

Québec, le 21 novembre 2016

PAR COURRIEL

Société conseil Groupe LGS
Adresse

Deloitte inc.
Adresse

SAP Canada inc.
Adresse

Objet : Appel d'offres no P22899-3 de la Société d'assurance automobile du Québec (SAAQ)
Acquisition d'un progiciel de gestion intégré (PGI)
Étape F : Dialogue compétitif avec chacune des alliances

Messieurs,

Nous faisons suite à nos plus récents échanges tenus avec chacune de vos organisations dans le cadre de l'étape du dialogue compétitif du processus d'appel d'offres mentionné en objet, et plus spécifiquement quant aux enjeux soulevés par la situation dans laquelle se retrouve I SAP Canada inc. (SAP) à titre d'éditeur de logiciel partie aux deux alliances finalistes, laquelle est assimilable à celle d'un fournisseur unique.

La SAAQ a sollicité et obtenu le consentement des intégrateurs des 2 alliances finalistes afin d'engager des discussions avec SAP portant sur les modalités financières fournies par celle-ci aux 2 intégrateurs pour les composantes de la solution progicielle de SAP qui sont communes aux soumissions des 2 intégrateurs ainsi qu'aux activités d'assurance qualité.

Les représentants de SAP nous ont par ailleurs confirmé que SAP a fourni aux 2 intégrateurs des modalités financières identiques pour les composantes de la solution progicielle de SAP qui sont communes aux soumissions des 2 intégrateurs, et que SAP fera de même dans l'éventualité d'un ajustement de ces modalités.

Il est entendu que la SAAQ tiendra compte de la nécessité pour chacune des alliances d'analyser l'impact d'une révision des modalités financières des composantes de la solution progicielle de SAP à être fournies par cette dernière aux intégrateurs et l'incorporer dans les nouveaux bordereaux de prix à être soumis par les alliances au terme de l'étape du Dialogue Compétitif.

Tel qu'il avait été préalablement convenu, la SAAQ et SAP auront également des discussions relatives aux attentes de la SAAQ décrites à la section « 2.12 Gestion des

Licences » et au positionnement de SAP quant aux clauses contractuelles applicables à la solution progicielle de SAP.

Il est entendu que la SAAQ n'entend pas limiter les discussions pouvant avoir lieu entre SAP et les intégrateurs de chacune des alliances.

Nous vous prions de nous confirmer votre acceptation des modalités décrites ci-dessus en regard du déroulement de cette partie du dialogue compétitif en apposant vos signatures respectives aux endroits prévus ci-dessous, et en nous retournant un exemplaire signé aujourd'hui même.

Cordialement,



Sylvie Chabot
Directrice de la gestion et de la conformité contractuelles
SAAQ

\$\$\$

Le 21 novembre 2016

Le 21 novembre 2016

Société conseil Groupe LGS

Deloitte inc.



Par :

Par :

Le 21 novembre 2016

SAP Canada inc.

Par :

Présentation de Karl

au CTI du 7/10/2016
avant être présentée au
CD-SAAQ du 28/11/2016

PGI - Dialogue compétitif

*Principaux faits saillants et
prochaines étapes*

COMITÉS DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Le 7 décembre 2016



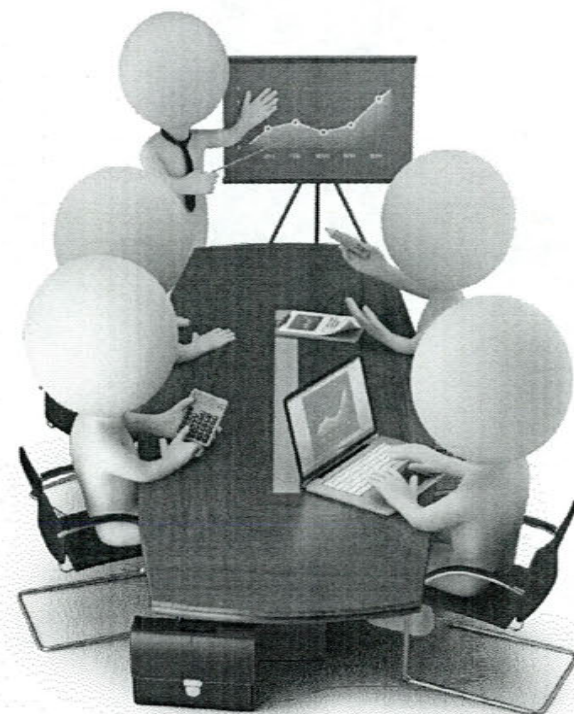
**LA PERSONNE
AVANT TOUTE CHOSE**

Société de l'assurance
automobile

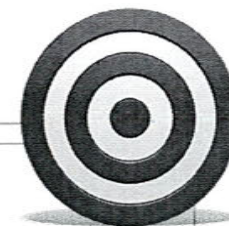
Québec 

Agenda

1. Rappel des objectifs poursuivis
2. Deux grands segments
3. Segment contenu : Fonctionnement / logistique
4. Segment contenu : Une approche en trois temps
5. Thèmes abordés : précisions / positionnements
6. Livrables produits & à produire
7. Résultats atteints
8. Reste à faire



Rappel des objectifs poursuivis



Extrait du projet de règlement sur les contrats :

« Le Dialogue compétitif vise essentiellement à préciser ou développer avec chaque soumissionnaire sélectionné une solution susceptible de répondre aux besoins de l'organisme et sur la base de laquelle chacun sera invité à présenter une offre finale ».

« Le vérificateur de processus est principalement chargé de s'assurer que le dialogue se tient de façon équitable à l'égard de tous les soumissionnaires et de manière à assurer la transparence du processus ».

