

Dialogue compétitif : Tunnel SAP

Membres présents :

- Karl Malenfant X
- Caroline Foldes-Busque X
- Maurice Guénard X
- Pierre St-Pierre X

Invité :

- Pierre St-Pierre
- Jean-François Derico

SAP :

- Guy Cossette
- Pascal Barabé

Autres :

- Martin Tremblay
- Félix-Antoine Léger
- Jean-François Huard
- 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.

Sujets	Discussions	Commentaires
Modèle de Licence Editeur	- GC : Présentation du modèle de Licence Editeur + Charte des prix SAP - La licence d'entreprise est facturée sur une base de 4 G\$ - Les Recettes de la société = 4G\$ (inclus la collecte de fond pour les partenaires MTQ, RQ...) - Revenus sont de 2.4G\$ (2.2G\$ fond d'assurance et 0.2G\$ Revenus d'opération) - GC :SAP demande de ne pas fournir cette liste aux partenaires car ceux-ci n'ont pas les prix de liste. - KM et GC : Le périmètre est le même pour les deux alliances. SAP a utilisé le concept de boîte noir afin d'éviter des écarts entre les deux alliances. SAP a demandé de ne pas faire de surenchère sur les prix de SAP. - KM : En janvier ce serait la même logique pour la prochaine soumission. (Prix, conditions légales)	
Contrat de l'alliance et SAP	- KM : Discussion sur le point de vue de SAP face à la possibilité de faire un seul contrat avec les partenaires. - PB : Les deux alliances bénéficieront des mêmes clauses contractuelles. L'équité entre les deux alliances est de haute importance. Ils ont un risque potentiel face à l'équité entre les deux alliances. SAP confirme qu'ils n'y a pas de collusion pour avantager une alliance. Un document signé pourra être émis à cet effet. - PB : Problématique de la possibilité d'une seul entente provient du fait que SAP sera responsable du QA pour le travaille de l'intégrateur. Donc le paiement lors de la livraison peut influencer l'indépendance. - JFD : Avec des clauses de compensation le problème existe toujours. - Difficulté d'obtenir des ententes tripartites. Cela doit être négocié avec l'Allemagne. - KM : L'appel d'offre a été signé par les deux parties. - JFD : L'objectif de l'appel d'offre est d'éviter que la SAAQ est le seul parti à supporter le risque de problématique entre les deux autres parties.	
Position d'un fournisseur unique	- KM : Introduction sur la situation de fournisseur unique et liens avec le processus actuel. Le prix n'a pas été discriminant dans le choix. - GC : La compétition à QC entre SAP et Oracle est féroce. On doit être compétitif et nous avons une crainte suite à l'ouverture de prix, qu'il n'y a pas d'annulation du processus. - GC : Serait confortable avec l'ouverture de l'enveloppe de prix de SAP. - KM : Souhaite protéger le processus, nouveau processus qui est le premier au Québec. N'a pas le goût de faire une spin médiatique. Nous avons validé avec SCT et Marché public, il est possible de	

	vous traiter comme fournisseur unique. • KM : Il ne sera pas possible d'ouvrir l'enveloppe de prix pour protéger le processus. • KM : demande de déposer la boîte noire. Les intégrateurs sont en accord avec cette demande. Un document légal sera envoyé et signé par toutes les parties des alliances. • GC : est confortable avec la légitimité et le processus. • KM : Demande à SAP de comparer l'offre avec les meilleurs clients de SAP et la Société fera le même travail de son côté. (Objectif de négocier plus rapidement) • GC : est en faveur de la stratégie de la Société pour couvrir son prix en mode fournisseur unique mais a des craintes face à la demande de la Société lié aux comparables. Cependant, PB comprend bien les besoins de la Société et convient qu'il sera possible de trouver une solution. • KM : SAP ne doit pas donner les données liées aux jours personnes offerts à l'intégrateur.	Obtenir le document légal
Rencontre du 22 novembre 2016		
Présentation SAP de la liste de prix	• Obtention de la liste de prix de SAP (confidentiel) • GC : Difficulté de SAP à comprendre le besoin de la Société par rapport à la liste de prix. Cependant, SAP a accepté la demande de la société. • KM : Rappel sur la confidentialité du processus. • PA : SAP demande de garder confidentiel la liste de prix vis-à-vis les intégrateurs. • GC : SAP donne un escompte de 50% de la liste de prix. L'objectif est de mettre le plus de produit dans la liste afin de réduire au maximum le besoin de la Société d'aller en appel d'offre. • KM : Importance de protéger la pérennité de l'actif. Donc on doit s'assurer que les composantes de la solution sont flexibles vers l'infonuagique et Hana. • GC : Succes factor (inclus workforce software) ne dévoile pas le niveau d'escompte accordé à la Société. • MG : Dans le marché, il y a d'autre modèle de facturation. • GC : Les prix et les formules de tarification vont changer en raison des précisions de besoins mentionné au DC. • GC : La RAMQ a renouvelé sa base de donnée uniquement pour 12M\$ avec Oracle. • GC : Open txt a accepté d'être dans la licence d'entreprise SAP. Donc ne sera plus dans • Présentation de la boîte noire de SAP présenté aux alliances • GC : retour sur la demande de la Société d'hier, il ne sera pas possible de faire plus de travail de benchmark sur les clients de SAP pour lesquels des solutions similaires ont été vendues récemment. ○ La Société recevra une lettre signée du CFO de SAP mentionnant que les prix sont les plus compétitifs pour la Société en comparaison avec un projet similaire vendu récemment par SAP. ○ KM : Demande la possibilité de faire une validation par un auditeur externe de cette déclaration.	

