le reste. ○ KM : Mitigé le risque de la qualité de la solution. ○ NA : possibilité de coupé en		

	plusieurs morceaux pour faire différent Big Bang. Pour réduire la pression. • KM : Préoccupation de la Société associé au CDP. Équipe est déjà libérée et prête à travailler lié au temps nécessaire pour le CDP. L'équipe tombe au hiddle pendant le développement du CDP.		
Confirmation agenda semaine prochaine et questions	• Jeudi : Intégration Ricefw et Fiori • Jeudi : Volet 2 Ti sera confirmé demain • SAAQ : Stratégie MEO nouveau plan • Avoir du feedback sur le big data • Éléments contractuels pas avant le 14 novembre • Suite de l'architecture techno • Possibilité de prendre une semaine de plus si nécessaire. • DL : Site de relève. La distance peut-être un problème pour le respect du délai de récupération fixé à 90 minutes. ○ KM : Nous ne sommes pas en disast recovery. ○ NA : ça va prendre Tobby et on va y revenir • Compréhension sur le partage de risque. • KM : Les efforts pour construire les efforts de formation. Est-ce que vous avez inclus dans vos métrics, les efforts des receveurs de la formation. Il faut juste s'assurer que les deux alliances doivent être sur le même point. La société va se poisionner sur ce point	• Mardi prochain ○ Architecture technologique v2, 1h ○ Gestion de la relève ○ Stratégie de MEO v3, incl. Intégration Fiori, RICEFW ○ Volumétrie d'équipe et Organisation,	
BI	○	• Expert Deloitte : Mahdi Amri et Guillaume Bédard • KM : La Société est ouverte à évoluer de façon agile dans le BI. La société n'a pas de contrainte. • Maurice : Participation de 20% de la SAAQ dans l'architecture de solution, analyse	

		fonctionnelle et technique. ○ MA : La première personne consulté est la personne d'affaire. ○ CFB : On a une préoccupation de transfert de connaissance. Est-ce que ces ratios sont suffisants. ○ Maurice : Les gens à la SAAQ connaissent les bonnes questions mais n'ont pas les bonnes données. ○ MA : La production ce n'est pas nécessaire d'avoir un fort taux de participation de la Société. ○ MA : On peut revoir cette solution et inclure la participation de la Société dans la conception et visé la montée en compétence des ressources. • KM : Les projets d'intelligence d'affaire doivent ajouter de la valeur à l'information. Il faut évaluer la nécessité d'ajouter ces éléments. • JH et MG : L'explication dans la soumission n'a pas été suffisamment détaillée dans l'appel d'offre et sera corrigé dans l'appel d'offre amendée. • KM : On veut être capable de fournir l'information pour améliorer la mission liée à l'assurance publique et le niveau de décès. • Maurice : Pour nous il était très difficile de comprendre la perspective d'ACT.	
Séance du 8, 9 novembre et 15, 16 novembre			
Architecture technologique Expert SAAQ : Madeleine Chagnon X, Éric Beaugerard X et Jean-François Larouche X	• Expert LGS : Toby Aouad et Pierre David Marceau • TA : Est-ce que dans votre positionnement prévoyez-vous utiliser aussi pour une solution single pour l'entreprise ou seulement balance de charge et reverse proxy?	• Présentation de l'architecture technologique par Macram Braham, François Normandin et Charles Gratton • JFL : Est-ce qu'il y a des choix que la Société doit s'arrêter pour répondre. ○ MB : L'alliance a fait des choix qui	KM : mention qu'il y aura un addenda pour tenir compte de la position de la SAAQ au niveau du cloud et sur l'intérêt sur la gouvernance et la gestion des ressources

