

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 journaliers de la DVIEP
Date : 16 décembre 2016 14:17:46
Pièces jointes : [Résumé journalier - SAP- 14 décembre 2016.docx](#)
[Résumé journalier - SAP -1er décembre 2016.docx](#)
[Résumé journalier - SAP - 29 novembre 2016.docx](#)
[Résumé journalier - SAP -7 décembre 2016.docx](#)
[Résumé journalier - SAP- 8 décembre 2016.docx](#)
[Résumé journalier - LGS -13 décembre 2016.docx](#)
[Résumé journalier -Deloitte- 12 décembre 2016.docx](#)

Bonjour Rodrigue,

Tu trouveras ci-joint les résumés journaliers des négociations avec SAP ainsi que ceux des dernières rencontres avec les intégrateurs.

Bonne fin de semaine,

Martin

Négociation SAP
Résumé journalier
29 novembre 2016

Personnes présentes :

SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Pierre St-Pierre, Maurice Guénard

SAP : Sylvie Drouin, Guy Cossette

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Léonie Derome

La rencontre a comme objectif de présenter le produit SuccessFactors de SAP.

- SAP répond aux questions et fait un suivi sur les produits discutés précédemment.
- La spécialiste de SAP, Sylvie Drouin, présente le produit SuccessFactors et répond aux questions de la Société.
- Les intervenants de SAP et SAAQ essaient d'établir les besoins pour chacune des composantes de SuccessFactors.
- SAP explique qu'une approche de type « Optionnelle » sera privilégiée pour protéger les prix durant une période de temps.
- La Société demande à SAP d'obtenir le prix net des produits ainsi que leur grille de prix. SAP mentionne que les prix et les grilles de prix sont en constante évolution compte tenu de l'amélioration et de l'évolution des produits.
- Vraisemblablement, SAP n'a pas revu l'information concernant les besoins de la Société au sujet du volet RH (dernier addenda). La Société revoit cette information avec SAP.
- En fin de rencontre, plusieurs questions ont été adressées à SAP pour valider la maturité du produit et du support de SuccessFactors (Cloud, SLA, pack de langue, lieux des data center, etc.).
- Les intervenants s'entendent pour convenir d'une prochaine rencontre afin de compléter les éléments d'information qui permettront de fournir des prix à la Société (7 décembre 2017).
- La prochaine rencontre a lieu le jeudi 1^{er} décembre à 9h.

Observation : En cours de réunion, les discussions avec la spécialiste de SuccessFactors ont dues être réalignées afin de laisser de côté le jargon de type « vendeur ».

Personnes présentes :

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

SAP : Guy Cossette, Pascal Barabé

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Léonie Derôme

En résumé :

M. Barabé explique les clauses rédigées par SAP (1^{er} projet), les représentants de la Société en discutent, voici les principaux sujets abordés :

- Le contrat proposé est de type « parapluie ». Il couvre les quatre catégories de rémunération (licences, infonuagique, support et maintenance, services professionnels).
- Le contrat standard de SAP sera épuré au maximum, puisque 75 % de ces clauses ne s'appliquent pas à la SAAQ.
- Les CDP (Custom Development Package) sont compris dans la catégorie « services professionnels ».
- Le contrat sera effectif pour 10 ans, toutefois des durées différentes auront lieu selon la catégorie de rémunération.
- Pour l'aspect PRP, l'avocat de SAP mentionne que la SAAQ devra adhérer aux clauses de PRP en vigueur en Allemagne, l'avocat-conseil de la Société explique que la SAAQ n'aura pas de difficulté à signer ce genre de clause.
- Dans le contrat, il y aura une distinction entre les licences et l'infonuagique.
- Les clauses les moins modulables pour SAP sont celles qui ont un impact sur la reconnaissance du revenu. M. Barnabé travaille là-dessus et il a besoin d'aide à ce sujet.
- Le représentant de SAP fait des scénarios pour protéger la SAAQ au cas où la Société passe d'une version « licencing d'entreprise » à une version « Cloud ». Les représentants de la Société se montrent préoccupés par le sujet, car l'investissement de la Société devra être protégé.
- Les deux avocats entreprendront des ateliers de travail pour finaliser une première version de l'ensemble des clauses.

Prochaines rencontres :

- Mercredi 7 décembre à 13 h 30, l'atelier RH se poursuivra avec SAP.
- Jeudi 8 décembre, une autre rencontre aura lieu au sujet du volet commercial, avec SAP.
- Lundi 12 décembre, deux rencontres auront lieu avec les deux alliances, au sujet de clauses qui les concernent.

Négociation SAP
Résumé journalier
7 décembre 2016

Personnes présentes :

SAAQ : Caroline Foldes-Busque, Pierre St-Pierre, Maurice Guénard
SAP (par téléphone): Sylvie Drouin, Guy Cossette, Pierre Lamarre
Vérificateur interne : Jean-François Huard
Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger
Avocat : Me Léonie Derome

But de la rencontre : Échange sur les modules et volumes pour certains produits de SAP (volet commercial)

SAP précise les aspects qui seront abordés lors de la rencontre soit : l'utilisation de certains modules, leur volume d'utilisation, ainsi que la possibilité de signature électronique.

