

De : [Lapierre, Martin](#)
À : [Côté, Rodrigue](#)
Cc : [Frenette, Yves](#); [Chabot, Sylvie](#); [Valérie Dion](#); [Pelletier, Daniel](#); [Huard, Jean-Francois](#); [Félix-Antoine Léger](#); [Marie-Pierre Lelièvre](#); [Boulette, Anne](#)
Objet : Résumé journalier 21 novembre 2016
Date : 21 novembre 2016 17:13:01
Pièces jointes : [Résumé journalier - 21 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
21 novembre 2016

Personnes présentes :

SAP : Guy Cosette, Pascal Barabe

SAAQ : Karl Malenfant, Pierre St-Pierre, Maurice Guénard, Me Jean-François de Rico

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Jean-Benoît Pouliot

DGCC : Martin Tremblay

En résumé :

SAP a déposé et expliqué trois documents :

- L'inventaire des composantes et prix de liste
- Le modèle de licence éditeur
- Liste des composantes en option, hors licence d'entreprise

Les principaux propos des parties se résument comme suit :

- Les deux intégrateurs recevront la même offre de SAP. SAP n'avantagera personne et il est prêt à signer un document si nécessaire.
- Pour SAP, signer un contrat à titre de fournisseur direct est avantageux. SAP voyait un potentiel conflit d'intérêts étant donné qu'il devait autoriser la qualité de la solution livrée (QNA) avant d'être payé par l'intégrateur.
- L'avocat de SAP a mentionné qu'une entente tripartite est considérée comme exceptionnelle. Ils devront obtenir une autorisation d'Allemagne.
- L'avocat de la SAAQ a mentionné qu'il faut trouver un moyen de ne pas faire supporter par la SAAQ les risques du fait de faire des ententes séparées. L'objectif est que tous les membres de l'Alliance soient responsables conjointement.
- L'avocat de SAP a indiqué qu'il faut créer des incitatifs afin que l'entente fonctionne. Il va falloir être créatif.
- SAP a mentionné que la compétition avec Oracle était féroce et que pour les battre sur ce territoire, c'est difficile. Ils ne tiennent pas à ce que le processus échoue. SAP veut signer ce contrat et fera en sorte que le prix de la prochaine enveloppe soit acceptable pour la SAAQ. SAP se considère privilégié, il tient à ce que ça ne dérape pas.
- SAP est prêt à signer la lettre d'entente qui lui sera envoyée, au sujet de la négociation en direct et du respect des conditions de prix similaire aux intégrateurs.
- Karl Malenfant a demandé d'être appuyé par SAP concernant la démonstration de prix compétitif/avantageux. SAP a demandé d'y penser en délibérer (escompte, benchmark interne, etc.). Somme toute, SAP a répondu favorablement à la demande de Karl Malenfant.
- Les avocats des deux parties ont confirmé qu'ils devront être inventifs.