	○ JFL : Oui, on a l'ouverture à des mécanismes de balancement de charge. Les choix sont arrêtés en date d'aujourd'hui. La vision que l'on a est une solution globale. ○ TA : Selon mon expérience, je recommande de mettre en place une solution pareille-Netscaler. ○ JFL : Est-ce que vous pensez utiliser les éléments d'infrastructure doit être indiqué dans le bordereau de prix même si la société détient les infrastructures ○ DL : Il y avait une mention dans l'appel d'offre à l'effet que le bordereau de prix doit inclure les éléments même si la société les détient déjà. • DL : Site de relève : Problématique pour obtenir un délais de 0 pertes de données garanti est impossible. C'est le temps réponse que aura un impact. Est-ce qu'il s'agit de 0 perte à tout prix car cela prend plus d'infrastructure. Donc l'alliance demande à la Société de clarifier les besoins de 0 pertes de données car impact significatif sur le prix. Qu'est-ce qui est compté dans le délai de récupération de 90 minutes. Est-ce qu'il s'agit de la couche de donnée cœur ou il s'agit de remettre tout disponible. • KM : Dasn un cas de sinistre aujourd'hui, le délai est de 72 heures. Mais ce n'est pas l'univers que nous serons suite au PGI. On sait que d'autres organisations nous montrent que cela est possible et fonctionnel. • JQ : Comment on garanti le risque de perte de donnée sur SAP? • JFL : Retour sur l'infrastructure matérielle ou	permettent de se transformer de façon rapide vers les nouveaux besoins en matière d'infonuagique • MG : La Société pourrait devenir un fournisseur de services aux partenaires de la SAAQ. • KM : Est-il possible de fermer mon centre de traitement et l'envoyer dans l'appareil gouvernemental? • KM : La stratégie initiale proposait un partage de rôle où l'alliance effectuait l'ensemble des travaux, quelle est la justification derrière tout ça? • MG : On ne peut pas déduire votre stratégie. Initialement la stratégie visait à réduire les risque d'implantation. • MB : La stratégie serait modifiée si on inclu le cloud dans la proposition. • MG : Il doit y avoir un positionnement de la SAAQ pour déterminer l'intérêt du Cloud • KM : Besoin de savoir combien de personne SAAQ pour apprécier les risques de la Société pour réaliser le projet en fonction de la méthodologie proposée. Besoin de savoir la stratégie demande un bassin de ressource de l'ordre de combien de personne? • JFL : Précision sur le balancement de charge, dimensionnement de l'environnement • KM : Assurez-vous de l'expliquer adéquatement dans la soumission • KM : mention qu'il y aura un addenda pour tenir compte de la position de la SAAQ au niveau du cloud et sur l'intérêt sur la gouvernance et la gestion des ressources	Les précisions liées au site de relève mentionnant le besoin de la société d'obtenir un délai de relève de 90 minutes n'avantage pas une alliance par rapport à une autre puisque l'addenda #18 a été émis en date du 12 janvier, soit avant le dépôt des soumissions.
--	---	--	---

	informationnelle. ○ PDM : La fenêtre de rafraîchissement sera à clarifier. Au niveau du BI il y a des travaux qui sont en cours et qui vont changer notre dimensionnement. Pour le volet équipement, il n'est pas à l'agenda. Nous avons livré tout ce que nous avons à livrer. • JFL : Les services infonuagique : La société est préoccupée au sujet de la localisation des données. • JFL : Est-ce qu'il y a des éléments dans votre proposition qui nous permettraient de prendre des décisions stratégiques en liens avec les avancées de l'industrie et les positions gouvernementales et etc. Est-ce que la proposition tiens compte de ces éléments. • JFL : Net Scaler : Ce n'est pas une obligation d'y adhérer • KM : On ne s'attend pas à ce que vous nous revenier sur ces élément mais qu'ils soient pris en compte dans votre soumission. Retour sur l'architecture technologique 2016-11-16 • JFL : Sera important que dans la réponse exprime la porter des travaux nécessaires pour la mise en place du site miroir • JFL : ce ne sont pas tous les services qui doivent être effectué en continue. La société devra faire des choix pour déterminer les services qui sont essentiels à la clientèle (population). L'appel d'offre et les addendas expriment bien ce message. • JFL : Élément de sécurité, votre solution devra être inclue dans la soumission et le bordereau de prix. • JFL : La société s'attend que le Cloudreadyness		• Validation : Addenda #6 mentionne le besoin de la société d'offrir un service en continue et non un plan de relève. • Validation Addenda #18 mentionne que le délai acceptable est de 90 minutes.
--	---	--	--

	implique que l'alliance prévoit que la SAAQ soit prêt pour faire un virage vers l'infonuagique privé ou publique. Donc doit avoir tous les éléments fondamentaux. Est-ce qu'il y a des choix qu'on peut faire maintenant pour être prêt dans le futur. • KM : Les orientations gouvernementales sont de centralisées nos centres de traitement. Donc on est à l'aube de cette réalité.		
Centre d'expertise Expert SAAQ : Madeleine Chagnon, X Éric Beauregard X et Jean-François Larouche X	•	• MG : L'alliance va tester avec la Société jusqu'où elle veut se positionner par rapport au centre d'excellence puisque celui-ci peut être un engin de support ou un engin de vision de l'innovation TI pour le support et le modèle d'affaire. • MG : L'alliance propose un exercice pour déterminer les besoins de la SAAQ en terme de centre d'excellence ○ MG : Les réponses auront un impact important sur la participation de l'alliance sur 10 ans. • MG : Possibilité d'avoir un centre à long terme avec des partenariats avec les universités de même qu'avec Deloitte. • KM : La Société reçoit les demandes et les enjeux sur les activités du centre d'expertise. La société va revenir sur ce sujet si possible demain.	KM : Une communication officielle sera faites demandant aux alliances de bien définir la vision du centre d'expertise, valoriser en effort pour les années 6 à 10. Cet élément ne sera pas inclus dans le calcul du CTP. Cela doit inclure les efforts pour les deux parties. • MG : Qu'arrive-t-il si on termine la livraison après 4 ans. Que se passe-t-il pour les années 5 et 6?
Gestion de la relève Expert SAAQ : Madeleine Chagnon, X Éric Beauregard X		Choix de l'alliance d'utiliser du temps de dialogue pour présenter leur approche. • Présentation par Benoît Gosselin. • KM : Qu'est ce que vous avez en tête en liens avec cette présentation. ○ MG : La transparence par rapport aux ressources est importante et que cet exercice doit être fait	• Moyen de l'alliance pour démontrer sa capacité à répondre aux besoins en terme de ressources humaines. Il est adéquat de ne pas en discuter avec l'autre alliance.

