

**From:** Madeleine Chagnon [REDACTED]  
**Sent:** 24/07/15 14:24:20.000  
**Received:** 24/07/15 14:25:34.000  
**To:** Chagnon, Madeleine Ext <[REDACTED]>  
**Subject:** nego SAP  
**Importance:** Normal  
**Sensitivity:** Normal  
**Attachments:** 200302 reunion comite directeur 2002\_02\_26.ppt, ATT00001.htm

---

# Avant-projet • Systèmes d'information clientèle

## HQ Distribution



# ***Ordre du jour***

- **Négociation « HP » (15 minutes)**
  - *Environnement de développement*
  - *EAI*
  - *Impression et mise sous enveloppe*
- **Négociation « SAP » (50 minutes)**
  - *Dépôt du projet de convention*
  - *Analyse des principaux axes de la convention*
- **Statut sur la sélection des services professionnels (15 minutes)**
- **Varia (10 minutes)**

## La négociation avec « HP »



# ***Infrastructure de développement***

- **Définition des infrastructures**
  - *S'entendre sur la définition des infra pour la livraison 1 et le partage de risques*
- **Utilisation du contrat cadre de location actuel**
  - *Utiliser le contrat cadre actuel plutôt que les éléments de la proposition*
- **Espace disque (SAN) pour le développement**
  - *HP fournit l'environnement sans frais conditionnel à l'attribution du contrat global avec HP, sinon, conditions avantageuses*

# ***Solution d'impression XEROX***

- **Définition des infrastructures**
  - *Proposition révisée en fonction de la stratégie de remplacement de l'existant et transition*
- **Connectivité mainframe**
  - *Obtenir ces modules à l'intérieur des coûts*
- **Environnement de développement**
  - *Obtenir un environnement de développement réduit avec une garantie de compatibilité avec l'environnement de production proposée*
- **Garantie de performances**
  - *Benchmarking nécessaire et garantie dans le cas de non respect des exigences*

# ***Solution EAI (Webmethods)***

- **Définition des infrastructures**
  - *Plan d'acquisition de logiciel adapté à la stratégie d'implantation et élimination des restrictions sur le nombre d'adaptateurs*
- **Environnement de développement**
  - *Obtenir la licence de développement dans le prix et ne payer que pour les pièces utilisées en production*
- **Garantie de performances**