Objectifs	Responsable
<i>Bonification des offres et réduction des risques via :</i> • Une meilleure compréhension des besoins/attentes de la Société • Une meilleure compréhension de l'offre de services des fournisseurs • Une réduction des risques pour chacun • Un partenariat gagnant-gagnant	Comité de direction et chef de projet
<i>Équité et transparence du processus</i>	Responsable de l'observation des règles contractuelles

Deux grands segments



SEGMENT CONTENU

Prévu à l'Étape « F »

- **SOLUTION**
- **INFRASTRUCTURE**
- **SERVICES PROFESSIONNELS**

24 octobre au 24 novembre 2016

7 décembre 2016



SEGMENT COMMERCIAL

Statut

- **CLAUSES COMMERCIALES**

En cours
Date de fin prévue
2016 12 16

Prévu à l'Étape « H »

- **LICENCES**
- **CONTRATS**

En cours
En cours
Date de fin prévue
2017 03 31

© Société de l'assurance automobile du Québec, 2016

Segment contenu : Fonctionnement / logistique

- Représentants permanents de l'Alliance et de la Société (4)
- Vérification externe VE (1)
- Vérification interne DVIEP (1)
- « Greffier » (1)
- Gestion contractuelle (1)



Salle du Dialogue

- Présentations
- Tableau blanc
- Discussions



- À la discrétion de l'Alliance selon les sujets traités



Experts Alliance



Experts SAAQ

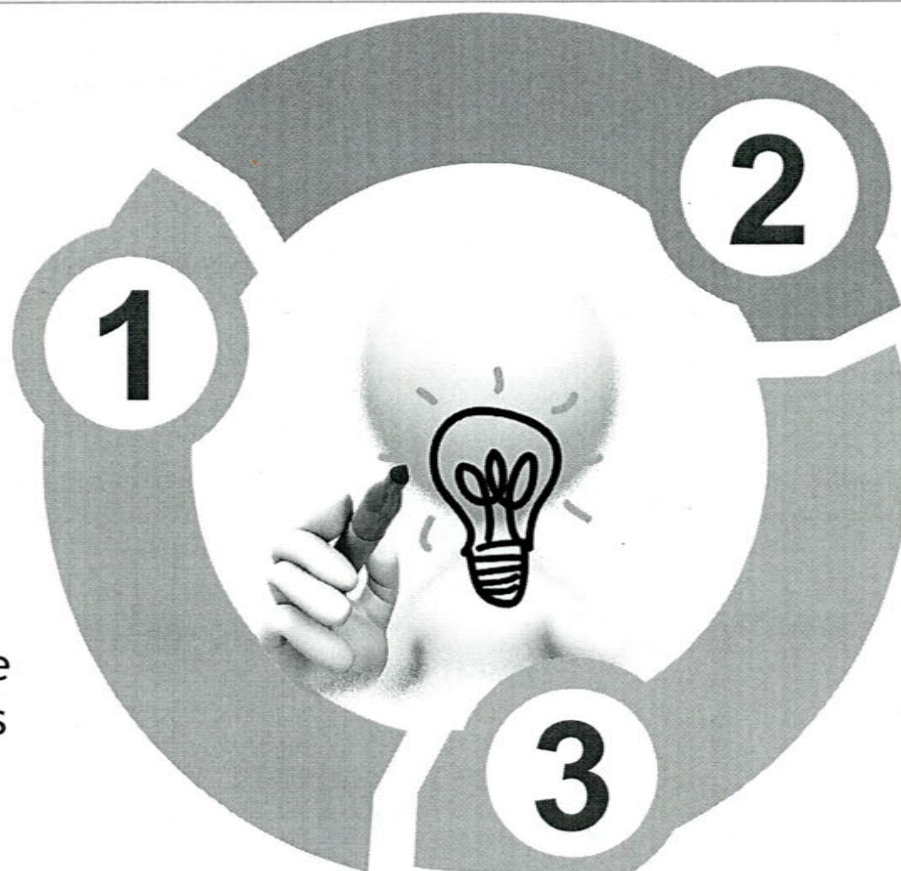
- Experts métier
- Experts TI
- Experts PGI

7 décembre 2016

© Société de l'assurance automobile du Québec, 2016

Segment contenu - Une approche en trois temps

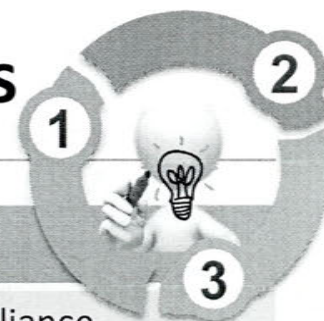
La Société explicite ses besoins par des précisions et des positionnements et qualifie / questionne certaines dimensions de l'offre de l'Alliance



L'Alliance formule ou demande confirmation de sa compréhension des besoins et explique les caractéristiques majeures de son offre

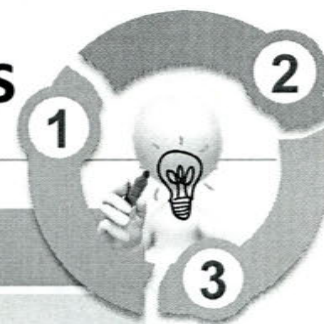
Ensemble, l'Alliance et la SAAQ s'assurent de bien comprendre, précisent, échangent, élaborent des solutions, identifient les risques

Thèmes abordés : précisions / positionnements



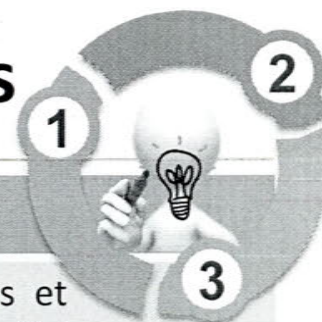
SOLUTION	Exemple de sujets abordés
Besoins fonctionnels Besoins informationnel BI Développement sur mesure (CDP)	• Demande de clarification sur les réponses de l'Alliance • Ex. : dossier client volet médical • Explication / précisions de nos besoins • Ex. : planification des effectifs • Interrogation sur le « développement sur mesure » • contenu et mode de réalisation
Composants de la solution - pérennité de la solution	• Explication de la solution proposée en termes de composants • Positionnement dans le cycle de vie des composants & vision • évolution des composants sur site & en infonuagique • Rappel de la volonté de la Société d'avoir une solution pérenne
Intelligence d'affaires	• Positionnement & orientations en matière de IA • Contribution à l'atteinte du Plan stratégique • Rythme de livraison • Stratégie permettant l'atteinte plus hâtive de la cible