		avant le démarrage du projet. Ça fait parti de notre service d'offrir cela dès le démarrage. Permet d'évaluer des risques du programme liés à la gestion du bassin. Soyez conscient que c'est la façon dont nous aimerions travailler.	
Stratégie de mise en œuvre Expert SAAQ : Danis Shield X et Louise Savoie X	• Présentation de la SMO. • NA : Les versions de logiciel ont un impact sur le plan global. • Discussion sur les possibilités du plan de mise en œuvre. • Les livraisons des mises à jour proposées ont été discutées avec l'alliance. La Société a interrogé les impacts sur les livraisons.	• Pierre-Éric Dochez, David Trudel • KM : Comment voyez-vous les risques liés au CDP. ○ On s'attend à ce que le développement des CDP sera en parallèle pendant la période de fondation (L0) pour permettre de définir les livrables. • KM : Est-ce que les équipes techno sont dans un concept de sprint. ○ PED : Il faut balancer entre le fonctionnel et le support technique. Il faut limiter le rework. Le développeur suit cette dynamique de sprint (3 à 4 semaines). Mode de fonctionnement différent du fonctionnement traditionnel. • KM : Il est important de se souvenir que la signature du lot est faite par le bureau de projet. Il faut donc tenir compte de cet élément.	
Volumétrie d'équipe et Organisation Expert SAAQ : Danis Shield X et Louise Savoie X	• MG : Utilisation d'une approche bottom up et que cela demande beaucoup de travail. Refonte de la vision et du travail qui a évolué. • MG : on est transparent dans notre démarche ○ KM : On veut s'assurer que vous n'avez pas de pudeur à poser des questions dans le dialogue. Si vous	• KM : Comme la livraison #1 commence en novembre 2017, j'aurais en tout 130 personnes sur le planché. Et il faut déterminer le ratio. ○ PED : à date le ratio de ressources de la société serait de 30%. Ce serait à vous de nous exprimer si	KM : Invite LGS à poser des questions si nécessaire. LLTT : Cela est adéquat

	allez trop loin nous vous en informerons. • NA : C'est le travail de développement et d'architecture qui est la cause de l'importance de l'équipe. • KM : Si vous mentionnez que vous avez besoin de 40 personnes, nous fournirons 40 personnes qui seront dédié à 100% dans le projet. Ce que l'on cherche c'est de rendre nos ressources disponibles à 100% si cela est requis par l'alliance. ○ NA : Est-ce qu'on peut jouer les ratios d'implication? Par exemple en phase de test ○ KM : Oui il est possible mais il est important de considérer le transfert de connaissance. • DL : Est-ce que vous avez des questions sur la structure des équipes et des profils? • KM : Est-ce que les ressources présentées inclus les ressources de la SAAQ.. ○ DL : Nous avons le nombre maximum de ressources, fonction par fonction, et nous avons converti avec le partage des ressources de la SAAQ (Ratio) ○ KM : Vous nous présentez votre plan initial, qu'est-ce que vous voulez qu'on face avec cette information la. ○ DL : Sachant cela, vous pouvez juger certains éléments et vous pouvez nous confirmer si vous êtes confortable avec cette estimation la. Nous pourrions ensuite modifier le plan et les estimations en fonction de votre confortable. ○ KM : Confortable avec quoi? C'est votre technique. C'est votre	cela vous convient. ○ PED : Est-ce que les effort d'acceptation et de test doivent être inclus dans les efforts de la Société.? ▪ KM : oui doit être inclus. En se rattachant sur le concept d'actif, il est plus facile de déterminer ce qui doit être inclus dans le coût du système. Cet élément sera communiqué officiellement • DS : comment seront structurés les équipes de travail. ○ PED : Entre 6 et 8 au maximum. • CFB : As-tu une idée du ratio off shore? ○ Lors de la période de peak 70% des ressources de l'alliance seront à distance. ○ KM : Quand vous mettez des personnes off shore vous incluez les efforts jour/personne. ▪ PED : Oui • KM : avec ces données la est-ce que vous considérez que le risque d'expertise et le ratio est adéquat pour l'ensemble de l'œuvre. ○ On a utilisé les ratios initiaux mais on se met dans une situation où on travaille avec vous et non subir le projet. De plus, le transfert de connaissance sera adéquat. • CFB : Répondre à la question de confondre GRU et GRP. La Société ne voit aucun inconvénient puisque ce sont deux processus indépendants	considérant que Deloitte n'hésite pas à questionner la SAAQ afin d'obtenir le maximum d'information pour améliorer la soumission, alors que LGS est moins agressif de ce côté. Cela est donc équitable pour les deux soumissionnaires. Cet élément sera communiqué officiellement L'indépendance de GRU et GRP a été précisée dans l'addenda à la section 2.3.1.3 p.11
--	---	---	---

