

PRIVILÉGIÉ ET CONFIDENTIEL

Date : 17 novembre 2016
Destinataire : M. Karl Malenfant, VPTI
Expéditeur : Me Léonie Derome
Objet : Notes personnelles du dialogue compétitif – Journée du 17 novembre 2016 avec Deloitte.

M. Malenfant,

Nous vous communiquons comme convenu les notes personnelles que nous avons prises lors de la journée du dialogue compétitif mentionnée en objet. Ces notes ont été prises et s'inscrivent dans le cadre de notre mandat de conseils juridiques en regard des enjeux contractuels soulevés par ce projet d'acquisition et d'implantation d'un PGI, et de négociation des projets d'ententes contractuelles à intervenir avec l'alliance qui pourrait être retenue à titre d'adjudicataire. Ces notes sont confidentielles.

Nous vous invitons à communiquer avec nous pour toute question ou information supplémentaire.

Cordialement,

Notes du 17 novembre 2016 – Deloitte

Clauses contractuelles

- Pierre St-Pierre, Karl Malenfant, Jean-François De Rico et Maurice Guénard pour la SAAQ;
- Nathalie David, Michel Landry, Michel Brazeau, Michel Gévry, Jonathan Hopkins;

Début : 9h05

Présentations des intervenants présents.

M. Malenfant : Comment on va fonctionner. Objectif : dans le cahier de soumissions (Maurice fait circuler les deux pages). Dans la section 2 de l'AO, sur la petite page, on voit l'ensemble des clauses contractuelles où la SAAQ s'était dite prête à négocier les éléments de votre proposition qu'on a retrouvé dans la section C du cahier réponse. L'autre page, c'est plus les clauses qui sont particulièrement attachées aux logiciels. Dans cela, il y a deux choses : la partie SAP, qu'on va discuter de façon individuelle avec eux plus tard. Il y a aussi les logiciels que vous nous proposez, qui n'est pas dans

la « chose » SAP. On va vouloir parler de ça aussi. Dans un premier temps, on va passer au travers de votre cahier réponse.

M. Gévry : Est-ce qu'on peut aller chercher nos ordinateurs? Avant, on a 2 choses. On voulait vous répondre sur un élément de sécurité qu'on va vous déposer.

M. Malenfant : Tu nous avais dit que c'était par écrit?

M. Gévry : Oui, mais on va vous le déposer ici. L'autre document c'est nos questions sur RH. On voulait savoir si on pouvait faire un appel avec des responsables chez vous en fin PM suite au dépôt de nos questions qu'ils pourront regarder d'ici là avec des gens de SAP au téléphone pour circonscrire le périmètre.

M. Malenfant : Je vais valider ça après la pause.

M. Hopkins : On va vous le déposer quand même.

M. Malenfant : Je peux juste leur donner comme ça?

M. Gévry : Oui. Deux autres points sur le financement : échange à faire, impact sur le CTP ainsi de suite. Également, cautionnement de soumission, une extension qui est requise, donc on parlerait de technicalités autour de ça. Je crois que c'est tout.

M. Hopkins : Guy Cossette m'a demandé de poser une question aussi, en lien avec son tunnel. On pourra en parler en fin de journée?

M. Malenfant : Oui. Revenons aux aspects contractuels. L'idée donc est de passer à travers tous les éléments de votre cahier réponse, on va vous laisser le temps d'aller chercher vos ordinateurs. À la fin du processus, l'objectif n'est pas de fermer chacun des points de discussion. On va vous donner certainement des devoirs. On veut être en mesure, sur chaque éléments de discussion, de cerner de notre côté. Pourquoi on les a laissés ouverts? On voulait maîtriser ce qui vous préoccupe. À la fin du processus, vous allez recevoir l'addenda final qui officialise les plaquettes dans le cahier des requis. Ce ne sera pas une surprise pour vous. On va faire la même chose pour les clauses identifiées « À négocier ». Donc vers la 2e semaine de décembre, on va mettre un addenda officialisant les clauses. Elles ne seront donc plus à négocier. Vous connaissez le marché public, il faut que tout le monde soit traité de la même façon. D'ici là, on va avoir quelques itérations pour venir trouver un endroit où, pour ces clauses-là, la SAAQ et les deux alliances sont confortables. L'objectif n'est pas de fermer les choses qu'on voulait dialoguer. À la fin de la journée, vous devez être confortable avec le processus. Sans vouloir vous influencer, à la fin de la journée hier avec IBM, on avait un niveau de confort acceptable avec les clauses.

M. Brazeau : On veut parler plus de gestion de risques que légal. On veut voir vos risques et vous partager les nôtres. On parle le langage d'affaires d'abord.

M. De Rico : Le juridique est un outil et pas l'inverse.

M. Malenfant : Oui, on va travailler sur nos besoins et nos risques et faire qu'on trouve une position commune.

M. Gévry : Donc, on va avoir un addenda dans lequel tout est harmonisé entre les deux fournisseurs avec des clauses avec lesquelles on est confortables, mais on va quand même avoir une couple d'itérations. Donc en mars, ça devrait être figé.

M. Malenfant : Oui, avec vos risques. On va vous demander de nous faire part de vos risques. Ensuite, on verra si c'est nécessaire de faire une autre itération.

M. De Rico : On soulignerait ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas.

M. Malenfant : Pour nous, à partir du 1er décembre, ce n'est pas nécessairement final, car on va commencer SAP aussi. L'idée est de ne pas pendre 10 réunions non plus. Donc une fois l'addenda émis, les deux compétiteurs auront été traités équitablement dans le cadre du processus.

M. De Rico : On va préciser ce qui est une attente ou un requis.

M. Malenfant : On commence par 2.20.1 dans votre cahier, la première partie, qui était dans les grilles. C'était la constitution de la garantie. Au niveau du requis dans l'AO, on vous demandait de créer soit une composition ou une alliance, une entité juridique pour être en mesure d'assurer un leadership face à la SAAQ. Vous nous avez répondu différemment. Vous avez décidé que c'était correct de ne pas faire une entité juridique propre, c'est correct pour nous. Vous avez fait une Alliance avec SAP et vous avez un ensemble de partenaire d'affaires autour de vous. Nous, dans le concept de responsabilité face à un AO intégrateur, ce qu'on souhaitait et qu'on souhaite toujours, c'est de s'assurer pour partager les risques, d'une imputabilité claire au niveau de l'alliance sur l'ensemble de la solution. Là, on s'en va plus vers une proposition où vous avez bcp de produits, de morceaux, que vous pouvez signer vous-même les différentes licences, les différents produits. Donc, on veut savoir comment cette solution répond quand même au risque initial de la SAAQ. Comment ces requis vont être atteints, soit la Grille F1 F2, les processus à livrer, outre les petits baluchons qui sont un peut partout si ça va bien.

M. Brazeau : On comprend le concept d'un « prime », malgré que le client aille signer directement les ententes des licences, donc quelle est la responsabilité de l'Alliance en signant elle-même les licences. Le concept c'est que c'est nous qui prenons la responsabilité. Desfois, c'est plus facile pour le client au niveau de la gestion des licences, en cas de divorce, ça peut être compliqué, mais ce qui n'est pas confus, c'est que c'est nous qui prenons le prime, c'est nous qui prenons la responsabilité pour le projet. Au niveau de la licence, ça devient votre produit. Est-ce que c'est juste licence ou HP aussi?

M. Malenfant : L'ensemble de l'œuvre.

M. Brazeau : Ça va dépendre de la socoupe volante, encore une fois c'est à nous, c'est notre responsabilité. Votre question me fait penser que le langage n'est peut-être pas clair, mais il est clair que la responsabilité est à nous de livrer.

M. Malenfant : Quand on regarde chaque licence, vous signez vous-même vos droits envers chaque fournisseur?

M. Brazeau : Oui.

M. Malenfant : Ok, mais dépendant de la licence, les différents droits ne sont pas toujours les mêmes d'une licence à l'autre. Nous on se demandait comment administrer ça. Notre hypothèse initiale c'est que si vous nous proposez des morceaux, ça va être pérenne, etc. Est-ce que la SAAQ doit s'occuper de l'entiercement? Notre préoccupation, c'est est-ce qu'on recoit toute la responsabilité des morceaux? On veut s'assurer que si le morceau n'existe plus et qu'il faut le remplacer, est-ce qu'on est responsable? Ce que je comprends, c'est que même si on signe les licences, on aurait un contrat par appui pour dire qu'en termes de responsabilité de la solution, on vient clarifier.

M. Brazeau : Oui. C'est à savoir les risques, qu'ils soient directs ou indirects, quels sont ceux que nous on va gérer et les autres que vous allez devoir gérer. Pour les risques qu'on ne peut pas prévoir, ex. faillite d'un fournisseur, il faut savoir qui supporte le risque.

M. Guénard : Oui il y a cet aspect-là, mais il y a aussi selon les conditions d'usage. On a demandé d'avoir une licence unique, mais là, on a à tout gérer vos combinaisons. Pourtant, c'est une solution globale que l'on veut. Donc gérer que tout est correct partout, alors que c'est votre expertise qui a constitué votre solution. Est-ce qu'on va être en mesure de le gérer?

M. Malenfant : Oui c'est ça. Par exemple, l'applicatif en licences, sinapse, HP, etc. Ce sont tous des morceaux qui font partie de votre recette, mais comment on s'assure que tous les morceaux que nous on est protégés et que c'est pérenne cette affaire-là. On construit ensemble un actif, mais là on n'est pas en maîtrise de tous ces morceaux et on présume que vous, vous l'êtes. On se voit « dumper » des licences.

M. St-Pierre : Ces gens n'ont pas signé la soumission et ils ne se sont pas engagés à respecter le contrat et nos conditions. C'est vous qui, en choisissant vos licences, avez garanti que ça fonctionne, mais nous, par exemple, on n'a pas de signature d'open text garantissant qu'ils vont respecter nos conditions. Ce n'est pas à nous à vérifier si eux c'est conforme à nos attentes. C'est vous qui avez choisi ces licences-là.

M. Gévry : Votre souhait c'est donc que les licences ne soient pas signées par la SAAQ.

M. Malenfant : On n'a pas de problème à les signer, s'il n'y a pas d'ambiguïté sur la responsabilité.

M. St-Pierre : Si vous nous dites, sous le chapeau, que vous allez garantir que ça marche, c'est correct.

M. Hopkins : Mais avant de faire notre offre, on a signé des ententes avec les fournisseurs, donc on sait que les conditions sont respectées.

M. St-Pierre : Oui on comprend, on sait que ce n'est pas grave de ne pas signer.

M. De Rico : Exemple type : un fournisseur qui a un bundle et qui repackage son offre de service, nous on n'aura pas de contrôle là-dessus. Vous pourrez essayer d'y pallier, mais la SAAQ ne veut pas avoir à gérer ça. Ça reviendrait à l'Alliance d'assumer ce risque-là. Dans votre perspective, quand vous parlez de responsabilité conjointe, c'est

celle de qui? Deloitte et SAP dans votre façon de voir la composition de l'Alliance? On parle de la prémisse que dans la façon où c'est libellé c'est conjoint.

M. Brazeau : Oui c'est clair que SAP apporte sa solution, mais que nous on intègre et on en est responsable.

M. Malenfant : Donc si SAP arrive avec 57 modules, [REDACTED] [REDACTED] etc., SAP est responsable de cette « patente là »?

M. Brazeau : Oui.

M. Malenfant : Et comment ça fonctionne si SAP doit nous livrer des CDP, du custom, il est planifié de le livrer rapidement, s'il n'est pas capable de livrer, ça glisse de 4 mois alors qu'on est mobilisés, c'est quoi la responsabilité entre SAP et vous, alors qu'on va avoir consommé 150 000\$ par semaine, on est en garde de 8 semaines, ce n'est pas rentré. Comment c'est organisé? La notion conjointe c'est qu'il n'y a pas de soucis pour nous, eux vont vous payer des pénalités?

M. Gévy : On sait qu'il y a des ajouts aux codes qui leur appartiennent. Donc si eux ils sont dans le problème, nous on peut injecter des gens pour coder avec eux. Le pire des pires, ce serait que nous on développe avec eux pour les aider à fournir, mais l'obligation de fournir un logiciel qui fonctionne. Ils ont l'obligation de livrer la bonne qualité et au bon moment. On a un engagement ferme de leur part dans notre contrat avec eux.

M. Guénard : Oui, mais il reste que nous ça nous coûte de quoi ce retard-là. Après qui on court?

M. De Rico : Ou, dans une autre perspective, comment on fait pour s'assurer que la SAAQ n'a pas besoin de courir après, car les exigibilités de paiement des deux sont fonction des résultats qui sont interdépendants. Ce serait une mécanique potentielle, en disant que l'exigibilité des paiements serait reportée...

M. Gévy : Quand on a une activité à faire, c'est dans un lot, c'est prévu d'y arriver. On est en partage de risques, donc si un livrable est associé à un lot, autant on va gérer l'arrivée des activités dans le projet, autant on doit gérer les arrivées de SAP. C'est nous qui allons voir comment gérer ça. On leur dit pas, par exemple, arrivez ça au lot 37. Ils sont avec nous dès le début, là journée qu'on leur donne le go, ils partent, ils n'attendent pas. Ils seront présents en même temps que nous et ils savent ce qu'ils ont à faire et considèrent pas que c'est un risque. SAP c'est un livrable comme plusieurs autres dans ce qu'on a livré dans les lots, dans les livraisons.

M. Guénard : L'angle dans lequel on le regarde, c'est qu'une alliance qui est solidaire, il y a juste un qui signe, peu importe.

M. Gévy : C'est encore le cas.

M. Guénard : Ok, mais quand on lit SAP, on voit que quand il livre le logiciel, c'est fini pour lui. Mais s'il y a un pépin, le logiciel génère plusieurs ressources.

M. Gévry : Sa responsabilité ne s'arrête pas à livrer le logiciel. Il doit aussi livrer les CDP, les max attention, le QA sur l'architecture. Donc, ils sont omniprésents, donc ça fait partie du service qu'on vous livre. C'est pour ça qu'ils sont dans l'alliance, sinon on les aurait mis comme fournisseurs. Ils sont engagés en termes d'objectifs de l'offre.

M. Brazeau : Le CDP n'est pas une boîte noire pour nous, on ne les laisse pas faire ça entre eux. On a de la visibilité sur leur travail. Il n'y a pas de surprise. La réponse à votre question, c'est qu'on ne laisse pas les gens être en retard, car on va le voir avant. Ils ne s'en vont pas développer tous seuls. Est-ce qu'on a des clauses de punition pour SAP? En fait les attentes sont envers les deux, il faut qu'on livre ensemble. On n'a plus de leviers.

M. Gévry : Le point est qu'on a des leviers contractuels et financiers. C'est un livrable à coût fixe et ça fait partie des livrables qu'on doit vous livrer. C'est très transparent.

M. Brazeau : Sinon on ne serait pas une alliance si on attendait que SAP livre en faisant rien. On est two in a box.

M. De Rico : C'est que l'objectif de ça c'est d'éviter de souffrir des inconvénients de la segmentation. Donc il faut garder ça en tête, il y a des mécanismes contractuels pour éviter ça. Clause d'indemnisation, clause de responsabilité, clauses de modalités de paiement, échéancier de paiement et exigibilité.

Mme David : En fait l'idée c'est ça, il faut départager au niveau de la responsabilité, évidemment c'est celle de l'alliance en tant qu'équipe. On parle de responsabilité solidaire quand on ne peut pas partager normalement. Ici, si on peut départager très simplement qui fait quoi dans les faits, on peut facilement associer la responsabilité de cette façon-là, mais évidemment il faut que ce soit clair.

M. Malenfant : Il faut que la responsabilité soit départagée à la hauteur des investissements communs, ça vient diluer notre objectif du départ. Ex. : si la responsabilité est limitée au coût du CDP, cela ne correspond pas à une responsabilité solidaire complètement. Donc, ce qu'on essaie de comprendre, c'est jusqu'où on s'expose au rien.

Mme David : Je comprends.

M. Malenfant : On ne connaît pas votre deal.

Mme David : Effectivement, même s'il y avait responsabilité solidaire, il y aurait des ententes pour que la responsabilité reste effectivement à celui qui est la source du problème. À la fin de la journée, c'est simplement plus direct.

