

De : [Lapierre, Martin](#)
À : [Côté, Rodrigue](#)
Cc : [Frenette, Yves](#); [Chabot, Sylvie](#); [Valérie Dion](#); [Pelletier, Daniel](#); [Huard, Jean-Francois](#); [Félix-Antoine Léger](#); [Marie-Pierre Lelièvre](#)
Objet : Résumé journalier - 4 novembre 2016
Date : 4 novembre 2016 17:28:10
Pièces jointes : [Résumé journalier - 4 novembre 2016.docx](#)

Bonjour Rodrigue,

Tu trouveras ci-joint le résumé journalier du dialogue compétitif de la vérification interne.

Bonne fin de journée,

Martin

Dialogue compétitif
Résumé journalier
4 novembre 2016

Personnes présentes :

Deloitte : Michel Gévry, Jonathan Hopkins, Mahdl Amni, Guillaume Bédard, Makram Braham, Pierre-Éric Dochez, David Trudel

SAP : Pierre Lamarre, Guy Cossette, Hélène Langlois, Adam Novek, Radoslav Tzenev

SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Éric Beauregard, Louise Savoie, Danny Shields, Claudia Genois, Maurice Guénard, Jean-François Poiré, Jany Bois, Lucie Lajeunesse, Éloise Dupont, Julie Lajeunesse, Josiane Castonguay

Vérificateur interne : Martin Lapierre

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Léonie Derôme

DGCC : Martin Tremblay

En résumé :

Pierre Lamarre a mentionné que lorsqu'il est dit dans la proposition que c'est standard, il est quand même possible que l'intégrateur doive construire des interfaces pour la Solution. Il mentionne également qu'il n'y a pas de « Gap » majeur entre les besoins de la SAAQ et les fonctionnalités standard de SAP. Pierre Lamarre a indiqué aussi que la prochaine proposition sera plus claire sur la répartition des efforts de l'éditeur vs l'intégrateur.

L'équipe de SAP a souligné que le module « claim » n'est pas sur la plateforme Hanna présentement, mais le sera dans les prochaines années. Même chose que pour le CRM. Guy Cossette a indiqué qu'il demandera à SAP ses intentions pour la migration du CRM vers Hanna. Michel Gévry a mentionné que les efforts pour passer le CRM sur la nouvelle plateforme Hanna ne sont pas inclus dans leur proposition. La SAAQ devra en assumer les efforts.

Suite à une question de Caroline, l'équipe de SAP mentionne que l'équivalent de son produit « cloud » Ariba est la tendance de l'industrie. Le produit « on premise » serait quant à lui de moins en moins le choix du marché. Karl a posé des questions pour connaître les avantages d'utiliser Ariba vs PPS. Il n'est pas clair que c'est avantageux pour la SAAQ étant donné que les appels d'offres doivent être faits via SEAO.

Tout comme la veille, Guy Cossette a expliqué comment les licences sont facturées. De façon générale, les présentations effectuées par l'équipe de la SAP étaient un peu plus précises que la veille.

En après-midi, l'équipe de Deloitte a présenté sa stratégie pour le BI, ses outils, ses accélérateurs. L'équipe de la SAAQ a posée quelques questions pour s'assurer que les différents produits étaient tous nécessaires pour le projet.

En milieu d'après-midi, l'équipe de la SAAQ a expliqué certains processus de bout en bout de même que la cartographie des données de la Société. Des précisions à propos des besoins en RH ont également été discutées.

L'équipe de la SAAQ se demande ce qu'elle peut faire avec le volet RH. Michel Gévry se demande si la SAAQ veut des produits tiers pour combler ce besoin. Karl indique qu'il ne veut pas de produit additionnel étant donné que « Succes factors » est déjà dans la proposition.

Faits saillants :

Les noms des produits SAP semblent avoir changé depuis le dépôt des soumissions. Il faudra s'assurer que l'éditeur respecte les prix déposés malgré le changement dans le nom des produits.

Il faudra clarifier aux deux alliances les attentes de la Société pour le volet RH.