	référentiel. On peut dire globalement, si vous avez besoin de x ressources pour une tâche. Oui ou non la SAAQ possède les ressources. On peut vous aider plutôt dans les processus dans les ressources. • NA : Nous avons posé la questions s'il y avait d'autre modèle d'évaluation que celui de temps matériel. ○ KM : Nous avons une note de suivi à ce sujet et cela fait parti des addendas officiels. • KM : Ce que vous allez retrouver dans les addenda, c'est la notion d'infrastructure et exploitation. Afin que vous puissiez assumer un leadership un peu plus grand dans le projet et que vous puissiez proposer une infrastructure cloudreadiness. Jusqu'à l'instance de production. On sera ouvert à un concept de cloud privé. ○ NA : Est-ce que la politique de données. Est-ce qu'il y a une contrainte que les données cloud restent au Québec, Canada? ○ KM : Il faudrait que les données restent au Canada. Donc si vous avez des solutions qui permettraient à la société de dégager des avantages. La Société veut tirer le maximum de la connaissance de l'alliance. • KM : Est-ce que vous avez le nombre de ressources pour chaque processus fonctionnel (bâton rouge). ○ CFB : Peut donner de l'information sur le nombre de ressources disponibles en fonction de la complexité du processus. ○ CFB : Il est plus facile de commenter sur un nombre de personne qu'un	• KM : questionnement au niveau du ratio interne/ externe • CFB : discussion au niveau de la complexité des processus et qui implique que 2 à 3 personnes ne sont pas suffisants et que certains processus sont plus complexe que d'autres et questionnement sur la continuité des équipe externe entre processus afin de bien comprendre • Deloitte : s'informe afin de savoir si la SAAQ pourra absorbé des ressource de plus, RÉP oui . • KM : émet des préoccupations au niveau de certain ratio ressources interne et externe • KM : on mentionne certaine précision afin que Deloitte comprenne bien la réalité de la SAAQ et la complexité de certains processus, donc commentaire de certains ratios en besoin de en ressources pour certain projet	Cet élément sera communiqué officiellement
--	--	---	---

	nombre d'heure. • KM : Il y a des processus à livrer qui correspond à la grille F1. On ne vise pas à dire si c'est 218 ou 220 ressources. On doit livrer nos processus d'affaires et si on peut optimiser c'est tant mieux. On veut être certain qu'on livre nos processus. On n'est pas dans un mode forfait. Par conséquent, on comprend que des raffinements de stratégie qui devront être effectué en cours de route. • NA : On a un devoir de revenir avec les besoins en ressources pour chacune des équipes. On doit justifier dans notre amendement notre approche et vision.		
Questions	• Demande de retarder la date du 4 janvier au 25 janvier. Actuellement, l'alliance n'est pas en mesure d'arriver en temps pour la date désiré et d'obtenir les approbations nécessaires au niveau nord américain pendant le temps des fêtes sera difficile.	• Séance sera le 17 novembre plutôt que le 18. • KM : On retourne dans la proposition de licensing et on signifie les show stopper ou on conclut qu'on peut finaliser un contrat. L'objectif n'est pas de closer le contrat final mais à s'assurer qu'on comprend bien les nuances dans les grilles. • MG : Atelier d'analyse de risque : comment ça fonctionne. Est-ce que toute l'équipe sera présente? ○ KM : La société sera 7 représentant avec un conseiller en gestion de risque. • Réponse à des questions antérieures ○ CFB : connaître la localisation des données entreposées infonuagique. Rép, c'est au Canada (toronto) ○ Recours à la solution CA vs IBM. Rép : à venir le 17 par courriel ○ CFB : remise de façon électronique de l'impact de changement d'utilisateur transmis	

		comment ○ CFB : données sur les pointes de transaction ○ CFB :Intégration des environnements cedo et cgi, réponse nous apparait recevable, mais la façon vous appartient ○ Continuer d'alimenter le système d'actuariat ○ CFB ne sera pas présente lors du DC au niveau contrat licensing • DEloitte : ○ Remise des documents en format électronique (documents des présentations antérieur) ○ Attente du cahier réponse ○ Soucis - gens autre firme behond technologie sont dans le même hotel que deloitte (germain) et deloitte est mal à l'aise afin que ce ne soit pas interpréter comme de la collusion 2016-11-17 • CA élément de sécurité • Question RH : possibilité de faire un appel pour aider à circonscrire le périmètre • Financement et impact du CTP : voir licensing • Garantie de soumission : demande de garantie de soumission exigible de 180 j. • KM : on veut protéger les soumissions. • SP2 à SP7 critère #1 devient SP1 et important que tout est la car le CS n'est pas au courant des discussion. Les réponses doivent être autoportante dans le cahier réponse de la soumission amendée	
Stragtégie de mise en œuvre - volet financier	• Expert LGS : Tamar Alexanian • YT : La SAAQ va déposer un document pour	• Deloitte (Stéphanie Pellerin, David Trudel, Patrick Fontaine)	