	▪ GC : N'est pas d'accord avec cette idée mais PA croit que cela peut être possible.. à suivre. ▪ KM : Est-ce que la déclaration du CFO tient compte des frais de support. • PA : Non, la déclaration couvre le coût d'achat et non le soutien. • PA : SAP ne veut pas divulguer l'escompte accordée à la SAAQ. Ils ne veulent pas que cette escompte soit communiquée à d'autre joueur dans le marché (ex. : d'autre ministère pour lequel SAP est présent).	
Clauses contractuelles	• Présentation de la liste des clauses contractuelles qui touchent SAP. • 6.10 : SAP est sensible sur la propriété intellectuelle. • GC : Paiement du CDP est en fonction de miles stone d'avancement du projet de développement sur mesure. • KM : La base de calcul des inducteurs du coût des licences basé sur les revenus n'est pas la position de la Société. Il y a d'autre indicateur possible. Dans la situation de la SAAQ, les revenus de placements, les revenus des mandataires et etc. • KM : Préoccupation des modifications de fonctionnalités et repackaging des produits SAP (Ex. : CRM qui devient cloud). Préoccupation de la dépendance à SAP pour les discussions ultérieures de changement de système (on permice vs cloud). La Société ne connaît pas les prix payés par unité afin de négocier les transferts vers le cloud. • KM : Préoccupation liée à l'utilisation des droits du développement CDP par SAP. Selon les clauses mentionnées, SAP peut décider de vendre ce que la SAAQ a payé le gros prix en terme de CDP. • KM : Préoccupation sur la possibilité de fixé un taux de frais de maintenance à 22% pour les années 1 à 5 et augmentation de 3% pour les années 6 à 10. La Société aimerait que le taux de service suive le taux du marché et soit maxé à l'entente du contrat, soit 22% +3% par année. • KM : 2.12.3.28 sera revue par la Société ○ PA : Lorsque SAP accepte les lois du code civil du Québec, il y a un ajustement sur la possibilité de résilier le contrat. La loi 2125 •	
2016-11-25		
Explication de l'actif que la Société va acquérir	• Expert SAP : Guy Cossette, Pierre Lamarre, Marc Desrochers • Présentation de l'architecture globale de la solution proposée – PGI • KM : Comment on peut faire pour s'assurer de l'exhaustivité des modules. • PL : Les modules ont été regroupés en fonction des groupes techniques. • MG : GRC n'est pas sur Hana. On achète un morceau qui marche sur une plateforme et qui sera bientôt disponible sur Hana. • PL : La version Hana proposée pour la Société est 1610 • PL: CRM PPS est on permice. Ne donne pas accès au nouvelle fonctionnalité d'accès au réseau	