Thèmes abordés : précisions / positionnements



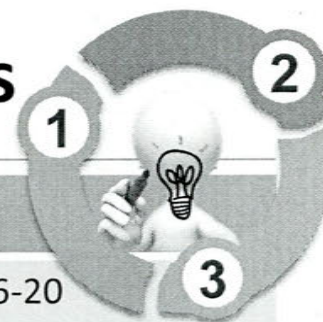
INFRASTRUCTURE	Exemple de sujets abordés
Technologie / modèle de service	• Demande d'explications sur le modèle proposé par l'Alliance • modèle de dispensation des services • utilisation de l'infonuagique • « cloud readiness » • site miroir (relève en 90 minutes) • balancement de charge

Thèmes abordés : précisions / positionnements



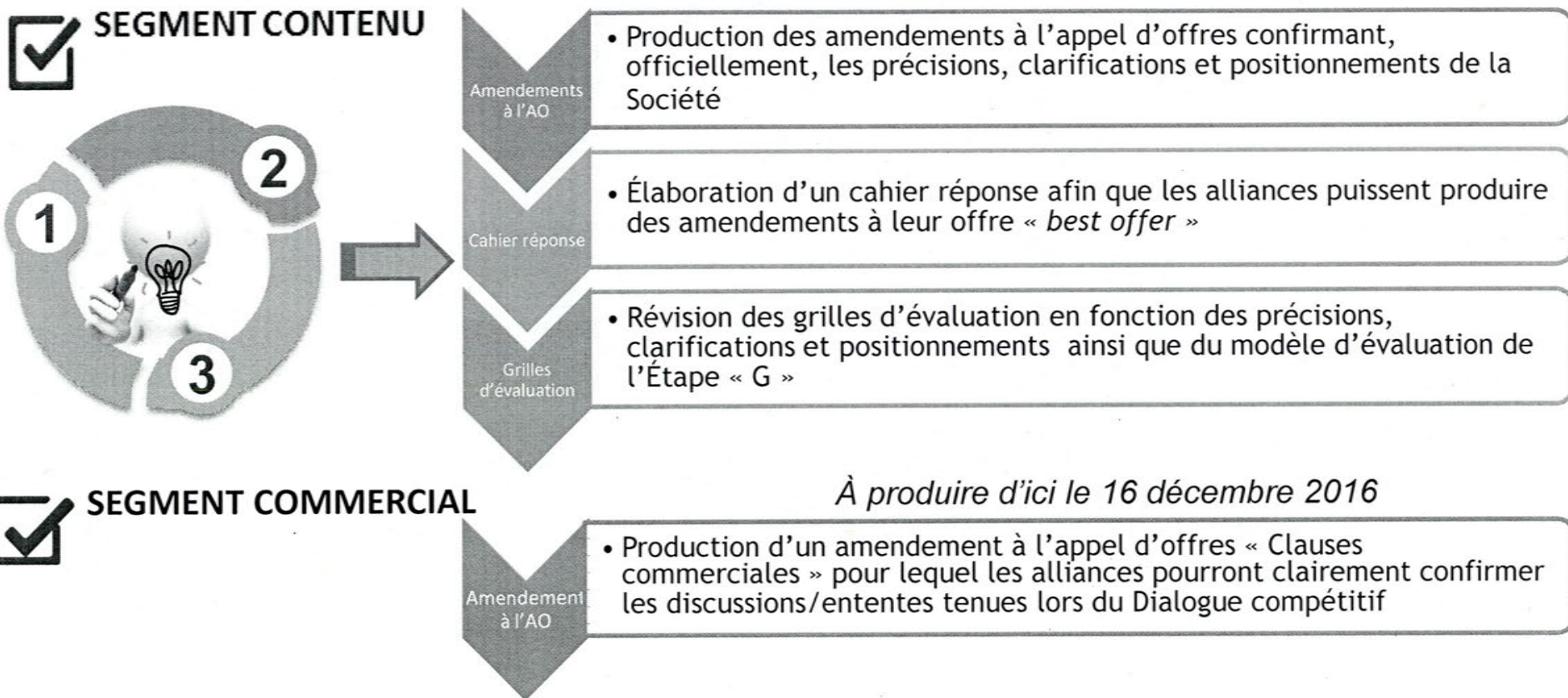
SERVICES PROFESSIONNELS	Exemple de sujets abordés
Organisation & Mécanismes de gouvernance	• Structure du programme (Alliance /Société) & Rôles et responsabilités vs modèle « gagnant-gagnant » - Maîtrise d'ouvrage & maîtrise d'œuvre • Mécanismes de gouvernance : efficacité - agilité • Ressources rendues disponibles par la Société
Centre d'expertise	• Positionnement : Centre de support et ensuite Centre d'excellence
Méthodologie et outils	• Capacité réelle de soutenir le programme • Adéquation avec un fonctionnement en mode agile • Explication des outils, utilité et recommandations • Utilisation par la Société pour des projets futurs
Expertise des ressources proposées	• Adéquation des ressources proposées vs nos attentes • Rappels et précisions sur nos attentes (expertise, expérience et nombre)