## La négociation avec « SAP »



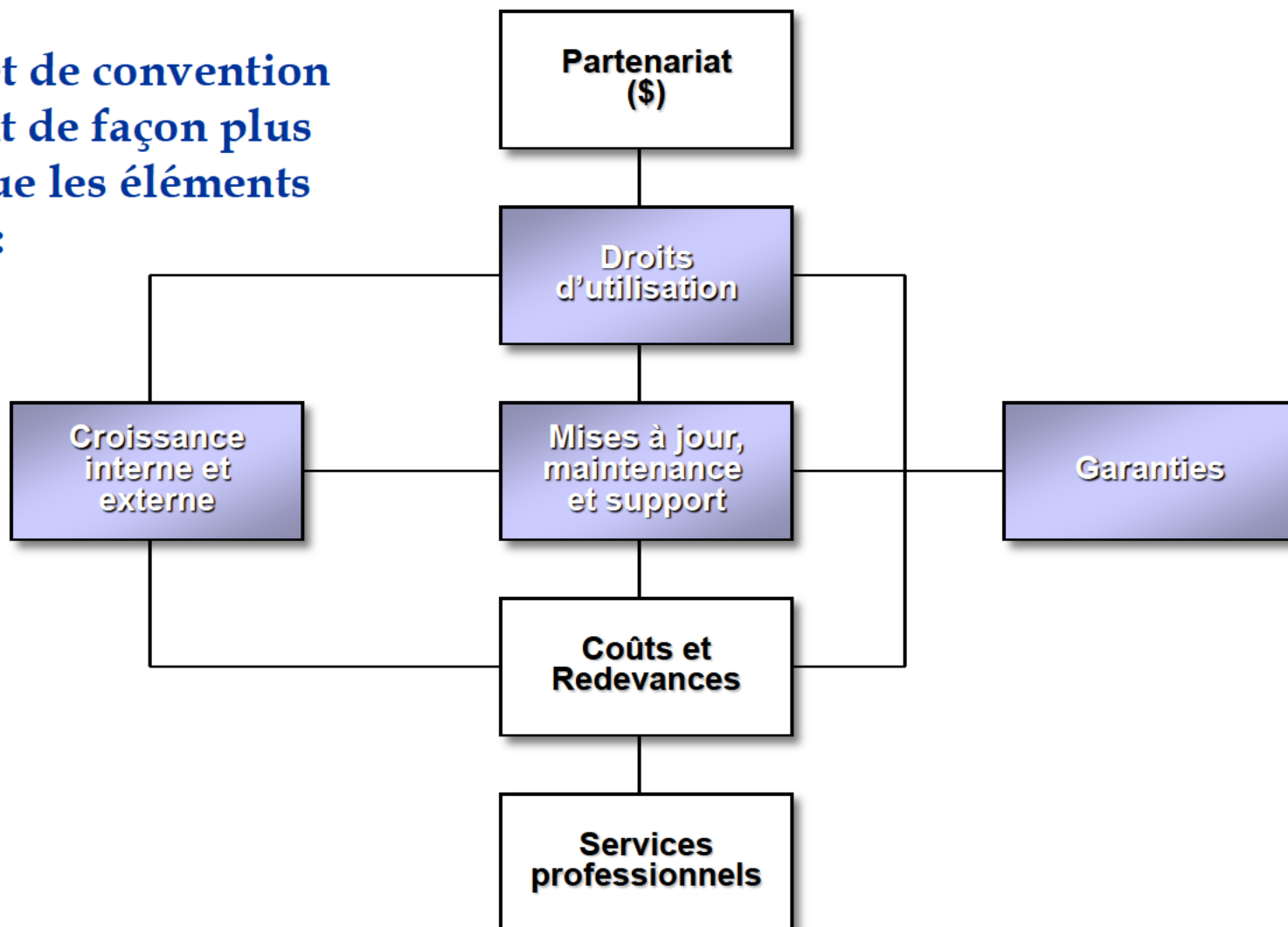


# ***Projet de convention avec « SAP »***

- **Façon de faire traditionnelle de « SAP »**
  - *Dépôt de la licence « R/3 » avec aménagements particuliers dans des annexes à la licence*
- **Orientation retenue par HQ**
  - *Dépôt d'un projet de convention écrit par HQ et répondant spécifiquement aux principes d'affaires de HQ*
- **Représente le premier gain obtenu de la part de HQ. Cinq entreprises au Canada ont obtenu ce genre de concession de la part de SAP**

# ***Projet de convention avec « SAP »***

- Un projet de convention adressant de façon plus spécifique les éléments suivants:



## ***Section 3 – Définitions***

### ***Notion d'affiliée***

- **Initialement dans R/3**
  - *Corporation avec plus de 50% des valeurs mobilières*
  - *Dans le territoire*
- **Dans le projet de convention**
  - *Corporation avec plus de 50% des valeurs mobilières*
  - *De premier rang ou de rangs subséquents*
  - *Sans détermination de territoire*
- **Réponse SAP : OK**

# ***Section 3 – Définitions***

## ***Notion de territoire***

- **Initialement dans R/3**
  - *Canada et États-Unis*
- **Dans le projet de convention**
  - *Tous les pays*
- **Réponse SAP : Canada uniquement**
  - *Raison: Ne peut aliéner les revenus des autres divisions de SAP*
- **Position « Seuil » de HQ**
  - *Tous les pays*
- **Raisons / rationnel**
  - *Cette demande a déjà été accordée à d'autres entreprises canadiennes d'envergure similaire*

# ***Section 5 – Concession de licence***

## ***5.1 Concession de la licence d'utilisation***

- **Initialement dans R/3**
  - *Liste de progiciels définis*
  - *Avec utilisation limitée (SIC)*
  - *Avec utilisation illimitée de R/3 chez HQ sur le territoire*
  - *Avec 1 seule unité désignée*
- **Dans le projet de convention**
  - *Tous les produits présents et futurs disponibles chez SAP*
- **Réponse SAP : Liste de logiciels spécifiquement identifiés**
  - *Raisons: Ne connaît pas les logiciels futurs / Reconnaissance des revenus*
  - *Plusieurs produits encore disponibles pour HQ (voir page suivante)*
- **Position « Seuil » de HQ**
  - *Axe produit:*
    - *Tous les produits pour l'industrie des utilités (énergie, services publics, télécom) + tous les produits horizontaux*
  - *Axe temps (15 ans)*
- **Raisons / rationnel**
  - *Cette demande a déjà été accordée à d'autres entreprises canadiennes d'envergure similaire*
  - *Notion de « When and if available »*
  - *Se protéger contre le « re-packaging »*
  - *S'écarter du « pricing » par module*