	(network). Même vision avec Concur. • KM : Avec CRM et PPS qui sont on permice et que SAP se tourne vers Ariba et Hybris. À quel moment l'actif n'est plus supporté? Est-ce que nos achats sont désuets? • GC : En raison d'une clause dans l'appel d'offre oblige SAP de proposer les versions traditionnels des modules qui seront, dans le futur, délaisser par SAP puisque la vision SAP ainsi que la valeur ajoutée des applications. Risque pour la société car dans quelques années les éléments acquis par la Société ne seront plus pérennes. • PL : SAP va supporter la solution proposée à la Société. Il n'y a pas de problème pour la pérennité de la Solution tel que décrit dans l'appel d'offre. La problématique est plutôt de choisir la bonne solution en lien avec la vision d'avenir. Coût d'implantation, mise à jour et de migration pour faire les conversions nécessaires pour se tourner vers le cloud. • KM : Questionnement sur la différence entre le module Hybris Cloud ou Hybris sur site. • MG : Écart entre la liste de prix officiel et la liste de prix optionnel. Sera révisé par SAP. • MG : Pourquoi SAP n'a pas proposé Fraud mgnt for insurance ou public sector plutôt que fraud mgnt • MG : Rapport bilan routier est la cause du besoin du module Disclosure mgnt. D'un point de vue financier, financial cockpit est suffisant. • PL : Suggère d'enlever du BOM le module strategie mgnt. • GC : N'est pas certain si work manager est dans le BOM. Il s'agit d'un module à valider si nécessaire. • PL : TPV est un module qui sera intégré de façon différente par les deux alliances. Du point de vue SAP, les deux options sont adéquates. • MG : Concur est uniquement pour les comptes de dépenses et non l'ensemble des fonctionnalités liées au compte de dépenses.	
Stratégie des livraisons et des mises à jour de S/4 Hana	• Présentation de la documentation. • Version majeur à chaque année. Choix de rester sur une version et d'obtenir 9 support package stacks pour les années futures même si la Société n'a pas évolué sa solution. • La mise à jour des versions est obligatoire pour les solutions cloud alors que le choix est possible pour les solutions on-permise • GC : Les intégrateurs vous ont sûrement proposé une solution avec des mises à jour • KM : Oui et des précisions seront apportées dans l'addenda à ce sujet. •	LLTT : Ok réponse adéquate
Innovations pour SAP CRM	• Présentation de la documentation • KM : Comment on protège l'actif d'aujourd'hui par rapport à l'évolution des composantes.	
Point commercial	• GC : Licence d'entreprise basée sur les revenus. Normalement SAP ne fait pas ça mais il y a une ouverture.	

	- GC : Frais de soutien et de maintenance. Après 2020, l'augmentation pourrait être fixée au meilleur des deux mondes entre le taux SAP et l'IPC plutôt qu'une augmentation de 3%. - GC : Actuellement maintenance CDP 22%. Capable de descendre à 17% mais besoin d'obtenir un coût additionnel à obtenir pour se rendre à 17%. - GC : Modules optionnels et escomptes futurs. La nomination de groupe de produit est resté générale afin d'éviter que la liste devienne obsolète suite aux modifications de modules et restructuration.	
BI et Big Data	- Shaddy, Stephane Lotz, Frédéric - Discussion sur les modules optionnels pour le Big Data - Différence entre run time hana et hana entreprise. - KM : Doit se positionner sur l'objectif d'inclure le Big Data dans le projet.	
Métriques	Retour sur les 11 produits qui ne font pas parti de la licence d'entreprise et qui seront facturés selon des métriques spécifiques.	
Séance du 29 novembre Expert SAP : Sylvie Drouin LLTT : nous avons vu le formulaire d'engagement de confidentialité		
Succès factors	- Présentation SAP sur les modules SAP pour les besoins RH - Explication de la gestion des livraisons RH - GC : SAP a besoin de savoir quel est le plan de mise en œuvre pour déterminer le prix de la licence succès factor. - CGB : Les analyses de plan global de mise en œuvre sont déterminées par les alliances et ils ont des plans différents. - SD : 50-50 des clients demandent les services dans le cloud vs on permise - SD : La facturation est basé sur le terme du contrat de 5 ans. Donc le nombre d'utilisateur doit être déterminé pour cette période. - SD : Demande à la Société de déterminer les modules prioritaires pour que SAP soit en mesure de faire l'évaluation. - CFB : L'addenda donne des précisions sur les besoins de la société. - GC : SAP donne une boîte noire pour les deux intégrateurs. Veut donc remettre des modules qui sont en ligne avec les besoins de la société. - SD : Demande de connaître les priorités de l'organisation pour déterminer les modules SAP à inclure dans l'appel d'offre. - SD : L'avantage financier est en lien avec le volume et l'engagement. - KM : Désire obtenir les inducteurs par composante pour être en mesure de répondre adéquatement aux besoins. - SAP : Demande d'avoir l'addenda pour bien comprendre les besoins.	
Présentation des précisions de la Société sur les besoins RH	- CFB : Présente la présentation des besoins RH. - SD : apportera des white paper pour aider la SAAQ à bien comprendre le scénario de	