Thèmes abordés : précisions / positionnements

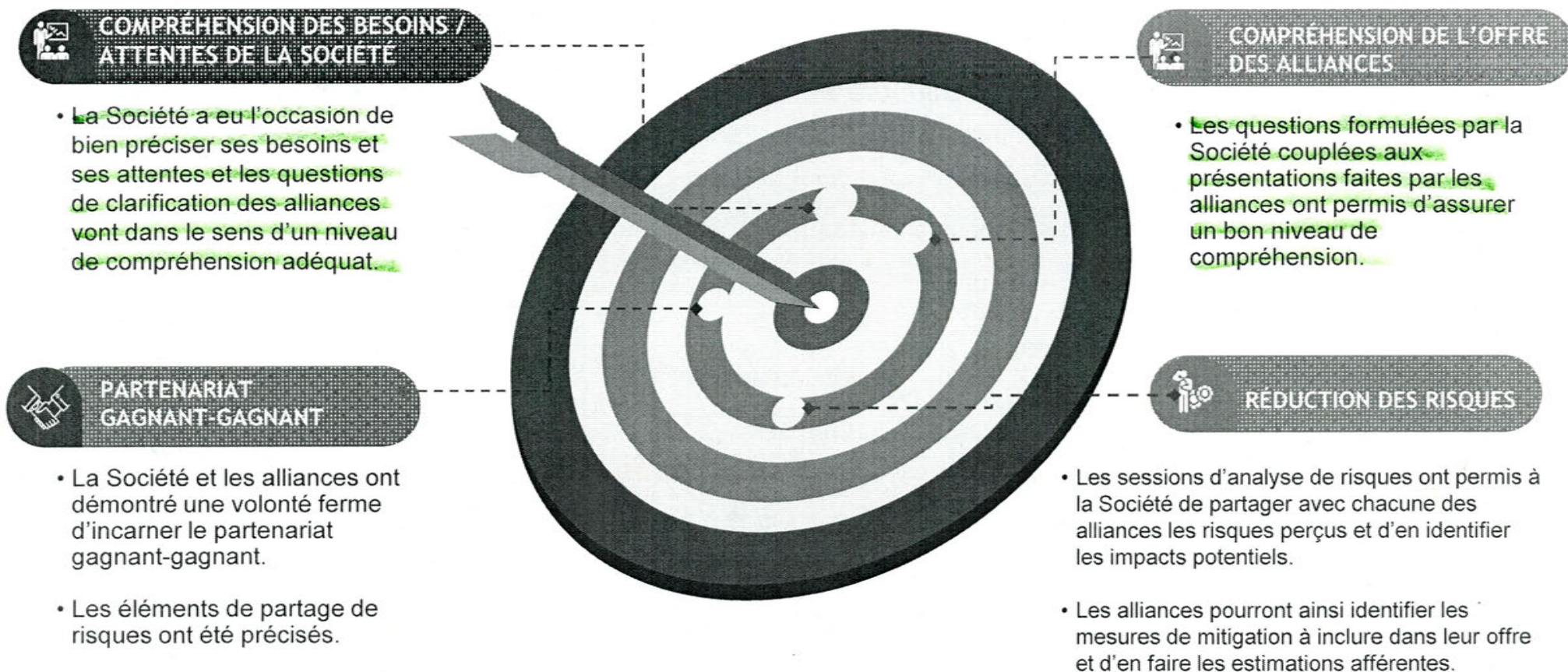


SERVICES PROFESSIONNELS	Exemple de sujets abordés
Stratégie de mise en œuvre / efforts / plan d'effectifs	• Couverture pour répondre au Plan stratégique 2016-20 • Découpage des livraisons vs impacts sur la clientèle • Contrainte & enjeux vs systèmes actuels • Processus et interfaces temporaires • Envergure des efforts • Ratio interne/ externe vs transfert de connaissances
Fonctionnement en partage de risques	• Clarification des concepts & modes de fonctionnement • Compréhension & adhésion des alliances
Analyse de risques conjointe	• Identification des facteurs de risques (à partir des référentiels de l'industrie – McKinsey, Panorama, Cirano, Gartner, VGQ, StandishGroup, PMI,...) • Évaluation par chacun séparément • Partage des évaluations & préoccupations en vue de l'élaboration, par l'Alliance, des mesures de mitigation additionnelles à mettre en œuvre

Livrables produits & à produire



Résultats atteints



7 décembre 2016

© Société de l'assurance automobile du Québec, 2016

12

Ce qu'ils ont dit



LES PARTICIPANTS DE LA SOCIÉTÉ

- Le Dialogue compétitif est un excellent processus. Le temps qui y est investi aurait dû se faire également après, mais nous n'aurions plus été en mode de compétition.
- Cela nous a permis de comprendre beaucoup la teneur des offres et faire des liens entre les différentes sections.
- Cela nous a permis de nous rassurer sur certains éléments qui n'avaient pas été écrits dans l'offre et de demander plus de clarté dans l'offre amendée.
- Cela nous a permis de discuter sur des éléments des offres qui n'étaient pas adéquats – voire clairement impossibles.
- Comment aurait-on pu faire sans cela?



LES PARTICIPANTS DES ALLIANCES

- L'investissement en valait la peine.
- Leur a permis d'expliquer ce qu'ils avaient « mal écrit ».
- Permis de comprendre les limites de leur proposition et ainsi pouvoir l'amender.
- Compte tenu de la longueur du processus (un an), a permis d'actualiser leur offre en fonction des avancées technologiques.
- Permis de diminuer plusieurs risques et de rassurer leur exécutif et les équipes de revue de qualité.

Reste à faire

- Mise à niveau du comité de sélection sur l'ensemble des précisions, orientations, explications découlant du Dialogue compétitif incluant les amendements acheminés aux alliances
- Réalisation de l'Étape « G » Évaluation des offres amendées
- Finalisation des travaux requis pour l'Étape « H »
- Cible de signature du contrat maintenue : 31 mars 2017



Merci!



LA PERSONNE
AVANT TOUTE CHOSE

Société de l'assurance
automobile
Québec 

SAP Canada Inc.
4120 Yonge Street, Suite 600
Toronto Ontario, M2P 2B8

www.sap.com



November 22, 2016

Madame Sylvie Chabot
directrice de la gestion et de la conformité contractuelles
Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ)
333, boul. Jean-Lesage, Bureau C-1-14
Québec, Québec
G1K 8J6

Chère Madame Chabot,

SAP confirme que le prix soumis dans le cadre de l'appel d'offre est le prix le plus compétitif récemment offert à une entité du secteur public canadien de taille équivalente, ayant une mission similaire à celle de la SAAQ, pour des produits et services de quantité et de qualité similaires.

Espérant le tout à votre entière satisfaction,


Roger Daoud
Chief Financial Officer



SAP Canada Inc.

4120 Yonge Street, Suite 600
Toronto, Ontario Canada M2P 2B8

Madame Sylvie Chabot
directrice de la gestion et de la conformité contractuelles
Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ)
333, boul. Jean-Lesage, Bureau ~~G-1-14~~
Québec, Québec
G1K 8J6

25 NOV. 2016

E-1-22



PB031 5052062
000007 GeyqX
1122 104112



A numera
et pas la
transmettre
après remise
original à Virky

ABSENCE DE DOCUMENTATION

Le débat soulevé concerne l'opportunité ou non de produire entre autre, des comptes rendus des rencontres tenues dans le cadre du dialogue compétitifs.