M. De Rico : Dans cette voie là, c'est assez clair dans le cahier de réponse entre conjointe et solidaire, mais si on parle plus de la proposition. Dans la détermination de ce qui est la responsabilité de l'un versus l'autre, on peut le faire commercialement avec une catégorisation générale, mais quand on se met dans la perspective SAAQ, ça ne devient pas une situation où on ne peut plus identifier qu'est-ce qui est à qui. Ça peut se faire.

Mme David : Oui.

M. De Rico : Il faut que votre explication soit plus claire dans vos explications.

M. Brazeau : Je comprends. Des choses vont être claires SAP, mais il va y avoir des choses moins claires, configuration, ajout, interface? On comprend, mais ce n'est pas anormal. Dans un autre de mes cas, il y avait une clause d'indemnité et ce n'était pas clair qui on devait poursuivre, mais nous, on va vous apporter du langage là-dessus.

M. De Rico : Si on est rendus à signer une réclamation, c'est que c'est grave. On ne veut pas se rendre là. On veut juste s'assurer que tout le monde a l'intérêt d'être présent.

M. Gévry : Quitte à amener la dimension temps. Il y a le moment de la construction où on est solidaire, puis une autre période où on opère la solution et à ce moment-là le logiciel est beaucoup plus en contrôle de son évolution, comment il va évoluer et tout. La question qu'on s'est posée c'est si la responsabilité reste la même dans le temps? Est-ce que dans le temps, vous voulez avoir main mise plus forte sur le fournisseur de la solution? Donc pour les années 6 à 10, est-ce que ça change? Même chose pour notre partenaire logiciel du côté équipement, à partir du moment où on construit, c'est ensemble, mais voulez-vous avoir plus de grippe sur vos grands partenaires par la suite?

M. Malenfant : En fait il y a deux idées. C'est vrai de dire qu'il y a deux moments, la construction et l'exploitation. Ils sont différents. On a mis ça sur 10 ans car ça amène une logique intéressante pour le partenariat, mais c'est vrai qu'il y a des périmètres de responsabilités différents dans construction versus exploitation. Donc si l'actif ne fonctionne pas 4 ans plus tard, on sait que c'est l'actif qui est responsable car ça a mal été construit. Ça ne déresponsabilise pas la phase de construction parce qu'on est rendus dans l'exploitation. On n'a pas de discussions fermes là-dessus, mais on est ouverts à ça.

M. De Rico : C'est peut-être plus facile à gérer dans les clauses d'indemnisation entre fournisseurs qu'entre l'alliance et la SAAQ, mais tout se réfléchit et s'articule.

M. Malenfant : Pourquoi tu nous amènes là?

M. Gévry : Parce qu'on l'a vécu tout le monde, certaines modifications dans les structures de l'éditeur (ex. : oracle qui achète toujours des choses différentes et qui change beaucoup) et là on se ramasse à se demander comment on fait évoluer ça, ça remet en question la participation, est-ce la responsabilité du bâtisseur ou de l'évolution? Comment on partage ça? Il y a des changements qui peuvent se faire à cause de SAP, ex. : décider que c'est 100% dans le cloud. Est-ce qu'on joue le même rôle par la suite? Est-ce que la SAAQ devient plus prédominante que Deloitte dans la responsabilité de l'éditeur? On a pas nécessairement la réponse, mais on veut savoir quelle est la responsabilité finale de l'éditeur, on ne veut pas qu'il nous vende une solution et qu'ensuite il s'en aille ailleurs faire ces choses. Nous on l'a prévu, mais vous, voulez-vous avoir plus de poids là-dedans à long terme?

M. Malenfant : En fait, notre AO, la logique est différente entre la construction et l'exploitation, donc évidemment l'exploitation n'est pas infinie. Ça ne peut pas être le même genre de relation. Si nous on décidait, exemple de changer SAP pour Oracle,

l'impact sur l'alliance serait différente (je revenais à ton exemple). La logique de responsabilité est différente.

M. De Rico : Deloitte inc. c'est canadien? Qui regroupe toutes les activités de consultation professionnelle de Deloitte?

M. Brazeau : Oui.

M. De Rico : Mais il y a des Deloitte S.E.N.C.R.L.?

M. Brazeau : Oui.

Mme David : Il y a une S.E.N.C.R.L.

M. De Rico : Pour les activités couvertes par les ordres professionnels, sauf les syndicats?

M. Landry : Oui, au Québec je pense même que c'est encore Samson...

M. St-Pierre : On sait que SAP et Deloitte ont signé la soumission. Il y avait un contrat aussi dans l'AO. On souhaiterait fortement que le parapluie de tantôt soit signé par SAP et Deloitte et, pour ne pas dissocier complètement SAP, les contrats de SAP seraient joints en annexe. Les clauses de licensing, les 29, elles vont faire partie du contrat et prévaloir sur les contrats de SAP.

Mme David : Répétez-moi?

M. St-Pierre : Les clauses sur lesquelles on va s'entendre aujourd'hui... Il y aurait le fameux contrat, mais les contrats de SAP seraient joints en annexes. Les clauses du contrat qu'on va négocier vont prévaloir sur les clauses qui sont dans les contrats de SAP en annexe, car on va les avoir.

Mme David : Y compris les licences?

M. St-Pierre : Non les licences sont dans SAP.

M. De Rico : En fait le contrat parapluie va couvrir les deux.

Mme David : Oui et justement la préséance on n'en aurait pas vraiment besoin.

M. St-Pierre : Par exemple, la clause d'indemnité, pourquoi on en fait pas une pour les deux, une globale, car SAP va signer avec vous.

M. Brazeau : Donc vous avez peur que des clauses de SAP aillent à l'encontre du contrat global?

M. Malenfant : Car là vous nous proposez de signer l'offre SAP.

M. Brazeau : J'aime où vous allez, car on en a déjà parlé. C'est à notre avantage aussi de les avoir très proche avec nous le partenaire logiciel. Nous aussi on ne veut pas qu'ils disparaissent. Donc, on ne peut pas vous dire oui absolument, car ça en prend deux qui signent « oui », mais on est très confortable d'aboutir là. On peut s'aider en

s'assurant qu'on communique la même chose avec SAP. Car parfois les compagnies logicielles peuvent prendre d'autres positions.

M. St-Pierre : On comprend que vous avez des pouvoirs envers SAP qu'on ne négligent pas.

M. Brazeau : Mais ensemble, ça va mieux.

M. Gévry : On a discuté avec SAP déjà. S'il y a lieu, on peut aussi venir dans les discussions avec SAP si vous voulez, si on se rend compte que notre partenaire veut aller dans une direction qui ne nous convient pas.

M. Malenfant : Oui on veut en parler avec vous.

M. Gévry : Je ne suis pas tout à fait confortable de les laisser seuls.

M. Brazeau : Car il faut réconcilier les clauses. Si moi j'étais du côté logiciel, je voudrais comprendre la préséance, quelles clauses sont impactées, etc. Savoir clairement lesquelles ont préséance.

M. De Rico : Tout le monde va vouloir la même affaire.

M. Malenfant : On se rappelle qu'ensemble, on doit s'assurer de l'objectif de résultat. Tout le monde doit contribuer en cas de douleurs.

M. Brazeau : On est tous dans le même bateau.

M. Malenfant : Pour nous, au niveau du bateau, on comprend que SAP Canada, SAP Québec, SAP Allemagne, c'est tout différent. Nous, la SAAQ, on va avec SAP Québec. On sait que dans les douleurs, parfois le docteur est loin. On veut que l'alliance s'assure que...

M. Gévry : Accenture, il a quatre bras qui poussent sur SAP. Ils sont aussi puissants sinon plus que nous sur SAP. Donc nous, quand on parle, ce n'est pas juste Deloitte qui peut peser sur SAP, il y a aussi Accenture. On est à l'aise avec nos leviers.

M. Brazeau : On a déjà utilisé ce levier dans nos offres de services. Car comme tu dis, le téléphone est loin parfois.

Mme David : Au niveau technique, il y aura le contrat, puis des contrats de licences. Donc si je comprends bien, l'idée c'est d'identifier clairement les clauses qui, dans le contrat, auront préséance sur les contrats de licences, car ces derniers contiennent des clauses qui ne sont pas nécessairement négociées. Donc on veut s'assurer que ce soit harmonisé.

M. De Rico : C'est une hypothèse. L'idée d'avoir un contrat commun entre les deux membres de l'Alliance s'engage, avec des modalités précises sur certains aspects, et qui prévoit ce qui lead en termes de préséance, mais cela ne couvre pas tout ce qu'il y a dans votre contrat de services professionnels ou dans le contrat avec SAP. Ensuite, il y a les autres, il va falloir réfléchir à comment l'articuler. Car dans l'hypothèse où on devait contracter avec eux pour accepter les conditions d'utilisation alors qu'il n'y a pas de

contrepartie financière, ça peut devenir plus difficile. SAP c'est l'expert, il y a une série de clauses. On ne sait pas combien il y a de mineurs.

M. Gévrý : Quand on parlait d'itération, il y a déjà une itération et amélioration qui a été faite depuis l'AO. On ne devrait même pas considérer les joueurs mineurs, ils vont juste suivre nos grandes discussions.

M. Malenfant : C'est bon. Passons à 2.10.8. Autorisation de changement de ressources. Vous dites (lecture de l'offre de l'alliance). Relecture de l'appel d'offres à ce sujet. L'idée et la pénalité serait en 6.6, mais avant d'aller là, on veut bien comprendre la portée. On ne parle pas ici de l'ensemble de l'équipe Deloitte, on parle juste des coachs et des teams leads. C'est un petit ensemble. Pour nous, ce sont les ressources stratégiques et on leur accorde beaucoup d'importance, tellement qu'on vous accorde 15 points pour ces 20 ressources. Donc la logique c'est que c'est impensable que vous ayez gagné à cause que vous avez eu 15/15 pour les ressources et qu'ensuite vous pourriez les échanger, par exemple s'ils sont tellement « star » qu'ils vous aideraient à avoir un contrat ailleurs. Donc, pendant la période de construction, on voit difficilement comment ça pourrait arriver de les échanger.. On comprend que si quelqu'un meurt, ou quitte Deloitte, c'est correct, mais pour le reste, compte tenu que ça compte dans la sélection, c'est important.

M. Gévrý : On comprend. On peut affiner ou préciser le processus.

M. Brazeau : Vu qu'on fait beaucoup de ces contrats-là, on aime grandir nos gens. Même sur une période de 4 ans, on veut les challenger. Ils restent avec nous car on les fait grandir. À chaque fois qu'on bloque la carrière de quelqu'un, ça n'aide personne. Ça fait qu'on peut arriver avec un individu qui quitte Deloitte, car il voit ça comme une fermeture. On veut, sur une longue période, faire grandir nos gens. Donc il y a quelque chose de positif de venir sur de tels projets. On comprend qu'on ne veut pas que quelqu'un parte dès le début, mais sur 4 ou 10 ans, il faut que les gens progressent et on veut penser à leur carrière. Aussi, il y a un aspect humain, parfois les gens ont des voyages, des événements dans la vie, et parfois les gens nous disent qu'ils veulent arrêter car sinon leur vie personnelle écope. Donc, c'est contre toutes nos mesures de succès qu'on fasse...

M. Gévrý : Le but n'est pas le bate and switch. Pour te rassurer Karl, notre dream team, on l'a constitué en considérant la durée du projet, mais ce qu'on veut prévoir, c'est l'exception.

M. Malenfant : Mais là on parle des teams leads.

M. Gévrý : Donc on sait que les teams leads ne peuvent pas bouger.

M. Malenfant : Mais la clause n'empêche pas ça, là ça dit qu'il faut se parler. On comprend les aspects familiaux, mais on leur a demandé aussi en entrevue s'ils s'engageaient à faire 5 ans, ou le montant minimal et ils ont dit oui. Donc on veut une obligation de résultat là-dessus. Ça ne nous empêche pas d'être intelligents et la façon dont la clause est rédigée, on reste intelligents.

M. Hopkins : Mais le problème, c'est quand il y a un creu par exemple dans les tâches. Comment s'assurer que la personne qui est venu dans les six premiers mois va revenir 2 ans plus tard? C'est un risque qu'on voit.

M. Malenfant : Là compte tenu du plan global, c'est moins possible que ça arrive, on a enlevé indemnisation pour ça, mais là, on veut s'assurer que ça marche. On est même muets sur les équipiers et c'est un risque qu'on prend. Il faut comprendre qu'on a mis un ensemble d'éléments pour que ça fonctionne.

M. Gévry : Tu me protèges en me disant que Deloitte va garder ses ressources. On est responsables d'eux. On est très à l'aise avec une clause comme ça. Quand il y a des cas d'exceptions, quelqu'un qui est très morose et pas à sa place, on peut négocier, quelqu'un qui tire l'équipe vers le bas. On peut changer cet endroit comme ça. Aussi, les aspects familiaux, cela doit être assez ouvert, mais que ça demeure des exceptions.

M. Brazeau : Nos gens de risque n'aimaient pas vraiment ça. Il y a autre chose, deux semaines est-ce que c'est assez?

M. Gévry : Par exemple si ça arrive en période de vacances, ça peut être court.

M. Landry : Pour mitiger ce risque-là, dans notre structure de firme, moi et Michel Brazeau on est aussi responsables du succès de cette implantation, donc on est une autre couche de protection sur les mouvements de ressources.

M. St-Pierre : Pour les 2 semaines, si votre niveau de confort c'est plus 4 semaines, on va le mettre.

Mme David : L'objectif est le même et l'équipe présentée reste la même, mais ce qui avait été apporté, c'était l'inconfort sur la question de ce qui est incontrôlable. On veut s'assurer que ça ne devient pas un manquement au contrat. Soit un développement positif qu'on pourrait amener que les clauses fassent que c'est bloqué et figé et de l'autre côté, l'incontrôlable. Comment on voit ça? Que les deux seuls cas présentement où il n'y aurait pas de manquements contractuels, c'est mort ou maladie... c'est inconfortable.

M. Malenfant : Ou quelqu'un qui démissionne, mais moi je ne suis pas très sensible au développement professionnel. Cela se gère et à ce moment-là on peut le gérer très longtemps d'avance, ça se planifie. On comprend que vous avez fait votre analyse de risques avant de nous présenter vos ressources. On ne veut pas une star Deloitte qui arrive de loin et qui finalement veut partir parce qu'elle n'aime pas le Québec.

M. Gévry : Oui, mais il faut gérer les délais aussi. Quelqu'un de finance qui est là un an, on ne veut pas l'obliger pour 5 ans. Cela doit être adapté, mais on comprend que vous ne voulez pas que Deloitte retire une ressource pour la mettre sur un autre projet sans que la SAAQ soit d'accord. On comprend cet objectif et on est à l'aise. On est d'accord. On va juste réviser le wording.

M. De Rico : Ça ne serait peut-être pas inopportun de vous attarder au libellé de comment c'est écrit dans l'AO. Tout est écrit dans l'AO, donc si ça vous interpelle, vous pouvez utiliser le texte de l'AO pour faire une suggestion plutôt que de retravailler la soumission de l'alliance.

M. Brazeau : Oui, tout à fait.

M. Malenfant : Parfait, passons à 4.6.2. Relisons ce qu'on disait dans l'AO. Notre objectif ici est que, dans le cadre de l'analyse finale des offres amendées, on ne réévalue pas les bassins de firmes, mais ça faisait partie des critères initiaux. On voulait s'assurer que notre partenaire est assez « costaud » pour un projet « costaud ». On veut éviter le « bassin de pigiste », c'est notre intention. Pour nous, les ressources de la firme viennent avec une méthodologie que l'on veut. On veut que les ressources qui nous sont présentées, on puisse gérer les quantums. On gère de façon très spécifique les teams leads et les coachs, mais on ne met pas trop d'emphasis sur les équipes, car notre partage de risque fait qu'on va être mobilisé à mettre les bonnes ressources au bon moment. On veut juste s'assurer qu'on n'arrive pas dans un an avec juste les cadres. On voit que vous comprenez, mais vous avez particularité avec Accenture.