	- développement. - GC : C'est Guy Cossette qui est responsable de la satisfaction client pour les divisions de SAP (Conccure, Succès Factor et etc.) - SD : La Société pourra être autonome dans le développement de la solution une fois l'intégration terminée. Formation des super user pour être autonome. - MG : La Société veut être en mesure de faire ses propres configurations. - CFB : Quel endroit ou est hébergé les données pour succes factor et concure - GC : Succes factor est à Toronto et concure est aux US et peut-être en Europe. - CFB : Les Blogues sur les SLA et les plans de support ne sont pas positifs. Comment expliquer cette situation. - SD : Progression constante au cours des 18 derniers mois. L'organisation est beaucoup mieux «rodé». - CFB : Revoir les termes et conditions afin d'être en lien avec le contrat signée avec l'alliance.	
Séance 1 er décembre 2016		
Présentation des clauses contractuelles avec SAP	- Expert SAP : Guy Cossette et Pascal Barabé - KM : Il est adéquat que l'avocat de SAP communique directement avec l'avocat SAAQ. - KM : Pour l'état, l'info nuagique est un élément sensible et nouveau. Le Gouvernement a négocié avec un fournisseur, la clause Québec. Cette Clause est acceptée par ceux-ci. Hébergement des données pour conclure au sens de la loi que les données sont protégées. - Protection de la SAAQ face à la restructuration des modules (ex : CRM vs Hybris) - KM : Comment on fait pour se protéger qu'il ne s'agit pas d'une vente à rabais et que tous les produits vendus sont à rabais pour attirer la SAAQ chez SAP et que tout ira dans le cloud d'ici 5 ans et que vous nous charger les frais de cloud. - KM : Se protéger du fait qu'on paie un actif+maintenance et que vous nous amenez dans le cloud et que nous devons payer le transfert +redevance d'accès Cloud. - GC : Il y a un programme de support de Cloud extension programme. - KM : On achète un PGI parce qu'on veut que notre solution évolue avec le reste de l'industrie. - Protection d'information personnelle - KM : Conséquences de crédit au non respect des SLA. Demande de l'inclure dans le contrat. - KM : Le dialogue compétitif est terminé et nous travaillons en parallèle avec les éléments de l'étape H. - Les avocats vont discuter ensemble pendant la semaine et une rencontre avec un projet de contrat sera effectuée jeudi le 8 décembre. - SAP : PB : Pas certain que les deux alliances ont la même vision sur les enjeux d'un seul contrat.	
Séance du 07-12-2016		

Présentation SAP de certains modules de succes factor (volet RH)	• Discussion téléphonique • Karl Malenfant est absent • Expert SAP : Guy Cossette, Pierre Lamarre, Sylvie • Il y aura des intégrations nécessaires de la part des intégrateurs pour implanter les modules. • MG : La demande de l'appel d'offre implique que les besoins RH doivent être en option (time in attendance). • GC : La Société devra revenir à SAP pour savoir si Succes Factor doit être intégré dans le prix de la licence d'entreprise qui sera fourni aux alliances. • MG : La Société va revenir à SAP sur le besoin de signature électronique pour les besoins RH (DocuSign). Ce module peut être utilisé par d'autre module que celui des RH. • Sylvie : demande des précisions sur les changements de besoins de l'addenda et les changements dans les time line. • CFB : Les scénarios sont en lien avec les stratégies de mise en œuvre des alliances. Ces stratégies de mises en œuvre ne sont pas finales. Les besoins en terme de user sont influencer avec les go lives. • CFB : Work force analytique : 3500 utilisateurs. • CFB : Environnement → doit être en liens avec les plans des alliances. La Société ne peut pas vraiment commenter cet aspect. • Sylvie : Il n'est pas possible de faire un contrat si l'implantation ne débute pas directement. Le contrat sera signé ultérieurement. Règle de compagnie. Il sera possible d'avoir une petite quantité minimum pour garantir un contrat et le nombre de user augmentera dans le futur. Pas possible de vendre une voiture de 2020 en 2017. • CFB : La Société demande à SAP de trouver la meilleure solution pour obtenir le meilleur prix • CFB : Mentionne que la Société n'a pas le prix unitaire et donc n'est pas en mesure d'avoir une visibilité sur l'importance relative des modules qui sont en option vs peut-être utilisé dans le futur. • GC : Dans l'historique aucun service de disaster recovery n'a été utilisé. Il s'agit d'un service onéreux qui est utilisé uniquement pas les banques.	
Séance 2016-12-08		
Conditions contractuelles SAP	• Guy Cossette, Pascal Barabe • GC : Suggestion de SAP portant sur les frais de maintenance de 22% jusqu'en 2020. Il y a une différence entre la grille de prix et le contrat. SAP doit fournir un prix incluant le pourcentage d'augmentation dans la soumission. • GC : Frais de maintenance pour le CDP. Peut descendre jusqu'à 11,05% pour le CDP. Par contre, il y a des services qui vont s'ajouter à cela. Il devrait avoir un augmentation de frais de 6% pour toucher 17%. • MG : L'idée est de comprendre ce que comprend le service que l'on achète. • GC : Il y a un minimum exigé pour le service max attention. Max attention tombe à 0 après les 5 ans. Les services Max attention après l'implantation est à la discrétion des alliances. Donc c'est la	