# Section 5 – Concession de licence

## 5.1 Concession de la licence d'utilisation

|               | Projet SIC<br>(RFP)                          | Autres<br>besoins<br><br>(3-4 ans)                                                                       | Partenariat<br>(produits<br>inclus) | Partenariat<br>(Revente) | Logiciels<br>futurs           |
|---------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| SAP<br>Canada | 30 M\$<br><br>(escompte 68% – 72%)           | - SRM : 5 M\$<br>- e learning: 2 M\$<br>- BW: 3 M\$<br>- Libre service<br>employés: 5 M\$<br><br>15 M \$ | Mécanisme                           | Hors<br>convention       | Reconnaissance<br>des revenus |
| SAP<br>AG     | Portal: \$<br><br>Exchange: \$<br><br>10 M\$ |                                                                                                          | Mécanisme                           | Hors<br>convention       | Reconnaissance<br>des revenus |
|               | Exploitation dans d’ autres<br>pays: \$\$\$  |                                                                                                          |                                     |                          |                               |

# ***Section 5 – Concession de licence***

## ***5.1 Évolution des processus d'affaires***

- **Initialement dans R/3**
  - *Pas de service de traitement pour les tiers*
- **Dans le projet de convention**
  - *Pas de restriction pour l'évolution des processus d'affaires*
  - *Pas d'utilisation en mode ASP (application service provider – traitement de données)*
- **Réponse SAP : NON**
- **Position « Seuil » de HQ**
  - *Une solution progiciel ne peut limiter l'évolution des processus d'affaires*
  - *Le barème de « pricing » protège SAP face à une croissance importante de HQ*
- **Raisons / rationnel**
  - *Cette demande a déjà été accordée à d'autres entreprises canadiennes d'envergure similaire*
  - *On ne peut accepter qu'une solution progiciel limite la croissance de l'organisation sur les 15 prochaines années (ex.: Atelier compteurs, MeterCo,...)*

# ***Section 5 – Concession de licence***

## ***5.1 Nombre d'unités désignées***

- Initialement dans R/3
  - *1 unité désignée*
- Dans le projet de convention
  - *Pas de restriction quand au nombre d'unités désignées*
- Réponse SAP : OK si au Canada
- Position « Seuil » de HQ
  - *Pas de limite territoriale*
- Raisons / rationnel
  - *Cette demande a déjà été accordée à d'autres entreprises canadiennes d'envergure similaire*
  - *Notre barème de « pricing » reconnaît le principe de la croissance et protège ainsi SAP*



# ***Section 5 – Concession de licence***

## ***5.3 Utilisation par les affiliés***

- **Initialement dans R/3**
  - *Les affiliés sont ceux présents lors de la signature de l'entente*
- **Dans le projet de convention**
  - *Tout affilié, actuel et futur, peut utiliser le patrimoine SAP de HQ*
- **Réponse SAP : OK**
- **Position « Seuil » de HQ**
  - *Ex.: Intégration des activités de Hydro-Sherbrooke*
- **Raisons / rationnel**
  - *On ne connaît pas les 15 prochaines années ...*

# ***Section 5 – Concession de licence***

## ***5.5 Utilisation par les clients (internet)***

- **Initialement dans R/3**
  - *Utilisation fonction d'un « pricing » à la transaction*
- **Dans le projet de convention**
  - *Accès illimité*
- **Réponse SAP : Respect de la structure actuelle de coût**
- **Position « Seuil » de HQ**
  - *Utilisation du « barème » HQ*
  - *Hors de question d'accepter la facturation à la transaction*
- **Raisons / rationnel**
  - *Cette demande a déjà été accordée à d'autres entreprises canadiennes d'envergure similaire*
  - *Le transfert d'activité vers les clients diminue l'utilisation interne des applicatifs.*

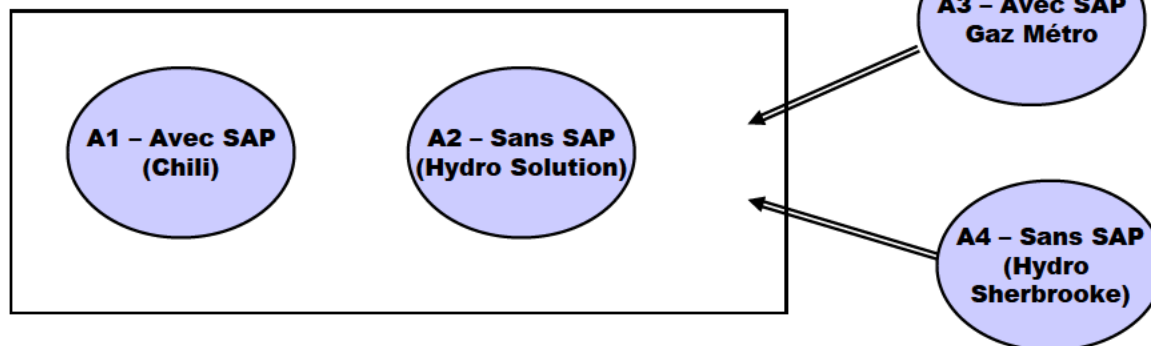
## ***Section 6 – Restructuration de HQ***