- Plusieurs questions et échanges ont lieu sur les différents produits (SuccessFactor, Learning, JamAdvance, OnBoarding, WorkForce planning, etc.).
- La Société propose un nombre minimum d'utilisateurs pour les premières années en précisant qu'à terme le contrat sera de meilleure envergure.
- Pour certains autres produits, la Société mentionne considérer la valeur de chaque produit et la probabilité d'utilisation par la Société, étant donné que ce sera une licence d'entreprise.
- SAP convient de proposer un scénario pour discussion.
- La Société reviendra dans une prochaine rencontre sur le besoin en regard de la signature électronique.

Négociation SAP
Résumé journalier
8 décembre 2016

Personnes présentes :

SAAQ : Karl Malenfant, Pierre St-Pierre, Maurice Guénard, Me Jean-François De Rico
SAP : Guy Cossette, Pascal Barabé, Sylvie Drouin
Vérificateur interne : Jean-François Huard
Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger
Avocat : Me Léonie Derome

En résumé :

SAP et la Société traitent de différents items touchant le licensing :

- SAP échange sur la licence d'entreprise basée sur le nombre d'employés. Il est aussi discuté du nombre d'ETC qui apparaît dans le rapport annuel de gestion.
- SAP mentionne que le soutien technique et la maintenance des CDP pourraient passer de 22 % à 11,5 %. Des discussions ont lieu avec les alliances à ce sujet.
- Une grille de prix des différents produits, incluant l'escompte de volume, sera fournie (Cloud, On premise et PPS).
- La Société mentionne qu'elle a déjà obtenu 70 % d'escompte et qu'un minimum de 50 % est attendu, pour garder la pérennité du « deal ».
- SAP présente aussi des scénarios de conversion de produit (ex. : de « On premise » à « Cloud »).
- La Société craint qu'il y ait des surprises dans la facturation proposée, par exemple des produits basés sur une charge au nombre de citoyens, ou nombre de mandataires. SAP va s'assurer de cet aspect.
- SAP mentionne que le fournisseur d'OpenText a accepté d'être dans la licence d'entreprise.

M. Barabé explique certaines clauses rédigées, les représentants de la Société en discutent avec SAP.

- M. Barabé explique la structure du contrat. Un contrat-cadre qui fait référence à des annexes qui traitent de différents sujets (licence, support, etc.). Le contrat type SAP (100 pages) sera secondaire au contrat-cadre.
- Le contrat-cadre va cristalliser les 29 clauses (2.12) qui incluent notamment celles sur l'infonuagique. Certaines clauses seront distinctes pour le « Cloud » et le « On premise ».
- L'avocat de la Société veut ajouter au contrat de la documentation sur les produits.
- Il y aura une clause pour protégé SAP en mode « Cloud », des dommages que la Société pourrait causer. La Société demande à SAP quelles seront les mesures de protection que SAP compte mettre en place pour protéger ses services dans l'infonuagique.
- Le délai pour SAP et la Société semble très compressé pour négocier le contrat. Le processus d'approbation chez SAP pourrait ne pas être respecté étant donné que les alliances doivent recevoir le montant à inclure dans leur nouvelle proposition.

Négociation pour le produit SuccessFactor

- Sylvie Drouin mentionne qu'un contrat ne peut être envisagé avec des quantités à zéro et qu'il faudrait plutôt attendre 3 ans avant de signer. Avec des quantités minimales sur 3 ans, la Société pourrait déboursier jusqu'à 1 M\$ sans avoir commencé à utiliser le produit. Dans cette éventualité, la Société envisagerait de retourner en appel d'offres dans trois ans.
- La représentante a parlé d'une autre possibilité exploratoire, soit celle d'utiliser la version HCP en extension à SuccessFactor.

Faits saillants :

- SAP lance son processus d'approbation même si la proposition actuellement sur la table n'est pas définitive, afin d'éviter un report d'échéance.

Prochaine rencontre prévue avec SAP :

- Mercredi 14 décembre 2016, 14 h

Résumé journalier
12 décembre 2016
Deloitte

Personnes présentes :

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

Deloitte : Michel Landry, Jonathan Hopkins, Michel Gévry, Me Nathalie David et Michel Brazeau (par téléphone)

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Léonie Derome

But de la rencontre :

- Revoir les clauses contractuelles avec Deloitte pour s'assurer de leur adhésion avant leur publication par addenda.