	Société qui doit leur indiquer s'il y a des besoins. • PSP : est-ce qu'il y a des escomptes différents pour certaines classes de produits? ○ GC : Pour le Cloud, il vise une approche cost plus pour maximiser les escomptes sur les composantes. Il y a des produits cloud ou l'on donne 10% et on atteint le prix plancher et d'autre produit on donne 50%. Donc favorise un escompte de X% + prix plancher. ○ KM : Ça prend une liste de prix pour comprendre notre liste de départ. ○ Les composantes optionnelles sont libellées afin de permettre de ne pas être limitative pour les options futures. • GC : SAP va donner le pourcentage d'escompte en fonction du volume. • GC : Demande la volumétrie pour Galigeo. Est-ce nécessaire que tous les employés de la SAAQ soit calculé dans la volumétrie. • KM : Comment peut-on faire pour se prendre une décision de l'importance si on ne connaît pas nos besoins qui sont liés avec les décisions de l'intégrateur et des coûts relié à chaque module. On ne peut pas apprécier. • GC : Propose que la SAAQ demande d'estimer les besoins ou de prendre la suggestion. • MG : La Société va proposer à la population d'utiliser des applications cloud. On ne veut pas que la Société ait à payer pour l'utilisation du cloud par la population. Certains modules sont utilisés par les intégrateurs. Par conséquent, SAP doit se tourner vers les intégrateurs pour valider les besoins puisque la SAAQ n'a pas accès à ces informations.	
Révision des conditions contractuelles entre SAP et la Société présenté par les avocats	• Suite à la dernière rencontre, les avocats des deux parties devaient travailler ensemble pour rédiger un contrat. Le contrat est présenté au directeur de programme et son équipe de dialogue afin qu'il prenne connaissance des travaux. • Notion de contrat cadre qui touche l'ensemble de la solution. Certains éléments tels que le cloud seront traités à l'extérieur du contrat cloud. • Le contrat cadre et ses annexes (4) priment sur le contrat SAP. • Révision des clauses 2.12 • L'avocat de la Société va réviser le projet de rapport. Par la suite, il présentera à la Société les constats de la révision. Une rencontre ultérieure sera nécessaire pour l'approbation des clauses. • Responsabilité mutuelle liée au Cloud. La Société veut une assurance que SAP démontre les bonnes pratiques de développement et etc. pour limiter les risques de la responsabilité mutuelle pour la Société. • Les clauses de responsabilité des parties seront discutées ultérieurement entre la SAAQ et SAP.	
Rencontre du 14-12-2016		
Présentation de la structure de prix	• Expert SAP : Guy Cossette et Pierre Lamarre • Présentation de SAP en mode Dialogue. Évolution des requis (SAAQ) et des solutions (SAP) • Changement dans les composantes suivantes : ○ S4/hana	