- **Initialement dans R/3**
  - *Impossibilité de céder les droits des licences*
- **Dans le projet de convention**
  - *Droit de réorganisation sans contrainte*
- **Réponse SAP : Ok**
  - *Tant que les entités demeurent propriétés à hauteur de 50% par HQ*
  - *Si hors du contrôle de HQ, formule d'amortissement*
- **Position « Seuil » de HQ**
  - *Notion d'amortissement intéressante (à analyser)*
- **Raisons / rationnel**
  - *Création légale des divisions*

## ***Section 7 – Extention de la convention pour une affiliée***

- Initialement dans R/3
  - *Impossibilité de céder les droits des licences*
- Dans le projet de convention
  - *Droits transférables à tous les affiliées; mécanismes égalisant les coûts*
- Réponse SAP : Ok
  - *Tant que les entités demeurent propriétés à hauteur de 50% par HQ*
  - *Si hors du contrôle de HQ, formule d'amortissement*
  - *Ouverture à la notion de crédits*

**Situation HQ à la signature de la convention**



## ***Section 8 – Croissance et décroissance***

- Initialement dans R/3
  - *Croissance interne (exclue l'acquisition)*
  - *« Pricing » SIC limitatif*
- Dans le projet de convention
  - *Sujet aux mécanismes simples du « barème » de HQ*
- Réponse SAP : Ok sur le principe
  - *Ouverture à la notion de crédit*

# Section 9 – Maintenance

## 9.1 Durée des versions

- Initialement dans R/3
  - *Support des versions pour une durée de 18 mois*
- Dans le projet de convention
  - *Support de la version courante et de la précédente pour 60 mois*
- Réponse SAP
  - *Service de prolongation*
    - **Durée en fonction du produit (de 1 an à 4 ans)**
    - **Possibilité de prolongation pouvant aller jusqu' à 2 ans avec % de maintenance**
- Position « Seuil » de HQ
  - *Repousser le plus loin possible les obligations de maintenance*
  - *Analyser la possibilité de prolongation, mais avec un autre critère de prix que le % de maintenance*
- Raisons / rationnel
  - *Repousser les migrations peut permettre la synchronisation de versions; d'annuler une conversion sur une longue période*

# **Section 9 – Maintenance**

## **9.2 Définition du service de maintenance**

- Initialement dans R/3
  - Rien
- Dans le projet de convention
  - *Activités et livrables pour réduire les risques d'exploitation et maximiser la pérennité, la disponibilité, la stabilité, l'intégrité, la sécurité et la performance des Progiciels*
  - *Activités et livrables destinés à planifier et à organiser le service de maintenance et à en mesurer régulièrement les résultats*
- Réponse SAP : Ouvert
- Position « Seuil » de HQ
  - *Décrire de façon précise les droits et obligations*
- Raisons / rationnel
  - *Se protéger du « re-packaging » des services en cours (services MAX )*
  - *Selon le rapport annuel de SAP, 50% des frais de maintenance sont destinés au support des clients*

# ***Section 10 – Barème de prix***

***(non déposé)***

- **Initialement dans R/3**
  - *Formule de prix par produit et limitant le nombre d'utilisation (utilisateurs, transactions)*
- **Dans le projet de convention**
  - *Formule de prix basée sur le nombre d'employés*
  - *Démonstration du prix fait aux meilleurs clients*



# Section 10 – Exemple de barème de prix

(non déposé – Prix pour fin de discussion)

|                | Prix<br>licence | Redevance à ce<br>jour | Redevance annuelle (17%) | 15 ans                 |
|----------------|-----------------|------------------------|--------------------------|------------------------|
| R/3            | 21 000 000 \$   | 14 000 000 \$          | 3 570 000 \$             | 53 550 000 \$          |
| SIC            | 22 000 000 \$   |                        | 3 740 000 \$             | 56 100 000 \$          |
| Autres         | 15 000 000 \$   |                        | 2 550 000 \$             | 25 500 000 \$ (10 ans) |
|                |                 |                        |                          | 135 150 000 \$         |
|                |                 |                        | Redevance annuelle (15%) | 15 ans                 |
| R/3            | 21 000 000 \$   | 14 000 000 \$          | 3 150 000 \$             | 47 250 000 \$          |
| SIC            | 22 000 000 \$   |                        | 3 300 000 \$             | 49 500 000 \$          |
|                |                 |                        |                          | 96 750 000 \$          |
|                |                 |                        | Écart                    | 38 400 000 \$          |
| Nbre Employés  | 20 000          |                        |                          |                        |
| Coût / employé | 1 600 \$        | 32 000 000 \$          | 4 800 000 \$             | 72 000 000 \$          |

# **Section 10 – Exemple de barème de prix**

**(non déposé – Prix pour fin de discussion)**

## **Redevances de licences et de maintenance**