SAAQ Yvon Thérberge X et une autre personne	présenter les problématiques actuelles. • YT : Essaie de voir le liens avec les fournisseurs GRP? ○ DL : Sera livré dans la livraison #1. Nous avons ajouté à la livraison #1 la facturation des municipalité. ○ YT : Dans la facturation des municipalités on utilise le compte client. ○ YT : GRP est un nouveau module pour nous. Actuellement on n'utilise pas ce module. ○ TA : La gestion des partenaires sera incluse dans la livraison #1 mais sera adaptée au fur et à mesure de la livraison #4 et #5. Il y a une phase intermédiaire entre deux (ancien système vers SAP). Il faudra voir comment on va gérer cette phase. • YT : Nous faisons actuellement des travaux préparatoire. Concernant la gestion par activité, nous faisons du ménage dans un système à part (décimal). On va revoir l'opportunité d'intégrer décimal dans SAP ou encore seulement dans SAP. La comptabilité par activité sera toujours active à la SAAQ. ○ TA : La comptabilité par activité est une définition très large. Il sera important de voir les fonctionnalités dans SAP et évaluer si on peut retirer décimale et intégrer 100% SAP. ○ YT : On n'est pas contre. On a un positionnement à faire. ○ AT : Il est important d'apporter les points au début du projet. • YT : Nous avons des préoccupations par rapport à la fin de mois doit être effectué en 2 semaines. La fin d'année est de 60 jours.	• Présentation de la livraison finance • Type d'approche : Théorie Big bang comme approche • YThérberge : mentionne que pour ce qui est des donnée actuarielle volonoté de la socité de continué avec ancien système et donc l'analytique dans le new système sera difficile, mais pour les autres volets la SAAQ est ouvert à l'utilisation de l'analytique • P Fontaine : réponse à une question de la SAAQ afin de savoir qu'est-ce que le terme décomissionné veut dire dans l'offre de la SAAQ • Y Téhberge : mentionne que la SAAQ devra se positinner éventuellement sur la comptabiité par acticvité et que présentement l'AO ne comprend pas le développement de la ctb par activité ou de l'intégration. (il existe présentement un outil à la SAAQ sur la ctb par activité) • SAAQ : mention qu'il y a des remises mensuelles (reddition de compte) qu'il faut considérer dans la les livraisons YT : mention que probablement que Deloitte a mal interpréter le fonctionnement GRP 3 et GRP4 Question de Deloitte : afin de savoir si conso fait par système. Rép : conso manuel avec excel Question SAAQ : présentement SAGER est un système décentralisé, est-ce que le système proposé est décentralisé. REP : selon la définition de SAAQ, oui le système est décentralisé SAAQ : Mention que la gestion des trésoreir ce fait à l'extérieur de la SAAQ, soit à la CD SAAQ : dépôt d'un document : mandat concernant l'élaboration d'une structure	
---	--	---	--

	- Présentation : Mandat concernant l'élaboration d'une structure organisationnelle et d'un plan comptable. - YT : On veut avoir une charte de compte relativement simple et utiliser le big data et le BI. - KM : Big Data est un abus de langage - YT : on a une quarantaine de compte de banque. On va consolider les comptes.	organisationnelle et d'un plan comptable et d'un 2^e document sur les comptes clients Deloitte demande à avoir réponse aux questions : refus de la SAAQ car question de conception mais réponse à quelques autres questions	
BI SAAQ Maurice Guénard X	- MG : On a compris le message de respecter les objectifs de la planification stratégique 2020. - MG : Présentation du volet BI et de l'approche - MG : On propose une vision, on propose des outils et on veut clarifier ce que nous avons besoin pour faire des bons estimés la dessus. - KM : Voir page 4 de la présentation. C'est sécurisant de voir que vous avez compris que la mission est d'améliorer le bilan routier. Donc le data nécessaire pour améliorer le bilan routier est important et doit se matérialiser. - Maurice : Le Big Data est une solution envisageable - MG : On peut aller loin avec les outils prédictif. Mais on doit cibler les besoins - KM : On doit avoir une vision en terme de gouvernance dans les processus to be qu'on voudra ajouter. - KM : Les VP doivent livrer en janvier la liste des demandes de besoins d'information pour liés la mission et la vision et les besoins d'affaires. - KM : On n'est pas en mesure de donner des requis plus précis, c'est pour ça que nous accordons une enveloppe budgétaire à cet effet. - NA : Calcul du TCO, est que le calcul des bénéfices est toujours dans l'équation.	- Deloitte Madi et Guillaume Bédard : présentation du document intelligence d'affaire - KM : mention que le niveau de maturité est de 2 et le secteur de l'assurance est de 3. Mention que la façon de gérer le risque est la prévention routière (la préoccupation de la SAAQ est la prévention routière et non la prévention de la fraude dans les réclamations) - CFB : questionne la faisabilité de faire le BI proposé en même temps que l'on change de PGI donc nouvelle donnée et le contexte de la SAAQ qui est différent d'un service qui est offert par une entreprise régulière. Rép : Madi, selon mes mots, il y a aura un genre de parallélisme afin de développer l'analytique - Question de CFB, afin de savoir si les heures présentés sont seulement les heures de qui. RÉP : heures des équipes BI seulement, l'implication de l'équipe PGI, et le baton rouge est considéré ailleurs, bref le total des efforts est compris dans l'offre - MGuénard : questionne les ratios qui sont présentés par Deloitte au sujet du fait que les ratios présentés démontrent que Deloitte	