M. Brazeau : Oui. On dit toujours nos alliances et nos sociétés membres, car c'est notre réalité d'entreprise. C'est pour ça qu'on l'a mit.

M. Gévrý : Mais nous on considère que c'est « Deloitte ».

M. Malenfant : On comprend.

M. Brazeau : Deuxième point avec Accenture, cela répond pleinement à votre vision. C'est pour ça d'ailleurs qu'on a fait cette alliance avec eux, c'était pour amener le talent.

M. Gévrý : On ne les considère pas comme un bassin de pigiste. Il se pourrait toutefois que le ratio entre Accenture et les autres sous-traitants soit grand. C'est notre partenaire de choix. Même certains des leads viennent d'Accenture. On ne les voit pas du tout comme des pigistes. C'est un partenaire avec nous, on les considère comme membre de l'Alliance.

M. Malenfant : Donc, quand on dit apport majoritaire de ressources internes, selon vous vous voudriez que Accenture soit reconnus comme interne?

M. Gévrý : Oui.

M. De Rico : Mais est-ce nécessaire de jouer dans le texte? Y a-t-il un scénario où Deloitte aurait moins de 50% de ressources internes?

M. Brazeau : Non.

M. De Rico : Mais êtes-vous dans un spectre qui est proche? Car si c'est le cas, on n'a pas vraiment besoin de jouer dans le texte là-dessus.

M. Gévrý : Exactement. Dans notre dernier calcul, notre bassin on dépasse la majorité. Par contre, nous, Accenture ce n'est pas un sous-traitant comme les autres.

M. Brazeau : On ne veut juste pas que le langage nous empêche de faire ce qu'on a à faire. Car si une solution vient d'Accenture, on ne veut pas s'en empêcher à cause du texte. Le bon sens doit prévaloir.

M. De Rico : D'accord.

M. St-Pierre : Pour les sociétés affiliées, cela doit être plus clair par contre.

M. Malenfant : Outre cela, est-ce que la façon dont c'est libellé en ce moment ça nous empêche de faire ce qu'on vient de dire?

M. Gévry : Besoin de précisions sur société affiliée?

M. Malenfant : Et bien 4.6.2 il faudrait amender

M. Gévry : Ok.

M. Brazeau : On comprend que société affiliée ce n'est peut-être pas clair.

M. Gévry : Mais là avec notre partenaire principal Accenture...

M. Malenfant : On veut savoir si le libellé qui est là, on doit l'ouvrir plus pour vous permettre de travailler?

M. Brazeau : Ça nous permet de travailler comme ça. La deuxième partie...?

M. De Rico : Il n'y a pas d'encadrement sur l'approbation préalable de la SAAQ, le délai, et tout.

M. Gévry : Donc pour chaque ressource, est-ce que c'est une question de sécurité? Pour être efficient, ça nous prend une certaine pyramide. Est-ce que vous voulez dire que chacun des co team lead vont devoir...

M. Malenfant : Ils vont devoir gérer ensemble leur ressource, de façon conjointe et réciproque. Car il faut que leur travail amène la productivité attendue. De la même façon, on veut s'assurer de gérer correctement cela, comme maître d'œuvre. L'objectif n'est pas de faire en sorte de refuser, par exemple, un jeune diplômé. Il n'y a pas de soucis là. On veut aussi gérer l'autobus en même temps par contre, on ne veut pas perdre le contrôle, par exemple parce qu'on est en retard. On en veut pas 50 qui rentrent du coup. Ceci étant dit, vos nous avez dit que vous alliez faire du offshore. Donc on comprend que cette logique-là ne fonctionne pas.

M. Gévry : On a prévu que les mêmes mécanismes s'appliqueraient aussi aux ressources off shore : feuilles de temps, association à des livrables. Ils auront un devoir de reporting comme tous les autres.

M. Brazeau : On veut éviter la micro gestion quand même.

M. Malenfant : Oui ce sont les gens qui sont à Québec surtout.

M. Brazeau : Mais est-ce qu'on prend l'approche où on fait ce qu'on pense qu'il faut faire versus faire approuver avant? Ça fait beaucoup de gens à approuver.

M. De Rico : Bien on cite, ce sera approbation préalable.

M. Gévry : Ce sont de petites enveloppes, donc on ne peut pas en ajouter 20 d'un coup. Donc on va avoir une gestion à faire. La dimension temps est moins complexe, mais on comprend que c'est une cogestion aussi.

M. Hopkins : Je pense que ça va être géré plus qu'il faut faire le processus préalable, mais il y a aussi des cas où l'approbation va se faire après.

M. Malenfant : On comprend que, dans les projets plus traditionnels, on a des enveloppes, mais ça prend 3 mois à gérer car on est occupé. Ici on a déjà une entente de travail donc l'objectif c'est que ce soit fluide. Bon parfait. Donc, vous allez nous revenir avec une meilleure définition de société affiliée pour qu'on comprenne ce que ça veut dire chez vous. Pour les deux autres points de discussion, rien de plus précis à mettre.

M. Gévrý : Il y a juste de prévoir que si le partenaire privilégié qu'on a (Accenture) qui vient changer le pourcentage, ça ne soit pas refusé.

M. Malenfant : On est à l'aise avec ça.

M. De Rico : Ceci dit, dans le texte, c'est dur de catégoriser un partenaire sous-traitant plus important que les autres. Je comprends que c'est Accenture, mais dans un addenda il faut que ce soit clair.

M. Malenfant : Dans ce cas-là, ça devient identique pour tout le monde.

M. Gévrý : Mais d'un point de vue mathématique, il n'y a pas de soucis, c'est 50% +1.

M. De Rico : Mais attention, car décider de catégoriser les sous-traitants pourrait être plus négatif que positif...

Mme David : Oui on va réfléchir à ça.

M. Gévrý : Par exemple, en ressources humaines, si on se tourne vers Accenture et que là la balance commence à changer un peu, c'était outscope et là ça devient inscope...

M. De Rico : Si on tombe inscope, ça serait déjà une situation où contractuellement ce serait correct à mon sens.

Mme David : De toute façon c'est dans l'ensemble l'« apport majoritaire », donc si ça change un peu une semaine, ça ne pose pas problème.

M. De Rico : C'est que je comprends.

M. Landry : Ce qui est important c'est qu'on comprenne de part et d'autre que c'est Accenture qui est visée.

Pause : 10h45 à 11h00

M. Malenfant : On est rendus à la clause 5.9 : cession de contrat. Relecture de l'AO. Derrière cette idée, la SAAQ veut protéger son processus d'acquisition et protéger le fait que la compagnie qui a le contrat voit sa valeur augmenter et être vendue et la SAAQ ne contrôle plus rien.

M. Brazeau : Au nombre de contrat globalement qu'on a, mettre une clause dans laquelle le client a été avisé, ça ne devient pas gérable. C'est la même chose avec SAP, on ne sait jamais ce qui peut arriver. Dans le langage, c'est nous et l'alliance. On évite à

tout prix de mettre dans nos contrats des droits du client. Je sais que vous trouvez que c'est un gros contrat, mais globalement, sur nos chiffres d'affaires et ceux de SAP, cela n'a pas une grosse influence. Deloitte ne va pas se vendre, ce n'est pas l'intention de se vendre.

M. De Rico : On peut le virer à l'envers, est-ce un enjeu pour Deloitte Canada ou Deloitte international qui fait l'objet d'une transaction? Si c'est ça, on peut trouver du langage.

M. Brazeau : Il y a Deloitte et SAP. Je ne peux pas parler pour SAP, mais nous on refusait de mettre ce langage-là.

M. De Rico : Vous ne voulez pas mettre de veto.

M. St-Pierre : Il y a aussi l'AMF, on est sujets aux règles gouvernementales et l'AMF. On veut sassurer avant d'accorder le contrat. On veut mettre une réserve qu'on veut que l'entreprise respecte ces règles.

M. Brazeau : Pour revenir au risque d'affaires, si j'étais dans vos souliers, ce que j'aimerais c'est que le contrat que je donne soit supporté dans le futur. Donc si Deloitte est acheté par une compagnie qui décide de ne plus faire affaire au Canada, vous n'avez pas besoin de cette clause-là, vous avez déjà le contrat. Avoir l'approbation de l'achat, ce n'est pas possible.

M. De Rico : Pour que la SAAQ puisse apprécier ça il ne faudrait pas que le carve out permette à Deloitte Canada d'être flippée. L'offre a du sens avec la profondeur de Deloitte international, mais la situation pourrait être différente s'il y avait une transaction qui porterait juste sur Deloitte Canada.

Mme David : Donc, la préoccupation, c'est que Deloitte Canada sorte de Deloitte?

M. De Rico : Si vous avez besoin de ça comme exception à un consentement. On sait qu'on ne peut savoir si on fusionne avec une autre compagnie, mais on veut juste que la profondeur du partenariat soit respectée.

M. Brazeau : Il peut aussi y avoir un changement dans la firme où il y aurait réaménagements internes. Le Chili nous appartient.

M. De Rico : Mais ça c'est une réorganisation corporative.

Mme David : Il peut y avoir des réaménagements internes.

M. Brazeau : On ne peut pas parler pour SAP.

M. De Rico : Est-ce que c'est SAP Canada notre partenaire?

M. St-Pierre : Oui.

M. Brazeau : Donc peut-être que ce langage-là conviendrait à SAP?

M. Malenfant : Moi je n'ai pas de problème avec ça.

M. Brazeau : Nous c'est plus les gens du risque qui n'étaient pas d'accord.

M. Malenfant : Mais vous avez aussi compris le risque qu'on veut éviter?

M. Gévry : Oui.

M. Malenfant : Ok, donc on passe à 6.4 et 1.3. On a effleuré ce sujet tout à l'heure. Relecture de l'AO. Je vous laisse aller.

Mme David : Ça a été couvert en partie plus tôt, surtout sur la responsabilité solidaire. La question de la responsabilité cumulative. On comprend qu'au départ c'était de le faire par lot, donc il faudrait circonscrire.

M. De Rico : Mais la responsabilité par lot, le 4e bullet, il serait bon que vous nous précisiez.

M. Malenfant : On ne comprenait pas qu'à la fin du chantier il y ait un lot de 3.49\$ et que tout change.

M. Brazeau : Ce n'était pas le bon inducteur pour le lot, mais est-ce qu'on peut trouver autre chose que ça pour essayer de mettre des paramètres, de sorte que même si le dernier pose problème, c'est un lot après l'autre une fois livré.

M. Malenfant : En même temps, avec le montant qu'on vous donne à la fin, la livraison 2 peut venir déséquilibrer la 1, vu qu'on va relivrer les processus financiers. Pour nous, tant que l'actif n'est pas accepté, ça devient plus difficile.

M. St-Pierre : Êtes vous familiers avec la clause du Conseil du Trésor que, dans tous les contrats de services avec le gouvernement, qu'on limite à la valeur du contrat. Celle là est limitée à la valeur du contrat si celui-ci est en haut de 3 millions. C'est une clause qui est toujours là. Nous n'avons pas travaillé avec cette clause-là ici. Qu'est-ce que vous en pensez?

M. Landry : Dans notre cas, on a souvent renégocié cette clause, en limitant la responsabilité de façon importante, car la clause c'est quasiment une responsabilité illimitée.

M. St-Pierre : Bien, limitée à la valeur du contrat.

M. Landry : Bien là il faut définir « contrat ».

Mme David : Comment circonscrire cette responsabilité-là, si ce n'est pas nécessairement la valeur du contrat?

M. Gévry : Il y a déjà une définition du contrat, avec un espace temps, mais est-ce que la responsabilité reste la même une fois la solution conçue et livrée? Il faut juste comprendre toutes ces variables-là. Ça prend une limitation, avec différentes variantes. Par exemple, les parties physiques des équipements, une fois livrés on comprend l'incidence d'une livraison sur une autre et l'atteinte des objectifs, mais quant à la limitation, c'est plus de regarder tout ce qu'on n'a pas été capable de gérer, jusqu'où ça s'arrête? Quelle est la valeur du contrat? Et quel est le temps?

M. St-Pierre : Donc il y aurait une limite pour les cinq premières années puis pour les 6 à 10 années?

M. Gévry : Peut-être, c'est une piste.

M. Brazeau : On comprend qu'il y aurait un dédommagement, mais même dans le domaine de dommages, on n'a pas besoin de toute la valeur du contrat pour réparer ce qu'on a à réparer.

M. De Rico : Dans ça, quand on parle de limite, il ne faut jamais oublier qu'il y a le « dommage réel ». On ne dit pas qu'à chaque fois ce sera tout le montant, c'est juste une limite, ça pourrait aller jusque là. Préproduction, effectivement, s'ils ont livré 1, 2 et 3 et qu'il y a un problème à 4, que des mesures sont prises pour que 4 ne brise pas 3, d'un point de vue réel pour lequel il y aurait un dommage qui ne brise pas le reste, ce n'est pas pour tout le contrat. Il faut envisager l'éventualité où ça brise effectivement autre chose dans le contrat. C'est à ça qu'il faut penser. Donc la première chose c'est de dire « qu'est-ce qui est quoi », mais ensuite il faut garder en tête que c'est une limite, c'est un maximum.

Mme David : C'est ça, il faut voir. Au départ, ce qui était visé, c'était un lot qui ne serait pas réalisable, mais si je reprends ton exemple, si la livraison 4 brise les autres, est-ce qu'il y a un moyen de limiter ça d'une manière commerciale, qui n'est pas nécessairement la valeur du contrat sur l'ensemble du projet et s'il est possible de le moduler dans le temps.

M. De Rico : La modulation dans le temps c'est intéressant, mais je vois plus d'obstacle dans la limitation du seuil en fonction de livrables passés, malgré le fait qu'ils soient affectés dans leur valeur ultime. On sait pertinemment que les coûts ont été engagés, mais il reste que c'est à ça que ça sert.

M. Gévry : On a aussi le concept d'acceptation provisoire et d'acceptation finale.

M. Malenfant : L'acceptation finale c'est à la fin de la livraison 2 et il y a des acceptations provisoires avant, mais il reste que la livraison 2 peut complètement détruire la livraison 1, car on vient rejouer sur le financier, on vient ajouter le compte-client. Donc on pourrait détruire l'actif.

M. Gévry : En théorie oui.

M. St-Pierre : Si on veut qu'on en arrive à un consensus pour une clause dans l'Addenda, partons avec la clause que je vous suggérais tantôt et donnez nous vos modifications, donnez nous du texte et on verra à la regarder et on s'en reparlera. En partant de la clause du Conseil du trésor, ça simplifie les choses. On serait ouvert à modifier les choses.

M. Brazeau : Oui, on commence souvent avec les clauses standards, mais ça change toujours, car les gens de risques ne veulent pas.

M. De Rico : On sait que ça a un impact sur le coût d'assurance par exemple. Autre point, le dernier bullet à responsabilité : l'utilisation de « pertes indirectes » « accessoire » « consécutif », le langage est correct, mais étant donné les nouveaux

types de sinistre avec la partie de données, il faudrait clarifier le langage. On ne peut pas écarter les données des pertes potentielles. Il y a des juridictions où on a considéré qu'une perte de données est une perte indirecte.

Mme David : C'est noté, je comprends.

M. De Rico : Aussi, le dernier bullet, la dernière ligne, c'est incomplet.

M. Hopkins : C'est « dérivé de ce progiciel ou logiciel ».

M. De Rico : On comprend qu'on parle de satellites qui ne sont pas dans l'environnement SAP. Comme dit tantôt, on veut une clause de responsabilité globale, un baseline qui couvre tous les produits, plutôt qu'une charcuterie.

Mme David : C'est comme ça qu'on le voyait. Je crois qu'il manque certaines clauses au niveau logiciel, mais responsabilité et indemnisation, si on regarde dans l'ordre dans notre document. Ce qui était prévu, c'est que services travaux et biens livrables ne s'entend pas de la PI de tiers ou logiciels ou progiciels visés par les contrats de licence. Donc au départ, on voulait faire un carve out pour les licences directes. Ceci étant dit, je comprends maintenant que les deux doivent se réconcilier. Pour moi, ce n'est pas réglé final, mais ça a été abordé.