À prime abord, l'absence de tels documents formels peut permettre d'envisager une certaine souplesse dans le processus. De plus, cette façon de faire permet d'éviter les problématiques reliées à l'application de la *Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et la protection des renseignements personnels*.

À l'inverse, la production de tels comptes rendus, va permettre à notre organisation de documenter le processus du Dialogue compétitif. Cette documentation servira notamment à coordonner les efforts à venir, à identifier les enjeux au quotidien et surtout à servir de pièce justificative aux décisions que devra prendre la Société. De plus, advenant contestation, ces documents pourront servir à démontrer le respect de notre organisation en ce qui a trait aux principes d'équité et de transparence qui doivent gouverner nos façons de faire. Enfin, compte tenu des circonstances actuelles quant à la possibilité d'avoir deux alliances ayant le même intégrateur, cette façon de faire peut s'avérer un outil très utile dans la vérification du respect de l'étanchéité des discussions avec chacune des alliances.

PRÉCISIONS VS BESOINS

Dans le cadre des discussions au comité aviseur, une réflexion a été entamée concernant les limites des discussions lors du dialogue compétitif. Sur ce point, il ne fait aucun doute que le dialogue compétitif doit servir à apporter des précisions quant au produit offert en considération des besoins identifiés à l'appel d'offres qui eux-mêmes peuvent faire l'objet de telles précisions.

Ce processus ne doit toutefois pas donner ouverture à une redéfinition de besoins qui feraient en sorte de modifier significativement un ou plusieurs des besoins identifiés ou les exigences de la Société par rapport à la demande originale. Il est évident que certaines précisions apportées peuvent modifier jusqu'à un certain point les besoins identifiés. Par contre le piège réside dans la possibilité par une tel procédé de modifier des exigences ou des besoins de façon telle que les critères pour lesquels les soumissionnaires ont été évalués ne soient plus pertinents ou même que le contenu de l'appel d'offres soit modifié au point où le choix des candidats potentiels de soumissionner ou non pourrait avoir été affecté si ceux-ci avaient su les nouvelles données. Cette situation ouvrirait la porte à contestation de la part de tous les candidats retenus ou potentiels. De plus, une telle situation pourrait invalider tout le processus étant donné que les exigences modifiées feraient en sorte de créer une nouvelle donne différente de celle annoncée initialement. En fait, si les exigences et besoins identifiés lors de l'appel d'offres sont fortement modifiés, ce dernier ne se justifie plus car le produit demandé initialement est trop modifié.

Dialogue compétitif

##	Émetteur	Sujet	Commentaire	Actions à poser	Addenda?	RORC?
25 octobre						
1	Mallette	Fonctionnement	La Société n'a pas transmis les documents concernant chaque thème à l'avance. Il pourrait y avoir un risque pour des thèmes abordés plus tard dans le dialogue. S'il y a une ouverture dans le calendrier global afin de poursuivre, au besoin, des discussions sur les thèmes Contrats/Licensing au terme des 5 semaines, donc ne devrait pas être un problème.			x
	Mallette	Analyse de risques	Nous comprenons que la liste des facteurs de risque sera partagée avec les 2 alliances dès la semaine prochaine ; nous nous assurerons que ce soit le cas et d'obtenir nous-mêmes l'information pour se préparer aux ateliers sur ce sujet.			
2	Mallette	Fonctionnement	Les ressources expertes de SAP peuvent ne pas être disponibles à tout moment du dialogue ; le responsable du dialogue analysera toute demande de report d'un sujet à une date différente du calendrier convenu en fonction de la règle de « force majeure » initialement prévue. Une souplesse à l'égard de cette règle devra être faite de façon équitable pour les 2 alliances.			x
3	Mallette	Clauses contractuelles	Par ailleurs, j'aimerais avoir la confirmation écrite des éléments qui sont jugés « non négociables », en référence au principe du dialogue à l'effet que « ce qui était déterminé comme non négociable reste non négociable ».			x
4	DVIEP	Partage de risques	À la suite des dépôts des plaquettes sur le partage de risques, il y a eu beaucoup de questions et de discussions. LGS-IBM doit en discuter avec son bureau de New-York. Pour l'alliance, ce n'est pas évident de faire accepter cette notion par New-York, mais ils sont prêts à jouer le jeu.			x
5	DVIEP	Addendas	Beaucoup d'addendas semblent nécessaires à la suite des discussions. Il faudrait clarifier avec la DGCC les situations pour lesquelles un addenda est nécessaire.		?	x
3	Mallette	Organisation et gouvernance	La SAAQ demandait à ce que les team leads soient à temps plein sur la toute période du programme (5 ans). L'alliance demande s'il possible de moduler la présence des team leads afin d'optimiser le travail et les coûts du projet. Si une ouverture est faite à cet égard, devrait être partagé à l'autre alliance.		?	x
4	Mallette	Centre d'expertise	Suite au positionnement, il n'est plus nécessaire d'inscrire le montant (plug) dans l'enveloppe de prix relatif au centre d'expertise puisque celui-ci est maintenant compris dans le coût de la solution.		OUI	x