	○ Marketing ○ Ressources humaines ○ Big Data ○ Licence d'entreprise ○ Maintenance • La licence PGI est présentée au coût de 16M\$ vs 13M\$ dans la liste de prix F-101.4. L'écart selon Pierre Lamarre est le fait que l'ensemble de la solution proposée est S4/hana vs initialement qui proposait ECC en partie (ECC= ancienne version de la plateforme) • GC : Le prix de la licence d'entreprise est basé sur les ETC et SAP s'attend à ce que le nombre de ETC soit en diminution. Impact à la hausse sur le prix • Module succès factor 573K\$/année 1 vs 323K\$ • Total du coût des licences =23.3M\$ vs proposition initiale 16.6M\$	
Rencontre 2017-02-07		
Négociation avec SAP	• Négociation entre la SAAQ et SAP pour valider l'augmentation de 3,1M\$ entre la première enveloppe et la seconde enveloppe. • Présentation d'un tableau de consolidation des modules présentés entre les deux enveloppes de prix. • SAP mentionne qu'il faut faire attention dans les négociations car s'il y a des modifications au BOM cela aura un impact sur les offres de services des intégrateurs. ○ SAAQ : Le blue print est une étape qui sert définir le plan de travail. • SAP ne veut pas être tenu responsable des items enlevés lors des négociations. Si les intégrateurs lèvent la main puisqu'ils avaient prévue utilisé ces modules, SAP ne veut pas être responsable ○ SAAQ : La SAAQ ne croit pas qu'il s'agit d'un produit qui répond au besoin de la SAAQ. De plus, le produit n'était pas dans le premier BOM et il a été mis sur le marché en Octobre. La SAAQ est donc certaine que les alliances ne maîtrisent pas encore suffisamment ce produit pour basé leur stratégie d'implantation sur celui-ci. Il s'agit d'un module dispendieux et la SAAQ ne croit pas que ce soit nécessaire. • SAAQ : interroge à savoir qu'elle est la différence entre Hybris marketing et CRM Marketing et pourquoi cela justifie l'augmentation de 3,1M\$ ○ La différence entre les deux ne représente pas plus de 200 000\$. ○ Hybris citizen engagement for public sector : estimé SAAQ 270 000\$ par 48 ETC = 1,3M\$ SAP mentionne que l'estimé est un peu élevé. • SAAQ : demande de mettre le big data dans les produits optionnels car la technologie évolue vite, la SAAQ ne sait pas encore quand elle va l'utiliser, 2 modules ne sont pas escomptables (horton works et un autre) Hana Vora est escomptable.	Note : le 3.1M\$ est dispendieux car on ajoute à cela 22% de maintenant récurrent 10 ans.
	• Liste de prix : SAAQ mentionne qu'ils ont trouvé des listes de prix. SAP mentionne qu'il n'a pas le droit de donner une liste de prix et qu'il peut en perdre son emploi.	

	Liste de produit optionnel : Une clause mentionne que les produits sont non escomptables. La SAAQ demande d'identifier les modules qui ne sont pas escomptables. Mais la liste de prix comprend des familles de produits et non des listes de modules. Donc il n'est pas possible de faire le liens .	
	- Maintenance à 22% : - Augmentation du nombre d'ETC dans le rapport annuel. Le dépassement de 1 ETC augmente le calcul de la licence d'entreprise de 365 ETC.	
	SAP : Les modifications suites aux discussions demandera une ré approbation qui pourra prendre quelques semaines.	
Séance 2017-02-23		
Présentation SAP Guy Cossette Pierre Lamarre Frédéric Pépin	- GC : fait une présentation sur les Questions et réponses SAP pour la SAAQ.	
	Possible que Max attention il y a une différence entre le prix pour une alliance vs une autre. Max attention est un service et il est possible qu'une alliance ait besoin de plus d'aide qu'une autre.	
	- Offre C : 92M\$ des modules ont été retirés (big data et public sector) - Revue des questions réponses	
	- Présentation de Frédéric Pépin sur la question 4 HCP. Questionnement de la SAAQ à savoir pourquoi les ajouts de matériel alors qu'il réponde aux besoins de l'appel d'offre initial uniquement vs le dialogue compétitif. HCP supportera la clientèle de tout le Québec. Ce qui n'avait pas été senti lors de la rédaction de la première soumission. - MG : Préoccupation des droits d'usage avec HCP et l'utilisation des applications mobiles pour les prestations autonomes de services.	
	Netweaver : accès externe aux données de SAP par une application externe doit avoir une licence SAP.	
	Mention de possibilité de remplacer Décimal pour la comptabilité par activité.	
	Demande d'ajout pour le module de gestion des parcs de véhicules (véhicules insight)	
	Big Data : Horton works a été remplacé par un nouveau système cloud, Altscale qui fournira de meilleurs services.	
	Présentation de la proposition D	