M. De Rico : Oui, il faut que la solution prenne en compte ce dont on a parlé.

M. Brazeau : On va vous revenir avec du langage.

M. Malenfant : Le but c'est que tout le monde soit confortable, je vous ramène à ce que M. St-Pierre a dit, avez-vous accès à la clause?

Mme David : Oui. Ensuite, la clause d'indemnisation...?

M. De Rico : Je la relis... À priori ça m'apparaît correct. En fait le 2e bullet ce sont les réclamations de tiers pour violation des droits d'auteurs.

Mme David : Tout ce qui est droit d'auteur est couvert au 2e bullet.

M. De Rico : Le premier bullet va se lire de façon intimement liée à la clause de responsabilité. À priori ça me convient.

M. Malenfant : Je comprends que pour cela c'est correct?

M. De Rico : Oui, on peut avancer.

M. St-Pierre : Vous allez nous proposer un libellé?

Mme David et M. Brazeau : Oui.

M. Malenfant : Donc passons à 6.5.1 Résiliation. Je vous laisse aller. Quels sont vos soucis.

Mme David : L'idée c'est de s'assurer que, de part et d'autres, pour une raison ou une autre, on doit mettre fin au contrat, que ce soit réciproque d'abord et qu'il y ait une

période d'avis raisonnable étant donné les ressources en place. On a tous vu des projets où ça ne fonctionne pas comme prévu, mais il faut que des deux côtés on puisse mettre fin au contrat. Si effectivement il arrive quelque chose, exemple la SAAQ manque à ses obligations, est-ce que nous on peut vous dire qu'on ne peut pas vous livrer en raison des manquements et qu'on peut résilier.

M. De Rico : Résiliation pour cause, c'est légitime, quelqu'un qui n'est pas payé. Par contre, le volet sur les avis donnés par l'une ou l'autre des parties, c'est opportun d'aller dans un spectre où tout le monde est confortable. L'autre plus difficile, c'est le droit du fournisseur de service de résilier à son gré. Ça c'est ce qui est le plus difficile. Pour cause, on comprend. Sans cause, moins.

Mme David : Mais de la même façon que la SAAQ peut le faire.

M. De Rico : Il faut s'assurer de ce qui va se passer dans ce cas-là, plutôt que de penser à la réciprocité. Il faut parler de ce qui arrive « si ». C'est à la page 250.

M. Malenfant : Ça dit que l'alliance a droit à la valeur des services rendus sans autre compensation ni indemnité que ce soit, à condition qu'elle rende les travaux.

M. Gévry : Ça n'inclut pas les travaux en cours? Là ça n'inclut pas les frais pour démonter les travaux en cours, ce qui est normalement inclus dans les contrats.

M. De Rico : Pour ça, on voudrait une proposition pour s'assurer qu'il n'y a pas de gap.

M. Malenfant : Et 6.5.2 c'est non-négociable, soit la contrepartie quand c'est sans...

Mme David : Michel vous ne l'avez pas dans la grille car c'est non négociable.

M. Brazeau : C'est normal, tous les organismes publics ont ça. La seule chose, c'est la clause d'indépendance et c'était peut-être pour ça le « sans cause ». Assurez-vous de ne pas nous donner le mandat pour vérifier la SAAQ. Dans tous les contrats, vu qu'on est vérificateur, on doit mettre que, si on est en conflit, on doit résilier automatique. Donc ça va apparaître comme ça.

M. Landry : En principe le conflict check va le passer.

M. Brazeau : C'est déjà arrivé que l'organisme public ne le sache pas et que ce soit le conseil du trésor qui a dû le dire.

M. Malenfant : Nous, je vous rassure, c'est la SAAQ elle-même qui choisit ses vérificateurs et que les deux passent au même comité de direction. Donc est-ce qu'on a fait le tour?

Mme David : Je pense que oui.

M. St-Pierre : Si je comprends bien, ils vont accepter le sans cause?

M. De Rico : C'est ce que j'ai verbalisé.

Mme David : Pas d'incidence de la résiliation sans cause sur la garantie?

M. De Rico : Oui je comprends.

Mme David : On va le prévoir.

M. Malenfant : Ok, donc on est prêt à passer à 6.10 : Propriété matérielle et droits d'auteurs. On a été assez muets, on vous a laissé libre cours.

M. Brazeau : Ce qu'on crée, vous l'avez pour toujours, vous pouvez l'utiliser, mais pas le vendre. Ce qu'on apporte on quitte avec, mais souvent on se demande ce que l'organisme public veut faire avec?

M. Malenfant : On comprend que ce que vous apportez à la table, ça vous appartient et vous repartez avec et nous on veut le droit de l'utiliser, mais de l'autre côté, on est une société d'état commerciale et une compagnie d'assurance. Donc, on pense que ça devrait nous appartenir. Il y a des zones où on veut protéger certains éléments. Si on invente de bons algorithmes sur la gestion du bilan routier et le lien avec la tarification et qu'on a investi temps et argent là-dedans, ça devrait nous appartenir. À part ça, si on parle de SAP, s'ils ont créé des beaux CDP, des réceptifs, il est possible qu'on crée avec cet engin des solutions propres à notre industrie actuelle et cela a de la valeur.

M. Guénard : Surtout les CDP qui sont des réceptifs, où la combinaison de nos savoirs va créer des solutions qui pourraient être réutilisées par d'autres compagnies d'assurance, donc nous on voudrait le partager à nos bénéfices. Donc il y a environ une demi-douzaine de choses qu'on voudrait qui nous appartiennent.

M. Brazeau : On comprend ça, mais on aimerait garder l'évolution de ce qu'on a amené aussi.

M. Malenfant : On comprend. On ne peut pas lobotomiser.

M. Brazeau : Oui, pas de lavage de cerveaux.

M. Guénard : Oui et au niveau de l'algorithme, on ne voudrait pas que les gens sachent de quoi il est composé.

M. De Rico : Oui c'est la confidentialité, mais pour la PI, on veut garder un espace qui nous appartient.

M. Brazeau : Oui.

M. Gévry : Donc vous envisagez de nous communiquer ces 5 ou 6 éléments-là?

M. Malenfant : On n'est pas en mesure de le dire tout de suite.

M. Brazeau : Donc ça va être plus un langage qui permet de le décrire.

M. De Rico : Oui, il faut un langage qui identifie des exceptions à votre PI, qui prévoit la cession des droits là-dessus.

Mme David : Que tout est cédé là-dessus?

M. De Rico : Oui.

M. Brazeau : Il y a des fois où on amène des gens qui ont des compétences... on va devoir voir

M. De Rico : Oui on le sait que le monde ont des idées, on ne peut pas l'encadrer, mais il y a un élément de prudence, on ne veut pas avoir à posteriori à discuter ce qui a été de l'input ou non de votre part.

M. Brazeau : L'autre côté, c'est que si on développe des choses comme ça comment on fait pour le valoriser?

M. Malenfant : Oui ça c'est une autre question.

M. Gévry : Le CDP ne sera sûrement pas contrôlable par nous. C'est SAP, ils ne voudront pas céder les droits là-dessus.

M. Guénard : Oui, les CDP c'est un exemple. La solution viendra plutôt des BRF et tout.

M. Malenfant : Ok, donc ce point-là, est-ce qu'on l'émet ou c'est vous?

M. Gévry : On prend le lead.

M. De Rico : Là-dessus, le capital de connaissances, ça se retrouve dans la terminologie des clauses ou c'est juste dans le commercial?

Mme David : C'est un peu des deux. Tu veux savoir si on va l'introduire ou la définir?

M. De Rico : Oui, il faudrait le définir, mais on ne finira pas nécessairement avec cette terminologie-là.

M. Malenfant : Donc on est rendus à l'article 14 du contrat, modalités de paiement. upfront, vous avez plus des choses par rapport à la chose SAP. Nous on avait positionné 80%-20%. Je vous propose de le mettre en suspend pour cet après-midi. L'intention derrière, c'est de s'assurer...

M. De Rico : S'assurer de l'énergie positive et d'arriver à éviter que des dépenses engagées le soient avec un horizon de déploiement et mise en production planifiée au jour 1 « ok on va payer », puis à cause de problématiques qui ne sont pas du code, on n'arrive pas à le faire. On trouve que le modèle SAP cadre mal avec cet objectif-là.

M. Gévry : Effectivement, SAP a un souci de reconnaissance du revenu. Si l'item n'est pas facturé, ils ne peuvent pas reconnaître le revenu. Pire que ça, il y a acceptation provisoire qui mène à l'acceptation finale. Tant que ce n'est pas final, ils sont intraitables là-dessus. Ceci étant dit, c'est un problème de l'Alliance. Vous avez bâti un cahier où le CPP est influencé par toutes sortes de mécanismes. Le fait de pouvoir injecter du financement, changer le CTP pour le rendre négatif, etc. Ce sont des choses plus financières que nous devons gérer. C'est moins légal et moins de responsabilités. C'est surtout que ça risque d'injecter des coûts supplémentaires. On pourrait vous financer, mais ça occasionne des coûts supplémentaires.

M. Malenfant : Pour le financement, on ne vous est pas revenus là dessus?

M. Brazeau : C'est ouvert ou vouloir fermer?

M. Malenfant : Tu avais ouvert l'idée, mais on ne l'avait pas fermée. Je peux la fermer, on ne s'attend pas à avoir de financement là.

M. Landry : Pas de financement dans le calcul du CTP?

M. Malenfant : Non. J'aurais besoin de mes experts, mais nous en fait c'est le taux de rentabilité : 5.3 à la caisse de dépôt. On ne la pas mis là pour que vous disiez on va le faire à 1.5. Ce n'est pas l'idée. Il faut être clair là-dessus. Notre intention c'était de bloquer ça.

M. Landry : Si je peux rajouter, dans l'AO, dans les grilles, il y avait la possibilité d'un leasing pour les équipements.

M. Malenfant : On vous laisse la possibilité de nous dire si vous voulez le louer ou l'acheter.

M. Landry : Si on propose un leasing, les paiements s'étalent dans le temps et ça bonifie le coût total de procession. Sinon, vous n'inclueriez pas la valeur financement à taux avantageux dans le CTP.

M. Malenfant : Je te comprends.

M. Gévrý : On peut manipuler le CTP pour que ce soit avantageux à vous... On veut éviter le gaming.

M. Malenfant : On se comprend.

M. Brazeau : On ne veut pas faire le gaming, on peut le mettre en évidence et donner des façons de faire, mais on ne le fait pas.

M. Landry : On apprécierait que vous nous reveniez assez rapidement, car si on ne renouvelle pas cette position-là, c'est long pour la mise en place et le 4 janvier arrive vite.

M. Gévrý : C'est très relié aux modalités de paiement, c'est en fonction de nos propres modalités avec nos partenaires. À ce moment-là est-ce qu'on finance ou non et est-ce qu'on étale? Si on veut jouer comme vous le dites, c'est à notre avance de financer et de l'étaler et diminuer le CTP et même en avoir un négatif, mais ça augmente le coût dans l'enveloppe. Si vous nous dites de financer, on va vous donner une meilleure situation que celle qui est là. C'est l'oeuf et la poule.

M. De Rico : Comment ça se traduit la facturation dans le plan de déploiement?

M. Hopkins : C'est le bordereau de prix, par année.

M. De Rico : Mais cette acquisition-là? C'est one shot deal?

M. Hopkins : Ça dépend du modèle.

M. Malenfant : Je vais le prendre cet après midi.

M. St-Pierre : Est-ce que la quantité de licence est étalée dans le temps?

M. Hopkins : Ça dépend des produits. Par exemple success factors non.

M. St-Pierre : Les autres?

M. Hopkins : Les autres c'est 100% de la licence dans la première année.

M. St-Pierre : Même si pas de 3 500 users?

M. Hopkins : Oui c'est en fonction du chiffre d'affaires de la société.

M. Malenfant : On va le reprendre cet après-midi.

M. Landry : À cause du principe de la reconnaissance de...?

M. Gévry : C'est dans l'industrie, l'équipementier peut reconnaître le revenu, mais il faut qu'il soit payé. Donc on revient à une modalité qui peut être financée par la SAAQ ou par la firme, cela dépend de ce qui est avantageux pour vous. Pour nous ce qui est avantageux c'est de le financer, à cause du CTP.

M. De Rico : Il faut trouver une solution pour tout le monde soit sur la volonté de contribution.

M. Gévry : C'est quoi l'écart?

M. De Rico : C'est 80-20.

M. Gévry : À la fin du bill?

Mme David : 93% du coût 30 jours après réception de la facture, puis X% lorsqu'acceptation de la production.

M. Gévry : On parle de laquelle? Toutes ces réponses?

M. Malenfant : On comprend que pour l'équipement, on comprend que c'est un concept progressif.

M. Hopkins : Oui, c'est étalé dans le temps, mais quand c'est livré, c'est payé.

M. Gévry : Sur le logiciel on va vous attendre, mais sur l'équipement ça a une incidence sur la société aussi.

M. Landry : Logiciel et équipement ça a le même effet.

M. Malenfant : Notre coût d'emprunt... Bon, d'autres éléments?

M. Gévry : On comprend qu'on est toujours dans le tunnel pour financement et CTP?

M. Malenfant : Oui. Doutez-vous du processus?

M. Gévry : Non pas du tout.

M. Malenfant : Donc cautionnement et garantie de soumission maintenant?

M. Landry : On a présentement une garantie de soumission valable jusqu'au 4 avril.

M. Hopkins : C'est peut-être le premier?

Mme David : Début avril.

M. Landry : Dans le document que vous nous avez transmis, il y a une demande d'avoir une nouvelle garantie de soumission valable pour 180 jours à compter du 4 janvier. Question : est-ce que vous voulez que cette garantie soit en plus de celle existante ou elle la remplace?

M. Malenfant : Qu'elle la remplace. Compte tenu du délai du processus, on veut protéger les soumissions qu'on va recevoir. Au point où on en est, on pense que 6 mois c'est suffisant.

M. Landry : Pourquoi ne pas avoir plutôt exigé un engagement par écrit à émettre une nouvelle garantie avant la prochaine échéance, si nécessaire?

M. Brazeau : C'est une question de coûts.

M. Malenfant : On veut protéger le processus.

M. Brazeau : C'est de l'argent de plus c'est pour ça.

M. Malenfant : On accueille votre proposition. On vous revient.

Fin : 12h10.

Début : 13h40

M. Malenfant : Pour RH, l'équipe est disponible à 16h. Ensuite, à 14h, on va avoir de la visite : Francine Lépinay, directrice de la fonction finance qui connaît bien le CTP, ainsi qu'Hélène Olivier, qui est en comptabilité. Je les ai invitées pour que vous puissiez nommer vos soucis et préoccupations, pour qu'on puisse bien apprécier pour pouvoir bien agir. Si vous voulez faire ça en équipe restreinte dites moi-le.

M. Hopkins : Question pour le cahier réponse : est-ce que vous vous attendiez à ce qu'on refasse la réponse de la question au complet ou on apporte uniquement les modifications?

M. Malenfant : Quelle section?

M. Hopkins : Dans SP1, approches préconisées groupées pour gestion communication changement, formation. Ça a changé, mais le reste non.

M. Malenfant : Le critère C1 on l'a tout ramené ensemble dans SP1. Pour être clair : C2 à C4 on ne touche pas à ça. Pour le C1, faites du copier-coller si c'est nécessaire, car

c'est un comité indépendant qui va regarder ça, qui n'ont aucune idée de nos discussions.

M. Hopkins : D'accord, on voulait clarifier.

M. Landry : C'est aussi de voir, car ça va demander une relecture complète pour les modifications.

M. Gévry : Mais C1 doit être autoportant?

M. Malenfant : Oui

M. De Rico : Une mention « contenu modifié » ne l'empêche pas d'être autoportant.

M. Malenfant : Les changements suivants peuvent être dans des sections différentes aussi pour faciliter le travail. Bon, on peut recommencer sur le contractuel. Suite aux discussions de ce matin, est-ce vrai de penser que l'ensemble des logiciels tiers que vous allez nous proposer avec les licences que nous allons signer, que, bien qu'on va signer ça, dans le parapluie, votre responsabilité pendant la période du chantier ne sera pas diluée et que le contrat va faire que pour un ensemble de clauses, il y aura préséance. Ce serait dans la 102^e page. Entièrement : il peut y avoir des logiciels qui ne sont pas dans l'Entiercement, etc. On n'aura pas besoin d'aller jusque là, car il y aura préséance.