5	Mallette	Expertise des ressources	Un addenda officiel sera envoyé pour inviter les alliances à proposer les ressources officielles ; ○ La SAAQ ne prévoit pas réévaluer les candidats avec une pastille verte qui n’ont pas fait l’objet de modification dans le cahier réponse de la soumission amendée. Elles conserveront la note attribuée lors de l’étape E. Il est possible pour l’alliance de bonifier la candidature dans la soumission amendée. À ce moment, la société réévaluera la candidature de la ressource proposée. ○ La SAAQ évalue toutes les ressources qui seront représentées par l’alliance dans la soumission amendée ; ○ Dans l’éventualité où une ressource présentée initialement comme relève est présentée comme une ressource principale, lors du dépôt de la soumission amendée, la Société exigera une entrevue. (Basé sur le principe d’équité avec les ressources principales évaluées initialement); ○ Préciser le lien avec la modification de la pondération des notes pour l’étape G.		OUI	x
6		Planification des discussions de la Stratégie de mise en œuvre avant l’arrivée des spécialistes BI.	Partager les attentes de la Société vs la présentation par l’alliance de sa stratégie initiale de MEO et les éventuelles discussions sur ce sujet : • SAAQ souhaite d’abord comprendre le découpage des lots et livraisons proposé par l’alliance ; • Calendrier a changé : date de début prévue le 4 avril. La durée associée au projet suggère un alignement avec le plan stratégique 2020. Est-ce qu’il y a une façon d’optimiser le travail pour atteindre les objectifs en maximisant le parallélisme sans augmenter les risques ? • Identifier les risques sur les opérations de la Société ; • Les ressources de la société, pour plusieurs processus, sont disponibles dès maintenant ; la Société souhaite donc voir comment optimiser l’utilisation de ces ressources vs stratégie proposée par l’alliance.			
7	Mallette	Partage de risques	• Il appartiendra à l’alliance d’accorder une prime de risque dans le prix pour considérer le modèle de partenariat/contingence proposé par l’alliance. Le principe de libre concurrence s’exercera entre Deloitte et LGS ; • Partager la réponse de la Société concernant la considération d’un changement de besoin vs un problème de livraison vs l’utilisation des contingences ; • Partager la réponse de la Société concernant la possibilité de considérer des taux distincts des ressources ayant un impact sur le taux moyen du calcul des contingences (ex. : experts SAP); • Partager la réponse de la Société concernant le déclencheur de l’utilisation du fonds de 3M\$ dédié à l’utilisation d’experts (ex. : expertise SAP).			x
26 octobre						
8	Mallette	Fonctionnement	Deloitte a également mentionné le défi de disponibilité des ressources expertes de SAP dans le contexte où elles doivent travailler avec les 2 alliances			x
9	DVIEP	Partage de risques	L’équipe de Deloitte a posé des questions sur le partage de risque. Il semble y avoir des incompréhensions. La notion de demande de changement a été soulevée par l’alliance.		?	x
11	Mallette	Organisation et gouvernance	Précision que la ressource SAAQ, Conseiller stratégique BI, n’est pas qualifié comme un <i>data scientist</i>			

12	Mallette	Organisation et gouvernance	Certains ateliers de travail avec les alliances donneront suite à des précisions du besoin de la Société. La Société devrait considérer communiquer les décisions portant sur la définition des besoins de façon officielle aux deux alliances. Par exemple : ○ Centre d'excellence ○ Infonuagique (Cloud readiness)		?	x
13	Mallette	Centre d'expertise	Considérer partager la précision donnée par la Société à l'effet que le coût attribuable au centre d'expertise devra être inclus dans la soumission amendée et l'analyse sera effectuée en fonction du coût-bénéfice pour la Société par rapport aux besoins énoncés dans le canal de communication officiel (addenda)		OUI	x
14	Mallette	Expertise des ressources	L'alliance demande à obtenir les précisions concernant la répartition des pondérations des critères d'évaluation des ressources, pour l'étape G, entre SP2 et SP7, tel que la Société l'avait présenté dans l'appel d'offre initial (p.170). Il devra y avoir partage aux 2 alliances de cette communication.		OUI	x
15	Mallette	Planification des discussions de la Stratégie de mise en œuvre	Deloitte souhaite faire une présentation de sa compréhension de l'appel d'offres et des éléments qui supportent cette compréhension. Ils s'attendent à ce que la Société aide à la compréhension de l'appel d'offres => Considérer que si les réponses de la Société vis-à-vis les questionnements de l'alliance incluent des précisions sur les besoins de l'appel d'offre, ces précisions soient communiquées à l'autre alliance.			
16	Mallette	Fonctionnel, Positionnement BI et CDP	Dans l'éventualité que la Société fournira la liste des incohérences entre la grille F1 et F2, la Société devra envisager fournir ces informations aux deux alliances.			x
17	DGCC	SGPE	Deloitte demande une cession sur SPGE			
18	DGCC	Thèmes demandés par Deloitte	Deloitte veut dialoguer sur : • La gestion du changement • SPGE • Équipe de projet • Licencing • Contrats, avec ou sans avocats au dialogue • Financement va affecter le CTP?			
19	DGCC	Fonctionnel	Volet fonctionnel, annexe 1 est de l'information additionnelles		?	x
20	DGCC	Fonctionnel	SAP soulève la problématique des grilles F1 et F2. Deloitte demande la liste des incohérences. <i>(Si ça se fait, il faudrait le faire pour LGS aussi.)</i>			x
21	DGCC	Partage de risques	Deloitte avoue avoir des visions différentes sur ce sujet suite à la lecture de l'AO. Karl dit que les plaquettes « approuvées » par le comité de direction.... Deloitte pose beaucoup de questions sur le partage de risques. Karl spécifie que la contingence n'était pas claire dans l'AO (sujet de la p14) Deloitte parle de possibilité d'augmenter la portée, comment ce ferait le tout, contingence, etc...		?	x