	○ KM : On n'a pas revisité ces éléments la.	- garde encore bcp d'effort • M Guénard : requestionne la nécessité d'utiliser le big data. Trouve qu'il y a bcp d'hre, comme ci veut aller trop loin pour les besoin de la SAAQ en donnée prédictives	
Partage de risque	• Expert Gratien Côté et Daniel Girard • ? : Il s'agit de la première fois que l'alliance voit une telle proposition de partage de risque. L'alliance adhère 100% la dedans car il s'agit d'un modèle intéressant. • KM : En raison de vos ratios, 60-40, vos taux sont plus élevé, donc vous êtes plus protégés. • ? : L'effet pervers est d'en donner en moins à la Société afin que l'alliance se protège. L'idée, avec votre aide, à chaque lot et chaque sprint on modélise au maximum les efforts à effectuer. Vs un forfait pur. • KM : Nous connaissons beaucoup mieux notre business alors que vous vous connaissez votre solution SAP et etc. Donc c'est pour cette raison qu'il y a un partage de risque et qu'ensemble on gère nos risques. C'est un dossier à risqué mais si vous croyez que des mécanismes qui n'est pas gagnant gagnant n'hésitez pas à nous le dire. • NA : A des doutes est sur la consommation de la banque peut-être consommé par n'importe quel des deux parties. Aimerais confirmer cet élément • KM : La contingence contractuelle est commune. • ? : Le taux moyens inclus des spécialiste et des gens off shore. Il est donc difficile de faire un partage d'heure car nous avons besoins des gens off shore pour réduire notre taux moyen. Par conséquent, ce n'est pas un incitatif pour faire un partage d'heure.	•	

	• ? : Les frais de déplacement pourrait être sorti du taux moyens et par conséquent pourrait avoir des économies. • KM : Géré l'agence de voyage n'est pas une bonne idée et c'est compliqué. De plus, nous n'avons aucune idée de la provenance de vos gens. • NA : Est-ce possible que la retenue d'excursion soit libérée plus tôt que prévue. Car cela indique que nous devons présenter des résultats financiers pour les 3 premières années et ensuite présenter un gros gain dans la 4^{ième} année. • KM : Présentation de la plaquette de la société sur le «Partage des risques Positionnement et précisions» • KM : Il ne devrait pas y avoir de changement de besoin pour la livraison d'un processus. Dans le borderaux, il y a une ligne pour les réserves pour les besoins supplémentaires. • KM : Si on pousse la contingence dans une autre étape, elle ne sera pas à taux réduit. • KM : Qu'est-ce qui arrive à la fin du programme avec les contingences? Sera publier par addenda. La Société remboursera les lots effectués dans les sections effectuées à taux réduit au troisième palier. S'il reste un solde de contingence restante et paiera une somme de 10% de la contingence totale une fois toutes les livraisons complétées et acceptées. À titre de contrôle de risque. 2016-11-16 • Retour sur la discussion du partage de risque • KM : La philosophie de gestion est le leadership ultime de la société. La société garde le contrôle du projet et l'alliance fait partie de l'équipe. • NA : L'esprit de l'alliance va en ce sens et nous		
--	---	--	--

	sommes habitué à ce type de gestion. • Gratien : On supporte le modèle Expert SAAQ : Stéphane Mercier • Discussions sur la présentation de l'alliance • KM : La Société garde sa position concernant les frais de déplacement de l'alliance • KM : Il s'agit d'un taux moyen par domaine de service par année dans le bordereau de prix. Ce n'est pas par lot. • KM : Aucun changement concernant la retenue de 5%		
Licensing Expert SAAQ : Pierre St-Pierre, X Jean-François Derico X, Maurice Guénard X	• Expert alliance : Gratien Côté, Kathleen Warren, Chantal Rouleau • Clause 2.20.1 : un seul contrat et alliance solidaire. • CR : La démarcation entre l'alliance et SAP est claire et il n'y a pas de valeur ajoutée. Il n'y a pas raison d'avoir une responsabilité conjointe et solidaire. • CR : La propriété intellectuelle est d'autre part conjointe et solidaire. ○ JFDR : Est-ce que c'est aussi vrai pour les items fournis par des tiers (non SAP. Ex. : Opentext) • JFDR : L'objectif est d'avoir un responsable imputable en cas d'un oubli dans le bil de matériel des modules et des services. L'objectif de la SAAQ est de livré la porté (processus). • CR : En tant qu'alliance, il y a une responsabilité de gouvernance. • CR : LGS n'est pas une coquille vide pour l'attribution du contrat. LGS est le bras consultatif. • KM : La résolution de différent doit être comprise dans l'entente. • Clause 2.10.8 Autorisation de changement de ressources. La clause est dans la portée des	• Expert alliance : Michel Landry, Nathalie David, Michel Brazo, Michel Gévry, Jonathan Hopkins. • Clause 2.20.1 • KM : Précision sur l'importance d'inclure les éléments de modifications dans la soumission car uniquement le comité de sélection fait l'évaluation. • KM : Il y aura un amendement sur les clauses communes qui devront être acceptées par les deux alliances. Une fois l'addenda émis, les deux soumissionnaires auront été traité équitablement suite au DC. • MB : Deloitte a la responsabilité. Ce n'est pas supposé être confu. • KM : Est-ce que la société a la responsabilité de recevoir les morceaux. Contrat parapluie?? On doit obtenir une responsabilité globale sans ambiguité de Deloitte. • JH : Avant de déposer l'offre, on a signer une entente avec les tiers pour s'assurer que les conditions de la Société sont acceptées par les fournisseurs. • MB : SAP est responsable de livrer leur section. • MG : Contrat ferme avec SAP pour la	