Mme David : Je vous dirais que c'est le message que nous avons reçu.

M. St-Pierre : Est-ce possible de ne pas signer du tout ces contrats-là et que vous en faites vos fournisseurs? Êtes-vous ouverts?

M. Gévry : On est en discussions. On comprend votre désir, on vous a bien entendu. On va voir avec nos avocats si c'est possible?

M. Guénard : On parle [REDACTED] data extreme, arise, etc.

M. Hopkins : C'est plus pour nous que pour vous. Ça va nous aider aussi.

M. Guénard : Il y avait des documents de déposés à la solution. On les nomme juste de façon plus précise.

M. Hopkins : Mon souci, ce serait après 10 ans, vous allez continuer avec cette solution, alors que nous avons les licences.

M. Malenfant : Pour moi, c'est une chose la signature des licences, mais c'en est une autre la responsabilité de faire ce que vous nous présentez. Il y a là-dedans des éléments qui nous préoccupent. Le potentiel de surprise dans les quantités. Si vous avez signé une quantité qui ne nous convient plus, il faudrait retourner dans un appel d'offre.

M. St-Pierre : La mécanique quand on achète des licences de revendeurs, c'est une licence perpétuelle et quand on paye le revendeur, c'est en fonction du fait qu'il est revendeur autorisé et que nous c'est perpétuel, donc la licence continue de nous

appartenir. Une fois le contrat terminé après 10 ans, on voit si on continue avec le revendeur ou selon vos conditions. Le droit à la licence, je l'obtiens en vous payant vous. Ce sera dans le bordereau de prix. En vous payant, j'obtiens le droit d'utilisation perpétuel.

M. Gévry : Oui, mais il y a licence et sous licence... on va revenir avec ça.

M. De Rico : Ça peut se moduler différemment, l'important c'est de ne pas avoir à aller faire carve out dans chaque contrat de licence pour s'assurer qu'on respecte l'esprit. On veut plutôt un baseline sur des éléments fondamentaux dans le contrat entre alliance et SAAQ, disant que, si des conditions dans les sous contrats sont libellés différemment, c'est le contrat principal qui prévaut.

M. St-Pierre : On veut que les licences répondent aux attentes qui sont dans l'appel d'offres.

M. Gévry : On vous entend bien. Vous ne voulez pas gérer ce qui compose la soucoupe volante.

M. Guénard : Dans la soucoupe volante, on a l'aspect frigidaire, fils. On a parlé de l'applicatif, mais du côté matériel, ça aussi vous avez prévu la quantité, on signe les conditions, l'entretien doit être bien fait.

M. Gévry : Oui, on avait même prévu les refreshs technologiques. C'est effectivement très encapsulé. Ce l'était moins pour software à cause des licences, mais matériel c'était fait. Pour les licences, certains fournisseurs acceptent les sous-licences, mais d'autres veulent des licences directes avec le client.

M. Malenfant : Notre souci c'est qu'on n'est pas experts de tous les morceaux.

M. Brazeau : On a déjà fait nos bons choix, mais on ne peut pas, ni vous, ni nous, gérer le risque que la compagnie disparaisse.

M. Malenfant : Mais vous pouvez l'anticiper.

M. St-Pierre : On sait que ça n'arrive pas souvent.

M. Brazeau : On ne peut pas supporter un risque que l'on ne gère pas.

M. Malenfant : Bref, on veut juste s'assurer que vous avez géré vos risques accessoires.

M. Gévry : Donc, dans les clauses 12 et suivantes, car on va encapsuler ça ailleurs.

M. Malenfant : On veut être protégés de « vous nous dompez des affaires ».

M. De Rico : Mais non les autres clauses on va en parler tantôt, car il y a SAP.

➤ Francine Lépinay et Hélène Olivier arrivent pour la SAAQ

M. Malenfant : On a parlé de CTP ce matin et Deloitte amenait à la table certains soucis potentiels associés au CTP. Ils veulent s'assurer de l'intention.

M. Brazeau : Quand on regarde la méthode d'évaluation, on cherche une façon d'optimiser l'évaluation par Deloitte. On a réalisé que, si on approche un concept de financement qui décale les paiements sur une période de 10 ans, étant donné la formule à 5.3 et du taux de financement que nous on peut avoir sur le marché, on est capable de jouer notre prix, est-ce qu'on va être capable de jouer? On est en train de manipuler l'évaluation. Je ne vous conseillerais pas de faire ça, car votre taux d'emprunt sur le marché est moindre que le nôtre, mais à titre d'évaluation, je vais décaler les paiements sur une période de temps car on fait du financement au lieu de paiements. C'est mieux pour le calcul.

M. Hopkins : Ça diminue notre CTP.

M. Gévry : Est-ce une bonne interprétation?

M. Brazeau : On aimerait mieux ne pas le faire, car ce n'est pas bon pour vous, mais pour l'évaluation, si on ne le fait pas, ça pourrait...

M. Landry : Au lieu d'avoir un coût de licence au jour 1 de X, ce serait étalé sur une période de temps. Même chose pour les équipements.

M. Malenfant : Aussi pour les heures en services professionnels?

M. Hopkins : Non, car c'est facturé tous les mois.

M. Landry : En fait c'est oui, à la limite, sauf pour certains éléments de services, mais ça fait des schedule de financement non uniforme donc c'est compliqué. On pourrait le faire pour la maintenance.

M. Hopkins : Mais il n'y a pas vraiment d'avantage pour nous.

M. Landry : Le seul service professionnel où il y a avantage, c'est le premier.

M. Brazeau : Non, je dirais non. Peu importe, l'emphase c'est que soit on l'élimine, vous allez le voir et le problème c'est que ce n'est pas ce que vous allez évaluer, vous allez l'acheter.

M. Malenfant : En services professionnels à l'ultime, vous pourriez reporter certaines facturations.

M. Landry : Oui, ultimement on pourrait faire un seul paiement à la fin. On réussirait à avoir un financement avec un seul lonesome paiement à la fin. Cela n'arriverait pas à un taux avantageux, mais ultimement, plus loin est le dollar, moins il vaut cher.

M. Brazeau : C'est beaucoup plus difficile en services professionnels, car il n'y a pas livrable d'un bien, mais frigidaire, logiciels, c'est beau. Nous on voudrait fermer la porte.

M. Gévry : Le calcul du CTP favorise une livraison rapidement, mais qu'il n'y a aucune facturation, c'est CTP négatif et sur cette période-là il n'y aura pas le taux. C'est avantageux pour vous, mais pour nous on doit le financer. Le coût de l'argent pour vous est moins élevé.

M. Hopkins : On serait poussé à le faire pour l'évaluation, mais ça occasionne des coûts supérieurs.

M. Malenfant : Ce sera à nous de le matérialiser.

M. Landry : Le deuxième volet c'est le leasing, où il y a une grille ou il y a la possibilité de mettre les déboursés de la SAAQ dans le ?.

M. De Rico : On peut partir de la prémise qu'il y a location des équipements dans le libellé..

M. Landry : Ça aussi, le leasing plutôt que de déboursier au fur et à mesure, ça avantage dans le calcul du CTP de prendre le volet leasing plutôt que... mais ça dépend de la période de leasing. Aussi, la question de votre comptabilité, souhaitez-vous un leasing dans le cadre d'une comptabilité publique qu'une capitalisation amortie? Car le leasing aussi a un coût plus élevé.

M. Brazeau : On n'a pas de solution, mais on a des idées. Ça complète.

Mme Lépinay : Parfait, on en a assez pour en discuter. Merci.

➤ Francine et Hélène sortent.

M. Malenfant : Donc on est prêts pour la dernière étape : l'univers SAP. On a compris de votre offre que vous êtes prêts à ce qu'on signe les licences SAP directement, pour qu'on puisse en avoir le droit de propriété dès le début. Quand on a écrit l'AO, on avait identifié un ensemble de requis. Le processus a fait qu'en voyant le résultat on était un peu en déséquilibre. Il y a beaucoup d'éléments ici qui ne seraient pas recevables. L'autre idée : le processus d'acquisition actuel a fait en sorte que pour nous, SAP est un peu dans mode de fournisseur unique et en termes de concurrence, vous connaissez les marchés publics au gouvernement. Globalement on a une préoccupation sur cet élément, on est convaincus que l'équipe Deloitte et IBM/LGS sont vraiment en compétition, ce qui est réconfortant, mais évidemment le processus actuel fait que SAP se retrouve toute seule, moins l'élément compétition qui était amené à Oracle. Donc on réfléchit à nos risques. Préoccupation : dans l'enveloppe de prix actuel, l'éditeur aurait pu décider de mettre un prix élevé vu qu'il n'était pas dans l'étape D et E, faisant en sorte qu'à l'étape G, il n'y a plus de compétition. Autre chose : la collusion avec lui-même : comment on s'assure que SAP n'avantage pas Deloitte ou IBM?? Ça nous préoccupe. Donc, à cette étape-ci, on essaie de voir comment on peut mitiger cette problématique-là. C'était la problématique A (réalité financière et compétition absente avec SAP).

La problématique B c'est comment on s'assure qu'ils ne privilégient pas Deloitte ou IBM, sachant que le prix va être global lors de l'ouverture de l'enveloppe. Donc, le perdant ne saura jamais si cet élément-là l'a désavantagé ou non. On veut préserver le processus. Aussi : les différents éléments se recoupent et se discutent quand on a des éléments de pricing associés : licences d'entreprise, licence sur croissance des revenus, etc. On a depuis quelques semaines pensé à ça. La solution qu'on a pensée : les processus de marchés publics prévoient déjà ça. On pourrait, dans un concept de fournisseur unique, ouvrir l'enveloppe de prix et discuter et le processus d'acquisition continuerait dans le

tunnel de fournisseur unique. Évidemment là on ne peut pas ouvrir les enveloppes de prix, on ne peut pas la rouvrir, car il y a plus d'information et ça mettrait fin au processus.

Pour dénouer l'impasse, on voulait vous proposer de pouvoir demander à SAP pour les éléments communs aux deux entités, de nous déposer le prix qu'ils ont soumis, notre hypothèse étant que, normalement, le prix devrait être le même. Sinon, c'est du favoritisme. Ce qui n'empêche pas d'autres étiquettes de prix pour gérer autre chose dans chaque partenariat. Cela nous permettrait de faire notre tunnel avec SAP avec le prix et on s'assurait qu'à la fin ce n'est pas discriminant. Ça devrait déjà être le même aujourd'hui, c'est notre hypothèse que c'est le même, sinon on est en déséquilibre. Cela nous permettrait d'affirmer que la voie de fournisseur unique a permis de préserver la valeur pour les citoyens Québécois et ça préserve la sécurité du processus. On ne pensait pas aller là au début, mais on est rendus là. On a vérifié ça avec l'interne, les avocats, le conseil du trésor, le conseil exécutif et on est légitimisé. On a fait la même demande à IBM hier. Nous n'en avons pas parlé à SAP bien évidemment et on se sent légitime de le faire, car on est dans un concept où on signerait la licence, car on n'est pas dans le conjointe solidaire avec une prime. Donc c'est ce qu'on vous propose. On n'attend pas une réponse aujourd'hui.

M. Brazeau : On vous comprend à 100% et vous allez être mieux positionnés dans le marché.

M. De Rico : On pourrait le faire pour ensuite donner un sens aux discussions sur 1 à 29.

M. Malenfant : Si on ne le fait pas, ça allongerait les discussions.

M. Gévry : On n'aimerait pas ça. Ce qu'on nous a dit chez SAP, c'est qu'on a exactement la même boîte noire, sauf certains éléments modifiés.

M. Malenfant : On comprend que vous avez un noyau commun. C'est sur cela qu'on parlerait.

M. Gévry : On ne serait pas capable de décortiquer chaque élément de SAP, ce serait une fausse analyse.

M. Hopkins : Un exemple concret, c'est la question que vous nous avez posée sur SAP IBM contre CA. Le BOM de SAP...

M. De Rico : La prémisse est en effet que le BOM est le même.

M. Gévry : Oui, c'est ce que SAP nous a dit. C'est leur engagement contractuel aussi, qu'ils ne se mettaient pas dans une position où leur prix aurait une incidence.

M. Guénard : Il y a un BOM qui a été déposé, avec 81 composantes, c'est ça le BOM SAP.

M. Malenfant : Je ne voudrais pas aller là. On connaît les BOM des deux, on les a appréciés, donc on est en mesure de voir qu'il y a une intersection importante. On pense donc faire ça maintenant. Pour CA, vous l'avez mis dans votre solution et il resterait là. On ne veut pas dénaturer le paysage, c'est une préoccupation qu'on a. Ce n'est pas

notre prétention. Si on se rend compte qu'il y a un morceau qui ne sert à rien dans les deux, ce sera dans nos discussions avec SAP. Honnêtement, dans gestion des licences, dans les éléments proposés sur la chose SAP, ma courte expérience me dit qu'il y a des choses irrecevables dans la façon qu'elles sont proposées.

M. Gévry : Vous pensez que vous aurez plus de levier à négocier ça avec SAP?

M. Malenfant : Peut-être que ça on en aura pas nécessairement.

M. Gévry : Mais je reviens sur la puissance de la firme qui vous aide à bien travailler avec le partenaire Allemand, c'est aussi vrai dans la négociation du prix et des clauses. On ne voulait pas faire un forfait justement. Ce serait mieux qu'on soit là, car on en a vu d'autres et on peut savoir jusqu'où ils sont allés avec certaines clauses, tout cela est confidentiel. Donc si on se retire de la négociation et de la négociation de prix, vous allez perdre.

M. Malenfant : Notre hypothèse c'est de le faire maintenant on a trois leviers plutôt que deux. Ce que tu exprimes est aussi vrai pour IBM/LGS, mais la grande inconnue, c'est le prix.

M. De Rico : Mais c'est clair qu'il y a des clauses dans les 29 ou on peut faire l'économie de discussions plutôt qu'une. Il y en a peut-être 14 où il pourrait y avoir un spectre d'acceptabilité. Il y en a d'autres où refaire la discussion deux fois va avoir de la valeur, mais on pense que faire les premiers pas avec SAP en tunnel est la façon la plus appropriée de commencer ça.

M. Gévry : On était quand même d'accord avec ça. Tu as parlé par contre de « on pense probablement que vous avez ajouté quelque chose sur le prix de SAP ». Comment vous considérez être traité après avoir vu le prix? Le nouveau prix sera réintégré dans notre offre, qui sera le même que IBM?

M. Malenfant : Oui, on va vous redonner le prix qui sera le même que IBM et vous allez le mettre dans votre enveloppe. On ne veut pas dénaturer le concept de l'alliance, mais on veut pallier aux inconforts. Voulez vous un 15 minutes pour discuter en caucus?

M. Brazeau : Oui s'il vous plait, mais pour vous dire, on comprend 100%.

Pause de 14h30 à 15h00

M. Gévry : On n'a pas pris de décision encore. On a de l'inquiétude avec le fait que le processus d'approvisionnement va être modifié. Pour les gens qui ont été exclus du processus, cela pourrait créer un wedge. Vous êtes les mieux placés pour l'évaluer.

M. Malenfant : Mais du point de vue du gouvernement, tant qu'on a demandé à SAP de nous donner leur prix dans une logique de fournisseur unique, le gouvernement était à l'aise.

M. Landry : Mais on modifie le processus alors qu'il y a un joueur en moins.

M. Malenfant : On ne modifie pas le processus.

Mme David : Mais il reste que des informations sont divulguées qui ne devaient pas l'être.

M. Malenfant : Oui mais même en considérant cela, avec les parties qui demeurent au processus, on ne voit pas de problème.

M. Brazeau : Vous avez fait ce que vous aviez à faire pour l'approbation de votre côté. C'est juste que pour nous, si on savait ça avec tout ce qu'on a investi dans le processus et qu'on avait été exclus... c'est une crainte pour nous, car même si tout le monde fait ce qu'il faut, il peut y avoir quelqu'un qui parle fort qui le diffuse et alors ça pose problème.