27 octobre

22	Mallette	Fonctionnement	Calendrier de lundi 31 octobre et mardi 1 ^{er} novembre sera revu pour considérer le temps requis pour compléter les sujets prévus pour ces deux dates de même que pour accorder un délai additionnel à l'alliance Deloitte pour la préparation de la présentation Stratégie de mise en œuvre v2. La révision du calendrier vise à condenser ces deux journées en deux demis journées. Le dialogue sera effectué le 1 ^{er} novembre (Deloitte am; LGS pm). Le délai additionnel d'une journée accordé à l'alliance Deloitte pour préparation est raisonnable en terme de temps «calendrier»;			
23	Mallette	Fonctionnement	L'alliance LGS accorde le droit à la Société de traiter directement avec SAP pour certains éléments de «Licensing» qui n'ont pas d'impact sur l'entente entre les deux parties de l'alliance;			x
24	DVIEP	Fonctionnement	LGS a de l'ouverture afin que les membres de la SAAQ rencontrent directement ceux de SAP pour le licensing. Il veut cependant que l'esprit de l'Alliance demeure. Il a également indiqué certaines contraintes à Karl.			x
26	DVIEP	Techno	L'Alliance mentionne qu'elle aimerait mieux connaître la position de la Société face au cloud. Cependant, les représentants de LGS ont mentionné que l'évolution des produits offerts par le cloud ne serait pas possible pour la SAAQ.	?		x
27	DVIEP	Techno	Les membres de LGS demandent à la SAAQ si l'environnement de développement doit être inclus dans le plan de reprise. L'Alliance veut également savoir qui a le leadership dans le BI (SAAQ ou Alliance). LGS demande si la SAAQ voit un inconvénient à ce que les utilisateurs doivent composer avec deux systèmes en même temps (Livraisons différentes). La SAAQ doit leur revenir avec des réponses.	?		?
28	DVIEP	Fonds d'assurance	L'équipe LGS trouvait risquer l'implantation du Fonds d'assurance pendant le programme étant donné que le produit d'assurance de SAP n'indique pas de date de disponibilité pour la plateforme Hanna. À noter que l'Alliance ne pensait pas que l'implantation du Fonds d'assurance était priorisée à la suite de la lecture de l'appel d'offres.			x
29	DGCC	SGPE	Karl propose à LGS de leur présenter notre SGPE (C'est bien car Deloitte a demandé une présentation donc, ça place les 2 alliances au même niveau). LGS accepte.			
30	DGCC	Techno	Il y a beaucoup de « précisions » que je publierais en addenda car ça se rapproche d'un positionnement. Surtout ce qui touche le « site miroir » (p11) car la pondération en « G » en rendu à 5% direct de la note totale. La balancement de charge a aussi été «positionné » sur [REDACTED] P14, LGS demande si la SAAQ a un positionnement pour le Cloud. Il semble que ce sera discuté le 1 ^{er} nov. P18, positionnement BI	?		x
31	DGCC	Cahier réponse	LGS demande le cahier de réponse le plus rapidement possible. <i>Nabil semble déçu de se faire répondre que ce ne sera pas cette semaine...</i>	OUI		x

32	DGCC		SAAQ dit à l’alliance qu’ils devront nous faire un fichier Excel pour l’inventaire des produits (licences) p9-10. (<i>Ça semble être une exigence plus qu’une « demande » en dialogue. Je ne suis pas certain de la façon de procéder.</i>) SAAQ informe LGS et SAP qu’ils pourront l’utiliser pour les amendés... (<i>Au débriefing, on me dit que l’alliance vont faire le fichier, nous n’enverrons rien officiellement par la DGCC mais, l’envoi se fera pour que ça soit dans les amendés. Suivi à faire!</i>)		?	x
33	DGCC		SAAQ stipule que l’alliance doit fournir une liste de prix « public »... et grilles d’escomptes et une explication du modèle d’estimation de prix... dans le sujet de « compréhension de la politique d’escompte d’achat de l’éditeur et des éditeurs tiers... ». (<i>Je ne comprends pas à quoi ça sert dans l’évaluation de la qualité. Ça ressemble à demander une « simili-soumission » pour s’approcher de ce qui se cache dans les enveloppes.</i>)		?	x
34	DGCC	Avocats	L’avocate qui prend les notes m’a dit que, le secret professionnel, c’est pour les avis juridique. Si le cabinet nous envoie un rapport officiel, ça devrait être accessible à l’accès à l’information. Point important à valider, même si nos avocats sont en grève.			x
35	DGCC	Fonctionnement	LGS accepte que la SAAQ négocie directement avec SAP pour <u>certaines</u> clauses de « Licencing », il semble demander la prudence. Karl amène le point de convenir avec l’alliance des sujets acceptables et la liste devra se faire sous peu pour approbation de l’alliance.			x
36	DGCC	Clauses contractuelles	LGS demande si c’est un seul contrat et Karl lui répond que c’est encore en discussion à la SAAQ.		?	x
37	DGCC	CTP	LGS demande les détails du CTP car, c’est une contrainte qu’ils ont utilisée pour SMO. Ils voulaient mettre tous les bénéfices au début du projet mais, ce n’était pas réaliste avec un CTP. De plus, ils expliquent que le parallélisme c’est bien mais pas plus que 2 car ça décuple les problématiques et, avec le CTP, ça ne semblait pas pouvoir être rentable.			x
38	DGCC	SMO	Un document SMO « information complémentaire » vient « bonifier l’AO ». (<i>il faudra publier un addenda.</i>)		?	x
39						
40						
41						
42						
43						
44						
45						
46						
47						
48						
49						
50						

Chabot, Sylvie

De: Frenette, Yves
Envoyé: 3 avril 2017 20:51
À: Tanguay, Martine
Objet: Infos demandées

Note interne Dialogue Compétitif

A- Dialogue compétitif

- Innovant première au Québec
- Demandé par l'industrie
- Méthode utilisée = Meilleures pratiques dans le monde
 - . Gouvernement Français
 - . Autres Industries (Construction et Armée Américaine)
 - . Analyse de la jurisprudence
 - . Validée par le SCT
- Auditeur Indépendant présent tout au long du processus de dialogue
- Grandes Lignes
 - . Préciser les besoins - Meilleure compréhension
 - . Assurer équité envers compétiteurs
 - . Ne pas dicter la recette (imputabilité de L'Alliance)
 - . Ce n'est pas l'évaluation = comité compétent et indépendant = Loi
 - . Clarifié incertitude amenée par Alliance
 - . Communiquer faiblesses identifiées par SAAQ de l'offre initiale
 - . Clauses contractuelles

B) Compréhension et satisfaction des parties

Au début du dialogue et à chacune des étapes au début et à la fin = demande formelle de la part de la SAAQ afin d'assurer compréhension et satisfaction des parties

MM Brazeau, Gévry et Hopkins ont plusieurs fois et jusqu'à la fin déclarés (enregistrés et notés par SAAQ et Auditeurs) , voir **lettre plus bas**.

- " chapeau au secteur public "
- " dialogue nous permet de mieux comprendre vos besoins et vous connaître "
- " vos commentaires (SAAQ) suffisamment détaillés "
- " confortable de travailler avec vous suite aux discussions "

Donc tout au long on nous a mentionné être satisfaits du déroulement et de l'info échangé.