	ressources principales sur lesquels la Société a fait l'évaluation et a accordé des points lors de l'évaluation finale. N'est pas dans les autres ressources prévues qui seront gérées traditionnellement. • NA : Demande une souplesse pour l'arrivée /date du début du projet. Car les bonnes ressources sont occupées. • KM : On peut-être concilier sur la date mais il y a une différence entre 2 semaines et 2 ans. Donc nous devons être clair sur ce point. (pour les rôles de coach et team lead) • Clause 4.6.2 Sous-Contrat. Qu'arrive-t-il avec le off shore? Est-ce qu'il s'agit d'un vêtô ou d'un obligation de résultat. • KM : La Société s'attend à un droit de vêtô sur les ressources. Car on veut s'assurer de notre maîtrise d'ouvrage. • CR : Est-ce qu'il y a un délai de réponse de la Société pour les ressources de remplacement proposé. • KM : Oui, il pourrait y avoir une mécanique pour assurer l'obligation de résultats commune. ◦ KM : La Société va vous demander de préciser la date d'entrée en vigueur dans le projet dans l'équipe de rêve qui sera proposée dans la soumission. • Clause 5.9 Cession de contrat- Les droits au contrat ne peuvent être cédé sans l'autorisation. • Clause 6.4 et 1.3 • Clause 6.5.1 résiliation • Clause 6.10 3 principes : ◦ L'alliance arrive avec ses modules et elle désire s'en servir dans le futur ◦ L'alliance effectue des travaux	livraison du CDP. On ne considère pas le CDP dans le chemin critique pour les livraisons. • MB : Clause de punition à SAP. Nous sommes une alliance donc on est responsable de livrer. Il y a des leviers avec SAP. • Discussion de la responsabilité solidaire au niveau de la constitution de l'alliance. • MG : Est-ce que la responsabilité sera modifié lors de la phase opération du contrat (années 6 à 10) • Clause 2.10.8 : Changement de ressources • KM : On parle des coach et team leads et non de l'ensemble des ressources (ressources stratégiques). 15 points sont accordés à l'évaluation des ces ressources. • MB : on essaie de protéger la progression des gens. Ou on doit gérer les besoins personnel des ressources. • Clause 4.6.2 : Sous-contrat • Gestion du bassin de pigistes. • Clause 5.9 : Cession de contrat • Clause 6.4 et 1.3 : responsabilité de l'alliance • Clause 6.5.1 • Art.14 du contrat • MG : Financement du projet. La Société ne s'attend pas à avoir un financement pour le calcul du TCO. • KM : Intention de la Société est de ne pas se faire financer • MB: Proposition de leasing qui étale les paiements dans le temps. Cela peut avoir un impact de manipulation du CTP. On veut éviter le gaming. Par conséquent on veut que la société soit claire à ce sujet car possibilité de manipuler l'évaluation.	Le droit de refus des ressources est clairement décrit dans l'appel d'offre (section 2.10.8). Il n'est pas nécessaire de revenir sur ce point.
--	---	---	---

	sensibles pour la Société, l'alliance veut pouvoir continuer à faire travailler ses gens ○ ? ○ GC : on ne peut savoir ce qui est sensible. • Clause 14 modalité de paiement : La difficulté est liée au logiciel de SAP. • NA : Le CDP a un impact sur le démarrage du projet. Donc si CDP en retard cela a un impact sur le démarrage du projet. • Clause 2.10.8 • Clause 5.9 • Élément de SAP : • GC : Le prix négocie le avec SAP. Pour les parties communes des deux solutions, SAP nous a garantie à la cent près que le prix était le même que celui de l'équipe Deloitte. • KM : SAP n'est plus en compétition pure et parfaite car il est en compétition avec lui-même. On n'est pas en mesure de discuter avec eux puisque nous n'avons pas l'information pour discuter. Compte tenu de la réalité actuelle, avec SAP pour les éléments qui sont communs aux deux alliances, qu'ils puissent nous donner le prix des composantes. L'objectif est de négocier les prix et conditions pour les éléments communs ou il est fournisseur unique. • KM : Cette démarche est validée auprès du conseil du trésor. • 24h pour répondre et confidentiel	• ML : On aimerait avoir un retour rapide sur ce sujet car autrement nous modifierons notre offre en conséquence. • Discussion sur le financement • Expert SAAQ : Francine Lépinay • Le calcul du CTP tient compte des date de paiement et des livraisons. Influence de la valeur actualisée sur le coût de la propriété. Cette stratégie influence les fins d'évaluation. Donc possibilité de jouer avec les délais de paiement pour influencer positivement le coût de la propriété en fonction du TRG proposé par la SAAQ 5.3% • Deuxième volet : la formule de leasing est une possibilité d'influencer le CTP. Le leasing a un coût plus élevé que le coût de l'actif mais a une influence sur les débours du projet et par conséquent sur le CTP • KM : SAP n'est plus en compétition pure et parfaite car il est en compétition avec lui-même. On n'est pas en mesure de discuter avec eux puisque nous n'avons pas l'information pour discuter. Compte tenu de la réalité actuelle, avec SAP pour les éléments qui sont communs aux deux alliances, qu'ils puissent nous donner le prix des composantes. L'objectif est de négocier les prix et conditions pour les éléments communs ou il est fournisseur unique • KM : Cette démarche est validée auprès du conseil du trésor. ○ MG : Inquiétude. On modifie le processus alors qu'il y a un joueur qui n'est plus. ○ KM : Le conseil du trésor est confortable avec le processus. ○ MB : On a investi bcp dans le processus et on a peur que le	
--	---	--	--