Mme David : La question est de savoir est-ce qu'il y a un autre moyen de remplir cet objectif?

M. Malenfant : Ça réglerait une partie du problème, mais pas l'absence de compétition entre Oracle et SAP. Rien ne nous garantit que le prix dans l'enveloppe actuelle ne soit pas un prix gonflé.

M. Brazeau : Sauf que toutes les parties savaient qu'il fallait gagner, même si le prix était à la fin.

M. Malenfant : Oui, mais le prix a aucune incidence pour se rendre ici.

M. Brazeau : Oui mais il faut gagner quand même. On ne savait pas qui allait être dans les finaux. On a déjà fait la compétition, quand on savait qu'il y avait 4 ou 3 bidders, il y en avait la compétition.

M. Malenfant : Ce n'est pas ce qui nous préoccupe. De toute façon, après le dialogue compétitif, le prix peut être changé. Donc, on ne doute pas que du côté de l'intégrateur, le prix reste en compétition, mais pas du côté de l'éditeur.

M. Brazeau : Donc si j'étais une compagnie de logiciel, je pourrais décider de gonfler mon prix et si on se rend jusqu'à la fin contre Oracle, on pourra le baisser après le dialogue, mais sinon, s'il n'y a plus de compétition, on le gardera haut.

M. Malenfant : Oui.

M. Brazeau : Mais là, si on avait SAP dans la salle et qu'on leur disait qu'on négociait, que ce soit avec Deloitte ou avec la SAAQ, SAP demeure seul et demeure SAP.

M. Malenfant : Mais peut-être qu'il y a pas de problème. Si c'est le cas, on arrête ça.

M. Brazeau : Pour justifier, il peut y avoir une preuve comme quoi le prix est bon. Il pourrait y avoir un comparable avec ce qui s'est déjà fait.

M. Malenfant : Oui, cela peut se faire, mais vous pouvez le faire aussi si vous voulez nous aider. Peut-être qu'on n'aura pas besoin d'aller là. Nous aussi on a de l'information préliminaire sur ce qu'aurait pu être le juste prix. On veut le garder. Si ce n'est pas possible, il va quand même falloir qu'on soit capable de se rassurer à quelque part. Ceux qui ouvrent les enveloppes vont pouvoir voir avec l'enveloppe de prix no.2 a augmenté, mais ne pourront pas dire le juste prix.

M. Gévry : Mais qu'est-ce qui empêche de renégocier le prix après l'adjudication?

M. Malenfant : Ce n'est pas possible.

M. Gévry : Bon, de toute façon on n'a rien à cacher, car nous on s'est fait dire que c'était le même prix. On peut vous offrir une confirmation de la part de SAP qu'ils ont donné le même prix, cela remédiera à votre préoccupation « collusion ».

M. Malenfant : Oui.

M. Gévry : Mais pour voir le prix, vous nous demandez de nous tasser, que vous négociez avec eux et qu'ensuite on a quand même la responsabilité solidaire...

M. Malenfant : Oui, mais pour le juste prix, ça reste des éléments qui ne seront pas tenus de personne en termes compétitif.

Mme David : Non, mais le point de Michel, c'est que c'est non seulement une question prix, mais une négociation de chaque point sur la clause. Tantôt vous disiez qu'on ne pouvait pas parler de clause ni de pricing... C'est qu'on aurait avantage à pouvoir négocier alors.

M. Gévry : Quand vous parliez du parapluie tout à l'heure, si SAP refuse de négocier des clauses et que nous on aurait pu arriver comme un tampon.

M. Malenfant : Ça ne vous empêchera pas. L'hypothèse de base est la même.

M. Gévry : Ce n'est pas au prix, c'est de convaincre notre partenaire que c'est une bonne chose à faire.

M. Brazeau : Mais si SAP n'est pas d'accord avec une clause, nous on pourrait être capable. On ne veut pas que parce qu'ils disent non...

M. De Rico : Mais sur le volet incidence d'une ouverture de SAP à moduler leur texte sur votre situation et votre réalité, moi je ne m'attends pas à ce que SAP me soumette du texte pour modifier leurs documents contractuels avant de vous en parler avant.

M. Malenfant : Car prenons le cas où on ne change pas le processus. Les discussions sur les clauses, je les ferais avec vous et SAP, puis avec SAP et IBM. Donc vous direz il faut que SAP nous donne les mêmes. Comment je me sors de ça? C'est SAP qui vous a donné les clauses et c'est visiblement les mêmes, donc à la fin du processus, même si je le fais avec vous et SAP, avec IBM et SAP en parallèle, quelle valeur ça m'amène?

M. Gévry : Mais ça pourrait être à la fin quand il reste juste un finaliste.

M. Malenfant : Ça je ne peux pas.

Mme David : Pas sur le prix, mais sur les clauses.

M. Brazeau : Non ce n'est pas possible.

M. Malenfant : Normalement, quand l'adjudication est faite, c'est fait. On a une négociation contractuelle finale, mais avant l'adjudication c'est ça qu'on veut aborder. Si

on ne le fait pas maintenant, on le fera plus tard, mais le problème va revenir. Si vous avez une meilleure solution, on est prêts à l'écouter, mais c'est important pour nous. Évidemment, on ne veut pas discuter avec SAP tant qu'on n'aura pas trouvé le chemin. On a donné 24h à IBM. On leur a demandé de ne pas en parler à SAP. C'est la même chose pour vous. Si on ne trouve pas de chemin là, on le fera plus tard. En même temps, peut-être que notre prémisse n'est pas bonne, mais c'était que ce qui est dans le BOM et les conditions de la licence, ce sont les mêmes conditions des deux côtés et, encore une fois, je ne suis pas sur le bordereau de prix ou le cost-plus, je n'ai pas d'enjeux sur ça, car vous êtes en compétition sur le cost plus, c'est dans votre deal. Moi je ne le saurai jamais.

M. Gévry : Ce n'est pas un problème, car le plus on peut le mettre n'importe où, il reste toujours un risque de devoir gérer de la contingence ou des dollars supplémentaires pour ce que le partenaire pourrait nous faire subir.

M. Malenfant : Mais la douleur est la même pour les deux.

M. Gévry : Tu as raison quand tu dis que c'est de la compétition, mais est-ce que de tels mouvements contreviendraient à d'autres éléments de l'AO?

M. Malenfant : Nous on a déjà fait ces vérifications de notre côté. Ensuite, est-ce que Deloitte, pendant nos discussions tunnel avec SAP, nous permettrait de dénouer des clauses problématiques? Surement, oui.

M. Brazeau : Sur le timing? Lundi SAP vont devoir signer un disclosure, mais il va y avoir quelque chose à signer. Les discussions étaient mardi ou mercredi... Là on avait le 23 décembre comme date finale. Quand est-ce qu'on aurait le prix?

M. Malenfant : On ne sait pas, c'est un inconnu.

M. Landry : Chez nous, ce n'est pas juste une ligne dans un bordereau, c'est plus complexe. On aura besoin de temps pour pouvoir finaliser le document amendé.

M. Gévry : Est-ce qu'on pourrait aller carrément jusqu'à une carve out? On négocie le juste prix, ils sont en contrat direct avec nous.

M. Malenfant : Bien ça, ça dénaturerait complètement le processus. Ce ne serait plus du tout le processus. La recette qu'on a trouvée, on ne casse pas du tout le processus. Recevoir cette information alors qu'on consent les trois, on ne casse pas le processus. C'est aussi très différent si vous nous donnez chacun une estimation du prix de SAP, que d'avoir le prix directement de SAP. L'avoir direct de SAP permet aussi de vérifier si vous n'aviez pas la même information. On va regarder par en avant et à la fin de l'étape, vous allez avoir la même information. On ne regardera pas en arrière. Si c'est chacun de vous qui le donnez, ça mettrait en péril le processus.

M. Landry : Préoccupation sur s'il y a une discussion SAP SAAQ sans qu'on soit là et qu'on doit intégrer ça dans notre proposition, comment s'assurer qu'on va avoir la même information?

M. Gévry : Ça va à la SAAQ ces éléments-là. Il y a aussi certains de nos fournisseurs de logiciel qui sont en miroir avec SAP. Cela aurait un impact, car c'est cela que SAP

aurait accepté. On va le gérer comme ça, mais en même temps on peut détacher le prix de ces clauses-là. Là où je trouve qu'on aurait contribué, c'est le fait qu'on a des comparables sur certaines des considérations.

M. Malenfant : Vous ne l'avez pas fait au préalable?

M. Gévy : Non, par respect pour nos partenaires on leur a demandé leur meilleure approche sans le négocier.

M. Malenfant : Donc tu confirmes?

M. Gévy : Oui, mais ils étaient identiques à celles de nos concurrents.

M. Malenfant : Mais tu confirmes notre souci. Deloitte n'a pas fait le challenge potentiel en amont pour s'assurer qu'on a le juste prix. Vous avez pris l'hypothèse qu'on le ferait plus tard.

M. Hopkins : On l'a fait dans le développement, dans notre challenge de vente, est-ce vraiment nécessaire pour ça, etc.

M. Brazeau : On l'a fait quand on savait que le produit ne faisait pas où qu'il y avait une meilleure solution.

M. Malenfant : On comprend que CDP licence entreprise, trucs dans le cloud et un sous-ensemble [REDACTED] viennent de

M. Hopkins : Il y a aussi max attention.

M. Malenfant : C'est un pourcentage dans les licences?

M. Hopkins : Non, normalement max attention..

M. Malenfant : Puis à l'ultime on se pose des questions sur le QA : compte tenu de l'objet même du QA indépendant, quand on y pense avec le recul, est-ce que ça vaut la peine qu'il vienne de vous ou ça serait mieux que la SAAQ contracte directement le QA?

M. Brazeau : Mais encore une fois, si on est les deux attachés dans l'alliance, c'est un QA pour nous, pas pour vous.

M. Malenfant : C'est une idée de discussion. On veut que vous voyiez que c'est important. On ne mesure peut-être pas tout l'impact, outre le processus...

M. Gévy : À ce moment-là, le nous devient un peu exclusif quand on voit la séparation des parties pour se retrouver après, c'est un peu bizarre dans le cadre de notre alliance, de revenir ensuite comme si de rien était.

M. Malenfant : On ne le voit pas comme ça. Il y a des éléments qui sont mieux en parallèle. Les clauses ont déjà été convenues, donc il manque juste le prix pour savoir.

M. Hopkins : Nous avons quand même une préoccupation par rapport à l'échéancier et le timing. Il y a juste trois jours ouvrables entre le 23 décembre et le 4 janvier.

M. Malenfant : Nous aussi on est préoccupés, mais dans tous les cas, c'est sur le chemin critique. Notre hypothèse c'est de ne pas écarter les forces que vous pouvez amener, mais si on le fait en parallèle, ça va être encore plus long. Donc là, on va vous demander une réponse et on va respecter votre décision. Si c'est non, ce sera plus tard. Trouvez-vous nos préoccupations légitimes?

M. Landry : Oui oui.

M. Malenfant : Parfait. Maintenant il reste à trouver un chemin.

M. Gévry : Pour le juste prix, l'éditeur doit prouver qu'il offre le meilleur prix. Donc c'est son fardeau à lui. Il existe des façons de comparer, par SAPS ou autre. On pourrait avoir trois points de lectures ou plus. On pourrait lui demander comme cela, de prouver lui-même le meilleur prix, car il est seul dans la course.

M. Malenfant : Il y a différentes façons, mais en même temps, le juste prix est en lien avec les clauses. Il y a plusieurs moyens, oui, mais

M. Brazeau à M. Gévry : Oui, il veut le faire une fois versus deux et le rattacher aux clauses.

M. Malenfant : Donc on va vous demander de nous donner la réponse par courriel, dans 24 h.

M. Gévry : À partir de 14h30?

M. Malenfant : Oui

M. Gévry : Pouvez vous nous dire ce que l'ature a décidé?

M. Malenfant : Non. Nous, dans tous les cas, on va aviser SAP qu'on ne pourra pas les voir lundi.

M. Hopkins : Donc vous allez leur demander de changer leur agenda de la semaine?

M. Malenfant : Oui. Évidemment, c'est de la confidentialité des deux côtés : très important. Une fois le chemin décidé, on ira sur le même chemin.

M. Brazeau : Confidentialité : est-ce possible de le demander aussi à l'intérieur des deux boîtes. J'ai peur que ce soit public.

M. Gévry : On a déjà des ententes de confidentialités.

M. Malenfant : Tu veux dire la SAAQ?

M. Brazeau : Oui. On veut s'assurer que même les commentaires qui semble innocents soient évités.

M. Malenfant : N'ayez pas peur, on est très étanches.

M. Brazeau : Moi je le dis de vive voix. Parfois, on consulte d'autres gens à l'interne.

M. Gévry : Il faut voir aussi dans nos ententes avec SAP si on a le droit d'accepter avant même de les aviser? Il faut vérifier avec notre aviseur légal si on peut le faire.

M. De Rico : Il faut garder en tête qu'on sollicite votre permission pour présenter cette solution à SAP. Car ils pourraient toujours refuser.

M. Malenfant : On ne voulait pas se permettre de leur demander avant de savoir que les deux firmes Deloitte et IBM sont confortables. C'est bon?

M. De Rico : Pour les clauses dont on a discuté ce matin, y-a-t'il un timing raisonnable pour le libellé révisé?

M. Malenfant : Mardi prochain le 22? L'objectif serait de le recevoir le 22 sans qu'on se voie.

M. Brazeau : Ça nous donne juste 3 jours...

M. De Rico : Ok... parlez-en et revenez nous.

M. Malenfant : Est-ce que je peux appeler Caroline?

M. Gévry : Oui. Jonathan va aller chercher son téléphone pour parler à SAP.

15h40-15h45 : on fait les appels.

- **Jean-François De Rico, Maurice Guénard et Pierre St-Pierre quittent. Mme Caroline Foldès-Busque.**
- **Au téléphone : Guy Cossette et Pierre Lamarre de SAP.**
- **Deloitte : les mêmes personnes.**

M. Hopkins : Pierre, tu nous as partagé quelques questions et hypothèses sur RH. Je les ai encapsulées dans un tableau pour la SAAQ qu'on a remis ce matin. Est-ce qu'on revoit les questions ensemble?

Mme Foldès-Busque : Oui, j'ai pas mal toutes les réponses.

M. Hopkins : Il y avait beaucoup de précisions sur les modules, je ne les ai pas communiquées à la SAAQ. Je leur ai juste donné les questions sur la définition du périmètre.

Mme Foldès-Busque : Donc pour les politiques RH : effectivement c'est plus de la gestion documentaire, mais on pense qu'on mettra ça dans sharepoint. L'intranet repose déjà sur sharepoint, donc pas besoin de rien de spécifique. Pour le transfert de connaissance : facilité de mapping des connaissances quand quelqu'un part à la retraite, faire un plan de développement ensuite, incluant des formations, pour s'assurer que les compétences sont transmises.

M. St-Pierre : Pour bien comprendre, cela le définit de façon plus précise, ça rejoint des plans de développement et ce programme-là peut ensuite être réassigné à des

nouveaux employés qui entrent dans le rôle que ce soit un départ, une mutation, etc. Donc c'est ça?

Mme Foldès-Busque : Oui.

M. St-Pierre : Excellent.

Mme Foldès-Busque : Ça s'éloigne d'un plan de formation. C'est plus du mapping de compétences spécifiques, documentées et les transmettre en suivant un plan de développement. Ensuite, l'assiduité : la question de la gestion des feuilles de temps, absence, etc., c'est dans SAGIR. Ce qu'il reste, c'est l'analytique : tableau de bord sur l'absentéisme. On va déjà l'extraire de SAGIR, mais ensuite pour pouvoir traiter ces données ça rejoint plus les besoins de BI, GOR4.

M. Malenfant : Et non pas de success factor.

Mme Foldès-Busque : On vous laisse les solutions, mais c'est de l'analyse de l'absentéisme et le suivi des cas complexes : absences anormales ou trop fréquentes. C'est ça qu'on a besoin de couvrir dans l'assiduité et non pas l'autorisation des absences. Ca va?