L'avocat de la Société revoit les clauses pour obtenir des précisions et comprendre la position de la firme. Les échanges portent essentiellement sur les sujets suivants :

- La notion de sociétés liées
- La propriété intellectuelle
- La possibilité de scinder les périodes de responsabilité
- La responsabilité de l'Alliance pour les produits avec licence
- La responsabilité de la garantie des équipements
- Les modalités de résiliation
- La notion d'indépendance et de conflit d'intérêts, si la firme devient auditeur financier de la Société
- La notion de valeur réelle des services rendus
- La notion de droit d'auteur et la désignation de biens livrables (l'avocat de la Société indique qu'il veut éviter les mécanismes de désignation)

La Société mentionne que la non-adhésion d'une alliance aux clauses qui seront publiées dans l'addenda pourrait l'éliminer du processus.

Point saillant :

- Aucun

Résumé journalier
13 décembre 2016
LGS

Personnes présentes :

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

LGS : Nabil Aboutanos, Me Kathlenn Warren, Me Chantal Rouleau, Gratien Côté

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Léonie Derome

But de la rencontre :

- Revoir les clauses contractuelles avec LGS pour s'assurer de leur adhésion avant leur publication par addenda.

L'avocat de la Société revoit les clauses pour obtenir des précisions et comprendre la position de la firme. Les échanges portent essentiellement sur les sujets suivants :

- Les notions de licenciement d'employés de l'intégrateur
- Les clauses de responsabilité, dont un contrat commun de haut niveau et deux contrats distincts propres à chacun
- La notion de société sous contrôle commun
- Les limites de temps quant à la responsabilité
- Les clauses de résiliation dont la valeur réelle des services rendus et le paiement au prorata des travaux, etc.
- La propriété intellectuelle incluant la protection de la Société dans les solutions qu'elle concevra
- La notion de confidentialité
- La garantie de cohésion d'ensemble des produits (modules) entre eux

Il est précisé par la Société que les clauses de l'addenda seront les mêmes pour les intégrateurs et l'éditeur. À l'étape H, seuls de petits ajustements pourraient survenir sur ces clauses.

La Société mentionne que le processus sera identique pour tous dans un souci de transparence.

NOTE DE L'AUDITEUR :

En fin de rencontre, j'ai informé Maurice et Karl que le fait d'inclure les grilles F1 et F2 à l'une des clauses du contrat ne doit pas avoir pour effet de limiter la couverture des fonctionnalités par la solution.

La grille F1 couvre le spectre des processus de la Société alors que la grille F2 couvre les fonctionnalités de chacun des processus. Hors la grille F2 a été réalisée en épurant plusieurs fonctionnalités. Lors de la conception de la grille F2, il a été demandé aux analystes d'affaires de se restreindre aux fonctionnalités les plus significatives, cette grille n'est donc pas exhaustive. Maurice m'a dit qu'il me ferait un retour à ce sujet, après validation.

Personnes présentes :

SAAQ : Karl Malenfant, Pierre St-Pierre, Maurice Guénard

SAP : Guy Cossette, Pierre Lamarre

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Léonie Derome

But de la rencontre :

- Proposition du nouveau modèle de licensing

Licensing :

- Les membres de l'équipe de SAP mentionnent que le présent processus d'achat est le plus long auquel ils ont participé au Canada.
- L'évolution de l'offre est basée sur leur nouvelle plateforme S4/Hanna ce qui est beaucoup plus évolué qu'il y a deux ans.
- La présentation couvre les sujets suivants :
 - Nouvelle génération de produits conçus pour S4/Hanna
 - Le cœur digital avec produits adaptés (8) autour de ce cœur
 - Le volet RH supporté par SuccessFactor
 - La considération du BigData
 - La proposition de la licence d'entreprise
 - La réduction accordée pour la maintenance
- Une liste des modules qui détaille les produits inclus dans la licence, ainsi que ceux optionnels, sera remise par SAP.
- CDP : Les coûts ne changent pas pour les deux premières années et il n'y a pas de frais de maintenance. Après cette période, il en coûtera 11,5 % pour la maintenance.
- Les coûts de certaines licences ont été discutés, dont notamment celle de : la Licence d'entreprise; OpenTEXT; runtime de S4/Hanna; RH; progiciels tiers; la gestion documentaire; Access violation; Ibris billing; loadrunner; l'infonuagique incluant SuccessFactor, Cloud Hanna.
- La maintenance sera tarifée à 11,5 % pour les cinq premières années. Pour garder ce tarif (éviter le 22 %), il faudra maintenir l'abonnement Max-Attention pour les années 6 à 10.
- Le tarif est basé sur 3500 employés (ou ETC) et 10 100 partenaires (mandataires). Aucun coût supplémentaire ne sera ajouté si la population des détenteurs de permis ou d'immatriculation accède de quelque façon à SAP (même les touristes étrangers!).

- 72 composantes sont dans la licence d'entreprise, plutôt que les 57 prévues à l'origine.
- Les 29 clauses sont rédigées à 95 % (par l'avocat), elles seront déposées le soir même pour la première partie et le lendemain pour le reste.
- Le modèle de licensing présenté est déjà dans le processus d'approbation de SAP.

Prochaine rencontre :

- Aucune prévue en 2016