	• NA : Est-ce que LGS peut vous donner les prix des modules SAP et même chose de Deloitte. On peut ensuite valider avec certitude le prix et les composantes communes. Ce n'est pas le même bil de matériel dans la deuxième enveloppe. •	processus soit détraqué par cette manœuvre. ○ KM : Si Karl n'est pas en mesure de justifier que l'État paie un montant raisonnable, on devra considérer arrêter le processus de sélection. • 24h pour répondre et confidentiel • ML : Nous aurons besoin de plus de temps pour faire l'amendement si les prix changent chez SAP. • MG : Demande de renforcer la confidentialité pour cette étape. • JFDR : Demande de mettre une date de réception des documents légaux modifiés.	
Module SAP gestion des RH	•	2016-11-17 • Expert SAP : Guy Cossette et Pierre Lamarre • Expert SAAQ : Caroline Foldes Busque • Précisions sur les besoins additionnels liés aux modules de gestion des RH. • Réserve monétaire pas dans le TCO • Valider si addenda à ce sujet	
Séance du 12-12-2016			
Discussion sur les clauses contractuelles du contrat Expert SAAQ : Jean-François Derico, Pierre St-Pierre, Maurice Guénard	• Expert LGS : Gratien Côté Kathleen Warren Chantale Rouleau et Nabil Aboutanos Discussion propre aux clauses contractuelles de l'alliance • JFD : On reçoit tous les commentaires liés aux clauses contractuelles. Les clauses seront ensuite présentées dans l'addenda. Lors du dépôt final de la soumission, les clauses seront finale. • KM : Il sera possible de faire des modifications aux clauses contractuelles par le biais de la phase question réponse et donc par le processus de communication équitable et transparent.	• Expert Deloitte : Michel Gévy, Jonathan Hopkins, Michel Brazo, Michel Landry, Nathalie David (avocate Deloitte). Discussion propre aux clauses contractuelles de l'alliance • JFD : Discussion portant sur la définition de la société de Deloitte SENCRL vs Société incorporé canadienne. • Segmentation annuel des contrats pour limiter les poursuites sur des enjeux qui seront limité à la facturation des 12 derniers mois. ○ JFD : Est-ce que la facturation des services est linéaire pour être	

	• Présentation auront lieu le 26-27 janvier • Précision sur la clause de licenciement • Garantie de l'alliance au niveau de la compatibilité des parties.	segmenté en 4 années différentes? ○ MG : Année 1 et 4 ont des facturations moins importantes que l'année 2 et 3. • N : Les clauses contractuelles proposées par Deloitte propose une garantie pour les services professionnels et que les garanties liés à la licence doivent être débattues avec l'éditeur. ○ JFC : Il y a un enjeu dans l'essence de l'appel d'offre puisque la SAAQ ne veut pas avoir à discuter avec deux parties en cas de litige. • 6.6.1 : Remplacement des ressources. ○ N : Difficile de négocier la clause 2.10.8 puisqu'elle est rattachée à 6.6.1 qui est non négociable. • Importance de la définition d'un bien livrable désigné. • Attente de la société de ne faire de chèque à personne d'autre que l'intégrateur et SAP. • N : protection des renseignements personnels. Grille p.7 : Il n'y a pas de libellé prévu. • N : L'éditeur est le premier répondant. S'il s'agit d'un écart qui est uniquement dut à l'éditeur, l'intégrateur sera exclu . • KM : informe l'alliance des dates potentielles pour les présentations. 26-27 janvier. La Société est à compléter le calendrier. • KM : À partir du moment que vous déposez votre offre finale, c'est que l'alliance accepte les clauses finales. Dans certains cas, il est possible que l'addenda mentionne que des clauses ne sont plus négociables. • JH : La seule possibilité de négocier se fera	
--	---	--	--

		par les questions réponses de l'addenda. Canal officiel.	
	•	•	-
	•		