M. St-Pierre : Ça va, ça m'éclaircit. Donc l'outil work for planning est un outil d'analyse. Ça passe de l'opérationnel ou tactique vers le stratégique. Analyser les tendances et tout, mais également de l'analyse au cadre plus large. Par contre, je comprends que SAGIP et SAGIR ont besoin d'être nourris de feuilles de temps pour générer la paie ou les vacances. Pour les horaires de travail par contre, la solution va proposer des horaires dans l'opérationnel et donc la présence ou l'absence au travail, le remplacement, votre vision c'est que la feuille de temps serait quand même capturée par SAGIR?

Mme Foldès-Busque : Pour la paie, la personne absente devra l'avoir déclaré dans SAGIR. Pour les horaires, le fait que la personne était sensée être là, SAGIR ne gère pas ça.

M. St-Pierre : Donc, dans l'opérationnel, pour réassigner des gens à des places spécifiques, cela devra être fait avec la solution proposée?

Mme Foldès-Busque : Oui, on l'avait mis dans gestion des effectifs. Pour que tout cela fonctionne ensemble, il y aura du travail à faire.

M. St-Pierre : On ne voit pas ça souvent, nourrir le système de paie, mais dans l'opérationnel, planning for workforce fonctionne pour ça.

Mme Foldès-Busque : Quand tu parles de work force planning je comprends que ça couvre besoins RH, mais la réalité des opérations c'est croiser RH, la performance et le transactionnel. Alors il faudrait que ce soit considéré dans l'ensemble les besoins informationnels. Il ne faut pas huit versions de la vérité.

M. St-Pierre : Bonne précision. Exemple : c'est beau de savoir combien d'heures, d'argent, mais quel est l'effet sur l'objectif qu'on souhaite atteindre? C'est de mettre en

relation différentes informations et de l'analyse. Il va effectivement y avoir du travail à faire, mais les outils permettent ce genre de croisement-là.

Mme Foldès-Busque : D'accord. Ensuite : définition par rapport aux retraites. C'est le suivi des interventions dans le dossier, au moment où il y a des interférences entre les calculs, je veux prendre ma retraite et l'émission de la fameuse lettre de la fin.

M. Gévry : Donc, votre système d'administration de pension c'est au gouvernement et ils n'ont pas cette fonction-là?

Mme Foldès-Busque : Non, c'est ce que ça servirait.

M. Malenfant : Il n'y a pas de dossier commun à la CARRA.

Mme Foldès-Busque : Pour les ressources externes, quand on croise avec RH, on veut avoir l'équivalent du dossier de l'employé, ça doit être reproduit dans l'interne. Ce n'est pas de la gestion des contrats. C'est vraiment la partie où on veut que l'employé existe dans le système avec les ressources externes.

M. Hopkins : Ce n'est pas gestion de contrat?

Mme Foldès-Busque : Non. En RH, c'est cette perspective-là. Question gestion des employés mandataires partenaires. On ne le fait pas présentement, on n'a pas la vision de le faire, sauf pour le LMS, ça sera à réfléchir.

M. St-Pierre : C'est un peu ce que nous on avait pensé sur la formation, mais aller plus loin. Offrir aux mandataires un service de gestion de leurs ressources humaines pour permettre de faire des choses comme des horaires de travail... est-ce possible ou hors périmètre?

M. Malenfant : Ce n'est pas dans nos objectifs à court terme.

Mme Foldès-Busque : Ce n'est pas nos cartons. Certains mandataires sont juste trois... payés à la transaction.. donc ce n'est pas dans nos visées.

M. St-Pierre : Ok car on voyait ça chez d'autres clients. Donc vous c'est essentiellement un dossier minimal de formation.

Mme Foldès-Busque : Oui. Ensuite, question sur le déploiement, les groupes visés, c'est notre personnel, nos gestionnaires, sauf peut-être pour le LMS.

M. Hopkins : Et les ressources externes au besoin?

Mme Foldès-Busque : Oui, main d'œuvre serait une bonne analogie. Est-ce que SAGIR est le dossier maître? Oui, avec la mobilité gouvernementale, les postes et les employés existants dans SAGIR avant tout donc ce sera le maître. Même chose avec la structure organisationnelle, on s'attend que ce soit maître dans SAGIR. Requis en mobilité ou libre service? Notre réponse : Oui, car on part du papier, si ça nous amène plus loin c'est bon. Ensuite, pour SAGIR c'est plus les données de bases et les données de temps plus dans une perspective de BI. Ça, c'est déjà prévu, car nos discussions

avec le CSPQ on est déjà en train de le camper, les interfaces et les programmes d'extractions.

M. Gévry : Donc on peut dire que c'est les mêmes interfaces, on ne modifie pas la manière de présenter au client.

M. Malenfant : Mais là vous êtes dans une enveloppe, ce n'est pas la même envergure.

M. Gévry : Oui. On veut déterminer la meilleure enveloppe possible.

Mme Foldès-Busque : Les efforts seront dans la conception, dans camper le périmètre dans l'enveloppe et faire une enveloppe de plus pour le reste.

M. Gévry : Donc la conception générale inclut la conception RH.

Mme Foldès-Busque : Oui.

M. Gévry : Ça devient un élément de coût compétitif?

Mme Foldès-Busque : Oui pour cette portion-là.

M. Malenfant : C'est la même logique qu'indemnisation, sauf que la réserve monétaire est dans ?, elle ne sera pas dans Pc.

M. St-Pierre : Merci. Deux autres questions : avant dernière boîte sur les griefs, arbitraires, mesures disciplinaires. Ce sont des notions de grief avec un aller-retour.

Mme Foldès-Busque : Oui.

M. St-Pierre : Ça, on parle de mesures qui touchent un employé à la fois, mais ça peut aussi toucher un groupe ou un sous groupe d'employé?

Mme Foldès-Busque : Oui, ça devrait.

M. St-Pierre : Donc pas attaché au nom d'une personne, mais au groupe.

Mme Foldès-Busque : Le groupe n'a pas nécessairement un nom, mais plusieurs individus peuvent avoir des mesures pour le même événement.

M. St-Pierre : Je pensais plus, disons que le syndicat fait un grief pour la qualité de l'air dans l'édifice. C'est tout le monde, mais c'est un grief.

Mme Foldès-Busque : Oui, ça se peut aussi des griefs généraux qui appartiennent au syndicat.

M. St-Pierre : Autre question : santé, sécurité, hygiène industrielle, centre de santé. Est-ce que le centre de santé il y a un médecin et une infirmière? Est-ce que c'est la même chose pour le dossier d'employé?

Mme Foldès-Busque : Oui, il y a un suivi à ce sujet-là aussi.

M. St-Pierre : Vous en avez juste un?

M. Malenfant : Oui, en dessous de mon bureau.

M. St-Pierre : Donc le besoin est de faire le suivi des accidents et le lien avec la CNESST?

Mme Foldès-Busque : Oui, gestion des dossiers CSST et suivi du retour au travail et le centre de santé va me confirmer si ça va plus loin que ça, je vais vérifier.

M. St-Pierre : Excellent. Moi ça fait le tour.

Fin de l'appel : 16h10

➤ **Mme Foldès-Busqueline** quitte.

PROJET



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

PRIVILÉGIÉ ET CONFIDENTIEL

Date : 12 décembre 2016

Destinataire : M. Karl Malenfant, VPTI

Expéditeur : Me Léonie Derome

Objet : Notes personnelles du dialogue compétitif avec Deloitte - journée du 12 décembre 2016

M. Malenfant,

Nous vous communiquons comme convenu les notes personnelles que nous avons prises lors de la journée du dialogue compétitif mentionnée en objet. Ces notes ont été prises et s'inscrivent dans le cadre de notre mandat de conseils juridiques en regard des enjeux contractuels soulevés par ce projet d'acquisition et d'implantation d'un PGI, et de négociation des projets d'ententes contractuelles à intervenir avec l'alliance qui pourrait être retenue à titre d'adjudicataire. Ces notes sont confidentielles.

Nous vous invitons à communiquer avec nous pour toute question ou information supplémentaire.

Cordialement.

Notes du 12 décembre 2016 – Deloitte

SAAQ

- Maurice Guénard
- Jean-François De Rico
- Pierre St-Pierre

Deloitte

- Michel Gévry
- Jonathan Hopkins
- Michel Brazeau (par téléphone)
- Michel Landry
- Nathalie David

Début : 13h30



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. De Rico : Merci pour les libellés de clauses. On a fait la révision. La première que je voulais aborder, c'est 4.6.2. Vous comprendrez que l'addenda ne parlera pas d'un intégrateur en particulier. Est-ce que la notion de société liée de la Loi canadienne sur les sociétés par actions permet d'inclure toutes les sociétés de Deloitte. Cela inclut les associés dans des sociétés de personnes. Toutefois, il n'y a pas de notion de filiales.

Mme David : Je vais vérifier la notion de sociétés liées. Non, il ne faut pas de filiales.

M. De Rico : Ça aide d'avoir une notion générique. Le lien de Deloitte inc. canadienne et l'autre Deloitte, quel est le lien?

Mme David : C'est un partenariat, pas la même société. Membres d'un réseau.

M. De Rico : Ok, donc il faut trouver une façon de nommer cela aussi. Ensuite, la clause de cession. Le libellé m'apparaît correct. Je vous souligne qu'il y aura 2 autres préoccupations : références aux critères d'admissibilité dans l'appel d'offre, pour intégrateur et éditeur. Aussi, une autorisation à contracter avec les organismes publics du Québec. Peut-être que ça fait double emploi.

Mme David : En relation avec la clause de cession?

M. De Rico : Oui, 5.9.

Mme David : Donc, ça va pour le libellé, mais il faudrait que la cessionnaire ait également l'autorisation nécessaire.

M. De Rico : Oui. Il va aussi y avoir des références aux critères d'admissibilité et autorisation à contracter.

M. Landry : De façon générale.

M. De Rico : Oui. La clause de responsabilité. À 6.4.3 de votre proposition, engagement d'indemnisation pour la PI. Est-ce qu'il y a bien une volonté qu'il y ait une limitation sur cette source de responsabilité au même titre que les autres? Est-ce que les limites de 6.4.4. s'appliquent à 6.4.3.

Mme David : Oui, c'est ce qui était prévu.

M. De Rico : Quand il n'y a pas de contrôle du client, le client a de la difficulté à accepter cela. Il y a un inconfort sur l'application de cette limite à ce chef de responsabilité. Ensuite, le découpage proposé pour les seuils de responsabilité, les plafonds, on aimerait vous entendre là-dessus.

Mme David : L'idée, c'est de tenter de circonscrire la responsabilité pour établir la responsabilité maximale. Ce qui avait été proposé, c'était de scinder les périodes de



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

responsabilité dans le temps, selon la phase réalisation, maintenance. Parce que les risques ne sont pas les mêmes. Donc c'est comme si on avait 2 périodes qui opèrent un peu en vase clos, de façon indépendante. Si une réclamation survient pendant la phase réalisation, la responsabilité découle du paragraphe 1. Après, c'est le paragraphe 2 pour la responsabilité globale de l'entreprise. Ce n'est pas cumulatif.

M. De Rico : Ensuite, vous dites le montant le plus élevé de 10 millions \$ ou valeur des honoraires des 10 derniers mois. Cette logique de segmenter, la première segmentation me paraît correcte. La deuxième...?

Mme David : Il n'y a pas de façon magique. L'idée, c'est la proximité : s'il y a une réclamation qui survient pour les services rendus dans les derniers mois, d'où l'idée de rattacher la responsabilité globale maximum aux honoraires.

M. Gévry : Vous parlez de 1/5, mais nous, notre calendrier de livraison est sur 4 ans, donc c'est plus 1/4.

M. De Rico : Est-ce une fracturation linéaire?

M. Gévry : Les 3 premières années sont plus lourdes, et la 4^e livraison est plus légère. La première et la dernière sont plus légères.

M. De Rico : Il pourrait y avoir des scénarios où, dans la 4^e année, les dommages sont limités aux 12 derniers mois, sans impacts sur ce qui a été payé depuis le début du contrat.

M. St-Pierre : La 6^e année... si je fais une réclamation est-ce que j'ai un délai?

M. De Rico : 3 ans, prescription, à partir du moment où le droit naît... Mais on n'est pas rendus là. On n'a pas le libellé en tête sur le moment où le droit naît.

Mme David : Le texte est basé sur le moment de la réclamation.

M. De Rico : Pour le 2^e bloc, maintenance, c'est la même logique : les sommes versées... on parle de « catch all », les membres de l'alliance et les sous-traitants. Ça nous amène à 6.4.6.

Mme David : Contrats de licence, oui.

M. De Rico : Donc on extrait de la portée ce qui serait propre à un progiciel sous licence.

Mme David : Donc tout produit consenti directement par licence est exclu, et régi par le contrat de licence.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. De Rico : La première partie, c'est logiciels fournis par membre de l'alliance. Ensuite, tout membre qui n'est pas partie au contrat de licence est exonéré. Donc, Deloitte n'est pas partie au contrat de licence entre SAP et SAAQ. Mais comment vous voyez les autres éditeurs de logiciels, à part SAP?

Mme David : La proposition c'est de les inclure. On ne veut pas limiter logiciels ou logiciels SAP.

M. De Rico : Pour ce qui est des enjeux d'un fait générateur ni à Deloitte ni à SAP, mais dû à un tiers, sous-traitant de l'Alliance...

Mme David : L'idée de prévoir une obligation intégrateur, à l'exception de ce qui est éditeur, c'est notre façon de répondre. S'il y a problème au niveau d'une licence, les manquements reprochés à Deloitte seraient au niveau des services professionnels, mais vous maintenez votre recours direct contre le fournisseur de licences.

M. De Rico : Oui, mais c'est une chose pour la SAAQ d'accepter des conditions d'utilisation, mais c'est le maximum à quoi elle s'engage avec des tiers non membres de l'alliance. La SAAQ ne veut pas avoir à devoir poursuivre le tiers. Il y a un enjeu là pour nous. Ce n'est pas couvert dans votre clause.

Mme David : 2^e paragraphe de 6.4.6. : si vous voulez qu'on réponde comme ça, effectivement, donnez-nous les droits à nous d'aller chercher le fournisseur de licence pour qu'il respecte vos droits.

M. De Rico : Donc je devrais partir de la prémisse que ce n'est pas quelque chose que vous avez déjà avec ces tiers-là, avant le contrat? Ces poignées-là?

Mme David : Il faudrait que ce soit prévu au contrat de licence, car est-ce que ces contrats-là sont signés en même temps que le contrat, ou au moment qu'ils interviennent. Si c'est une clause qui n'est pas prévue dès le début aux contrats de licences, il faudrait le mettre là.

M. De Rico : L'attente, c'est que ce mécanisme soit attaché, la SAAQ s'attend à ce que ce soit fait par l'intégrateur, disant que lorsque Deloitte contracte avec des tiers, que ça ait été géré avant.

➤ Karl Malenfant arrive.

Mme David : Donc « géré avant », vous voulez dire que quand on contracte avec un tiers en matière de licence, on dit que les logiciels fournis sont soumis au contrat de licence.

M. De Rico : Oui, que vous ayez eu des discussions avec eux, l'effet que la SAAQ ne veut pas avoir à cogner à une autre porte que la vôtre.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. Gévry : Oui, je pense que cela a été abordé déjà.

M. De Rico : Prochain paragraphe, les équipements offerts dans la solution. Sur la gestion opérationnelle des garanties, ça ne serait pas surprenant que les garanties fournies par l'alliance ou l'éditeur soit équivalentes à celles fournies par le fabricant. Vous ne fournirez pas de garantie supplémentaire?

Mme David : C'est ça.

M. De Rico : Mais est-ce que la gestion opérationnelle de la SAAQ pour les garanties exclut l'intégrateur?

Mme David : C'est entre les deux. On ne peut pas se placer dans les souliers du fabricant pour offrir la même garantie. Donc on doit le faire par écrit. Pour les manquements....

M. De Rico : Vous êtes dans les souliers d'un vendeur professionnel?

M. Gévry : Non, au point de vue opérationnel, c'est une soucoupe volante, comme Karl dit.

M. De Rico : Donc c'est vous qui réagissez en premier.

M. Gévry : Oui, c'est notre centre d'appels en premier. Ensuite, il y a celui du fabricant. Mais du point de vue opérationnel, c'est nous qui sommes sur la ligne. C'est à nous de régler ce problème-là.

M. De Rico : Bon. De mon côté, ça fait. Il faudra juste faire une réflexion sur la segmentation et sur la façon de s'assurer de la garantie relative aux logiciels tiers qui ne sont pas visés directement par une entente. Donc, de ce point de vue-là, je ne m'attends pas à un retour de votre part. Ensuite, allons à 6.5.1 : modalités de résiliation. Allons dans les propositions de la grille. Le premier point, c'est de qualifier le type de défaut, avec une épithète importante ou autre. Il y a un enjeu de ne pas le qualifier, car on pourrait faire du caprice de mettre des motifs de résiliation qui sont dans l'ordre des choses. Mais ensuite, il y a l'enjeu d'éviter un dédale de discussions interminables sur ce qui est important et non.

Mme David : Mais là, on se retrouve dans la résiliation pour cause. Et si la SAAQ dit qu'en cas de manquement vous devez pouvoir résilier. Mais on s'entend que de part et d'autre, on présume qu'on ne se retrouve pas devant un cas de résiliation pour un manquement qui n'est pas grave. Donc à mon sens à moi, on met par écrit ce qui, de toute façon, va de soi. Il faut que ce soit un manquement important aux termes du contrat. Après, c'est peut-être impossible d'éviter de dire ce qui est un manquement suffisamment sérieux. Je ne suis pas certaine qu'on puisse s'en sortir. On ne voudrait pas arriver à la résiliation, donc s'il y a un manquement, on ne veut pas être pris.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. De Rico : On comprend, mais comme vous l'avez dit, on ne veut pas résilier. Donc C'est juste si c'est grave. Pour l'opportunité de mettre un délai : 20 jours ouvrables est considéré et apparaît raisonnable. Ensuite, suggestions d'éviter de multiplier les cas de défaut et mettre ça dans la même notion de manquement aux termes du contrat. Mais au point où on en est, pour l'addenda, ce n'est pas nécessaire. C'est plus au niveau du contrat. Mais on comprend que la clause générale pourrait être utile. Il l'a pour 2 points.

Mme David : Fausse représentation et ...

M. De Rico : Ensuite, pour résiliation sans cause, c'est raisonnable, mais dans l'AO, le paragraphe parle du droit de résilier sans cause, sujet à une nomenclature comme n'étant pas négociable. Mais c'est normal d'avoir des délais.

Mme David : Est-ce que ce sera reflété dans la clause de résiliation?

M. De Rico : La SAAQ va avoir les mains liées, car il est écrit non-négociable. Mais on comprend que pendant la phase contractuelle.

M. Landry : Est-ce que ça ne pourrait pas être dans une autre clause, elle négociable?

M. De Rico : Oui, par exemple, 6.5.1 pourrait dire qu'il faut toujours un avis en cas de résiliation. Ensuite, clause qui suggère que résiliation possible si source rend l'engagement illicite.

Mme David : C'est une clause standard qui est prévue habituellement et qu'on peut difficilement éviter. C'est s'il y a une situation qui continue un problème d'indépendance, par exemple, pour mandat de vérification, il faut qu'il y ait possibilité de résiliation. On pourrait dire que vu que Deloitte soumissionne ici, ça veut dire qu'il ne pourrait pas y avoir d'indépendance. On le présume. C'est là, car c'est une obligation déontologique.

M. Landry : Mais dans la réalité, nos méthodes à l'interne vont prévenir les problèmes d'indépendance.

M. De Rico : Donc, essentiellement, ce serait si vous vous retrouvez sur la liste de vérificateurs de la SAAQ, et que Deloitte, dans son conflict check, ne décelait pas cela, il faudrait une résiliation.

Mme David : Oui.

M. De Rico : Mais le langage est large. Est-ce que c'est pour couvrir les modifications législatives? Ou c'est plus large?

Mme David : Non. C'est que souvent, certaines règles sont mentionnées par référence dans les lois. Donc le but c'est de viser spécifiquement l'indépendance, peu importe d'où



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

vient le changement : décision des tribunaux, norme déontologie, modification de la loi, etc.

M. De Rico : Dans ces situations-là, les dispositions de résiliation s'appliqueraient mutatis mutandis. Est-ce qu'il y avait des enjeux sur règles d'absence de conflits d'intérêt? Est-ce qu'on pourrait se rattacher à ça?

Mme David : Oui, si mon souvenir est bon, c'est dans les critères d'admissibilité. Je pourrais regarder de notre côté si c'est possible. Mais les normes d'indépendance en comptabilité c'est très précis, et ce n'est pas nécessairement comme un conflit d'intérêt. Mais on peut vérifier.

M. De Rico : Ensuite, notion du droit de l'intégrateur de résilier en cas de manquement imputable au client. Est-ce qu'il y a plusieurs sources d'obligation, mis à part celle de payer, pour lesquelles vous pensez qu'il devrait y avoir option de résilier? « Tout défaut » = outre l'obligation de payer, quelles sont les obligations de la SAAQ qui vous disent que vous pouvez résilier si elles ne sont pas respectées?

Mme David : Scénarios possibles auxquels on pensait : par exemple, problème au niveau des ressources de la SAAQ qui empêchent le projet d'avancer.

M. De Rico : Donc des obstacles à votre prestation. Est-ce que ça pourrait être couvert par vos propres obligations en terme de déploiement ou de livraison, qu'elles soient tributaires de la capacité de la SAAQ de suivre?

Mme David : Oui.

M. De Rico : Ensuite, libellé plus précis pour la notion de valeur réelle des services et biens venus. La dernière portion réfère au droit au paiement des services rendus. Paragraphe 6.5.1 *infine*. Même libellé que dans le commentaire. S'il y a un avis de 20 jours ouvrables, il y a une portion de 20 jours qui seraient couverts. La résiliation serait effective à l'expiration du délai de 20 jours ou un peu au-delà? Pour les frais de décélération progressive des services, utilisez-vous un libellé d'habitude?

Mme David : Pas nécessairement. Ça doit être assez flexible

M. De Rico : Si on brainstorm sur les catégorisations de frais.

M. Gévrý : Whine down coasts.

M. De Rico : Donc on en fait une ventilation.

M. Gévrý : Il y aurait des engagements pris sur les loyers, les travailleurs à renvoyer à l'étranger, l'école qui n'est pas finie pour les enfants, licences, frais de maintenance, etc.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. De Rico : Donc, ce sont les frais propres aux efforts déployés et aux engagements souscrits en vue des services.

M. Gévry : C'est plus lié au déploiement des employés et leur retrait, et les équipements.

M. De Rico : Ensuite, 6.6.1 est en lien avec l'une des premières clauses, 2.10.8 remplacement des ressources. 2.10.8 est négociable, mais les pénalités de 6.6.1 ne sont pas négociables.

Mme David : C'est difficile de négocier 2.10.8 sans 6.6.1. Peut-être y a-t-il une façon de reformuler 2.10.8 pour que ça tienne? C'est possible.

M. De Rico : Ensuite, clause de droits d'auteur, 6.10.5. Biens livrables désignés, c'est votre moyen d'exclure certains biens?

Mme David : En fait, c'est en réponse à votre désir d'avoir certains produits, certains droits qui ne seraient pas limités par la licence.

M. De Rico : Mais en fait, vous dites propriété des biens livrables : exclu tout progiciel attribué par licence. Ici, est-ce que vous voyez un transfert global ou un transfert au fur et à mesure de la réalisation et du paiement? Car on dirait que ça vise un paiement global de l'ouvrage.

Mme David : Je comprends. Je ne pense pas qu'il est exclu que le transfert se fasse de façon courante.

M. Gévry : Oui, on a des livraisons autoportantes, donc je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas transférer au fur et à mesure. Pourquoi attendre à la fin?

M. De Rico : Ici, ça vise le transfert des droits. Il y a une portion cédée, et une portion qui fait l'objet d'une licence non transférable. Il n'y a pas de limite ni de capacité d'accorder des sous-licences à des entités qui sont des organismes publics. Est-ce qu'on en a discuté? Dans ce libellé, on n'y fait pas référence.

Mme David : Non. En fait, si ça a été discuté, ma compréhension est que ce l'était, mais pour les biens livrables désignés.

M. De Rico : Pour ce qui fait l'objet de la cession, on prévoit l'octroi d'une licence à l'intégrateur. Il faudrait que les biens désignés soient exclus de la portée de cette licence ici, car l'objet de désigner quelque chose, c'est que vous n'ayez pas de droit de licence là-dessus.

Mme David : Oui, mais pour moi, le bien livrable désigné, ou l'idée derrière, c'est de ne pas limiter vos droits, mais en empêchant le « licence-back ».



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. De Rico : Dans le « licence-back », il faut l'exclure. Ici, ça m'apparaît cohérent d'en exclure les biens livrables. Ça nous amène à discuter de l'opportunité de prévoir une étape de désignation.

Mme David : Mais si on exclut le « licence-back », on s'entend que le capital de connaissance de l'alliance ne pourra jamais être cédé, même pour les biens livrables désignés. Donc il n'y pas de « licence-back », mais pas de renonciation de l'alliance au capital de connaissance dans cela.

M. De Rico : Donc c'est de voir si les biens livrables désignés contiennent du capital de connaissance. Si oui, on ne peut pas le limiter. Dans ce contexte, il n'y aurait pas de cession. Nous devons y réfléchir. Mais l'optique est que tout bien livrable désigné, on ne voit pas comment cela pourrait dériver de quelque chose que vous nous livrez. Donc ça ne serait pas du capital de connaissance de l'alliance.

Mme David : Ce que vous voyez, les biens désignés n'impliqueraient pas de capital de connaissance.

M. Gévry : Algorithmes, etc. développés par leurs actuaire.

M. De Rico : On ne voit pas où il pourrait y avoir d'input de votre part. S'il y en a, il serait vraiment mineur. Je ne pense pas que l'objectif de l'alliance soit d'y toucher.

Mme David : Sur la désignation...

M. De Rico : Je ne pense pas que ce soit très long à définir. C'est de savoir si on a quelque chose de compréhensible pour tout le monde. L'objectif est d'éviter de faire de la pensée magique sur la capacité des équipes de réalisation de penser à ça. Je ne pense pas qu'on peut mettre sur pied un mécanisme de désignation.

Mme David : Si ça tombe dans ce panier-là, ce serait un bien livrable désigné.

M. De Rico : Modalités de paiement maintenant. Volet A solutions d'affaires pour le progiciel...

Mme David : La grille n'a pas été retouchée, car ça implique SAP.

M. De Rico : Dernier paragraphe après les bulles m'interpelle : j'aimerais vous entendre là-dessus.

Mme David : Moi j'ai l'impression que c'était rattaché à des demandes pour la solution d'affaires qui auraient été présenté par SAP.

M. De Rico : Mais les autres éditeurs de logiciels? Le paiement du prix pour ça va être fait à l'intégrateur, éditeur ou alliance. Si c'est fait à l'intégrateur, est-ce que ça peut être



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

fait à ce paragraphe-là? Notre but n'est pas de faire de chèque à quiconque d'autre qu'à l'éditeur ou à l'intégrateur.

M. Hopkins : Je pense que ça peut être là.

M. De Rico : Il resterait juste à m'éclairer sur le libellé permettant de dire qui sont considérés comme des employés de l'alliance, pour l'étendre aux entités Deloitte.

Mme David : D'accord.

M. De Rico : Pour ce qui est des clauses contractuelles, moi je n'ai pas d'autres questions.

Mme David : J'essaie de voir ce qui n'a pas été discuté, mais qui est dans la grille. Renseignements personnels et protocoles. 6.4, dans la section responsabilité de la grille. Pas de libellé comme tel de prévu, mais une question qui est posée c'est le protocole qui est prévu au niveau de l'éthique, de la responsabilité pour ces renseignements. Est-ce que l'alliance peut s'attendre que si le protocole est suivi, et qu'il arrive une perte malgré cela, que cela ne constitue pas un manquement aux termes du contrat? C'est laissé en plan actuellement. Dans l'AO c'est 6.8, 6.9 et l'annexe 8.

M. De Rico : Le protocole prévoit l'occurrence d'incidents et des obligations. Dès lors, on peut penser qu'un incident ne serait pas en tant que tel un manquement. Ce serait plus un manquement à agir conformément au protocole qui serait constitutif d'un tel défaut contractuel. Mais je note la préoccupation.

Mme David : Oui, l'idée est d'avoir la connaissance que si les obligations du protocole en cas d'incident sont respectées par l'alliance, il n'y aura pas manquement au contrat même s'il peut y avoir une incidence sur le produit.

M. De Rico : Si on revient à la responsabilité, outre la garantie d'exécution, est-ce que ce qui est suggéré comporte un mécanisme qui permet de créer un inventive pour l'intégrateur d'arriver à bon port. Il y a le mécanisme de paiement, mais voyez-vous des poignées pour l'autre membre de l'alliance?

Mme David : L'idée derrière cette responsabilité conjointe, c'est de le garder, c'est qu'on veuille atteindre la réussite. De notre côté au contraire, il y a une responsabilité solidaire qui peut se perdre rapidement. Si les deux sont là pour répondre de ses activités, c'est la meilleure manière de faire.

M. De Rico : Ici, c'est que pour ce qui découle d'un incident des licences, c'est la responsabilité de l'éditeur. Le reste, c'est global.

Mme David : C'est en principe la responsabilité de l'éditeur qui est le premier répondant, oui.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. De Rico : En fait, c'est 6.4.6. C'est un caveat sur la présence globale des deux. Donc s'il y a un manquement de déploiement, ce sont les membres de l'alliance, mais si c'est progiciel ou logiciel, on écarte l'intégrateur et l'éditeur assume. Les seuils de responsabilité continue à s'appliquer. S'il n'y a pas de préséance d'établie, c'est ce qui est prévu au contrat de licence.

Mme David : Oui.

M. De Rico : Moi ça fait le tour. Merci. Donc ma seule attente est de voir comment vous voulez couvrir les membres de l'équipe Deloitte.

M. Gévrý : Est-ce qu'on se prévoit une autre rencontre d'ici au mois de mars?

M. Malenfant : Non, pas de notre côté.

M. Gévrý : Est-ce que la date a été fixée au mois de janvier pour les présentations?

M. Malenfant : Au risque de me commettre inutilement... je veux gérer l'information de manière correcte avec tout le monde. Ce serait sûrement 26-27 janvier. On est à finaliser le tout.

Mme David : Autre question. Un addenda va être émis une fois tout revu. Tantôt, quand vous disiez pour les clauses de résiliation, on pourrait revoir cela dans le contrat. Mais ça va intervenir quand ça?

M. De Rico : Une fois le contrat adjugé, car l'addenda ne porte que sur les 29 paragraphes qui sont des clauses à négocier pour ce qu'on vient de voir et sur les modalités des licences. Donc l'addenda va dire ce à quoi la SAAQ s'attend

Mme David : Mais elles demeurent négociables?

M. Malenfant : Une fois la soumission déposée, c'est que vous acceptez ce qu'il y a dans l'addenda. Mais ça n'empêche pas d'en reparler après.

M. De Rico : Le libellé de contrat est très mince pour l'instant, il va falloir ajouter. L'objectif, c'est qu'à la lumière de ce qu'on a entendu, on pourra faire des modifications qui vont permettre de déposer votre offre finale. Mais ces libellés-là peuvent être en termes d'attentes.

M. Hopkins : Après, le seul moyen de négocier c'est dans ces balises-là.

M. Malenfant : Cela n'empêche pas qu'une fois l'adjudication effectuée, qu'on convienne de clarifier des éléments pour lesquels il demeure des ambiguïtés. Mais ce n'est pas de retourner en négociations une fois le contrat adjugé.



LANGLOIS

AVOCATS - LAWYERS

M. De Rico : Mais pour la SAAQ, si vous déposez la soumission incluant les exigences de l'addenda, c'est que vous avez accepté de vivre avec. Finalement, pour délai pour ce qu'il nous reste à voir : vendredi serait l'idéal.

Mme David : Parfait.

Fin : 14h55

PROJET