C) Ajustement entre offre initiale et finale

Globalement plusieurs bonifications ont été apportées par l'Alliance, ce qui démontre que le dialogue a fonctionné :

- . Qualité des ressources (stratégiques et francophones)
- . Implication des ressources SAAQ (maîtrise d'œuvre)
- . Meilleure gestion de changement / communication
- . Gouvernance Executive
- . Retrait équipe spécifique en sécurité

Toutefois certains éléments même si abordés n'ont pas été modifiés ou l'ont été négativement après le dialogue :

- . Nombre de ressources totales a été augmenté (SAAQ et Alliance) ... Ajout des ressources SAAQ positif mais pas retrait ressources Alliance = Risque en période de pointe 600 ressources et impact sur le prix important (aurait été difficile de surpasser le compétiteur juste sur cet élément de prix)
- . Nombre de lots a été augmenté de façon importante et donc la durée moyenne de chacun inférieur à 6 mois contraire à un besoin clairement identifié a l'appel d'offre = augmente risque de réalisation et sur la valeur des actifs et aurait retarder début du projet considérant ajustement à faire.
- . Implantation des processus reliés aux clients (GRU) et aux partenaires (GRP) discutée lors du dialogue afin de bien flaire comprendre à l'Alliance les risques y étant reliés = favoriser un changement seulement pour les clients et les partenaires. L'offre initiale comportait des lacunes car certains éléments de la GRU et GRP étaient implantés en phase 1 et étaient complété en phase 2, demandant gestion de changement plus complexe (2 vagues de changement pour GRU et GRP) pour les clients et les partenaires (phase 1 et 2). L' offre finale proposait amélioration de la stratégie pour la GRU afin réduire l'impact pour les clients, à l'inverse toutefois l'implantation proposée pour la GRP impliquait que tous les éléments étaient implantés en phase 1 au début du projet et compléter en phase 2 et donc augmentait l'impact pour les partenaires.
- . Date importante à risque du point de vue d'une implantation à la SAAQ clairement identifiée à l'appel d'offre non prise en compte par l'Alliance

D) Conclusion :

Soyez assuré comme on vous l'a mentionné lors de la rencontre du 20 mars

Vos commentaires réitérés aujourd'hui ont été pris en compte par la SAAQ et qu'une analyse post mortem sera faite de façon constructive avec le SCT considérant qu'il s'agit d'une première au gouvernement du Québec

Que nous avons obtenus toutes les assurances que le processus y incluant le dialogue compétitif a été équitable et transparent comme le confirme les Auditeurs externes.



Deloitte Inc.
Bureau 400
605, Grande-Avenue Ouest
Québec (Québec) G1S 4Z4
Téléphone : 418-424-3333
Télécopieur : 418-424-0414
www.deloitte.ca



SAP Canada Inc.
Bureau 600
4120 rue Yonge
Toronto (Ontario) M2P 2B8
Téléphone : 613-364-2519
Télécopieur : 613-364-2501
www.sap.ca

Le 20 janvier 2017

Strictement confidentiel

Société de l'assurance automobile du Québec
Accueil et renseignements – « Dépôt des soumissions »
333, boulevard Jean-Lesage, rez-de-chaussée Ouest
Case postale 19600, succursale Terminus
Québec (Québec) G1K 8J6

Objet : Suite de progiciels de gestion intégrés – Étape G : Sélection de la solution d'affaires et des services professionnels
Appel d'offres n° : P22899-3

Madame,
Monsieur,

C'est avec grand plaisir que nous vous soumettons notre proposition amendée en réponse à l'appel d'offres pour accompagner la Société de l'assurance automobile du Québec (par la suite désignée dans la présente par « Société ») dans ses initiatives stratégiques reliées à la suite de progiciels de gestion intégrés.

C'est une grande fierté pour l'équipe Deloitte d'être parmi les deux alliances finalistes. Deloitte et SAP ont formé une alliance, l'Équipe Deloitte. Notre alliance regroupe également des joueurs de calibre mondial et des partenaires locaux que nous avons soigneusement sélectionnés pour satisfaire l'ensemble de vos besoins et vous offrir un service d'exception. Nous serons un membre à part entière de l'équipe de la Société et nous nous engageons à vous apporter un appui en tant que conseiller, intégrateur et spécialiste dans l'objectif d'assurer le succès de votre programme.

Nous avons écouté vos commentaires, toujours à point, et pris bonne note de vos demandes d'amélioration de notre proposition tout au long du dialogue compétitif. Les échanges que nous avons eus ont permis de bien comprendre vos préoccupations, vos besoins, vos attentes et votre réalité, en plus d'identifier des occasions d'innover.

Grâce à votre ouverture à de nouvelles idées, comme ce fut le cas avec le Centre d'expertise, la solution technologique autoportante et l'analytique prédictive, nous pouvons aujourd'hui vous présenter une version amendée de notre offre de services entièrement personnalisée à vos besoins.

Toutes les zones d'amélioration que vous avez soulevées sont constructives et d'une grande pertinence; nous vous en remercions. Nous les adressons tout au long des amendements à notre soumission et nous sommes convaincus que les réponses seront d'une précision satisfaisante afin de vous permettre de nous sélectionner comme « le » partenaire de votre programme de transformation d'affaires.

Vous servir serait un privilège. Nous nous engageons à vous soutenir dans l'atteinte de vos objectifs d'affaires et à établir un partenariat gagnant-gagnant durable avec la Société.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos sentiments les meilleurs.

Michel Brézau
Associé leader des services de
consultation au secteur public
Deloitte Inc.

Cette offre est valide jusqu'au 31 juillet 2017.

Dialogue compétitif
Résumé journalier
22 novembre 2016

Personnes présentes :

SAP : Guy Cosette, Pascal Barabe
SAAQ : Karl Malenfant, Pierre St-Pierre, Maurice Guénard, Me Jean-François de Rico
Vérificateur interne : Daniel Pelletier, Jean-François Huard
Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger
Avocat : Me Jean-Benoît Pouliot
DGCC : Sylvie Chabot, Martin Tremblay

En résumé :

En avant-midi, SAP a déposé une liste contenant l'ensemble de ses produits ainsi que leur prix de détail.

- Dans la prochaine soumission, SAP a mentionné que l'enveloppe sera différente de la première étant donné qu'il y aura 4 ou 5 produits additionnels.
- En ce qui concerne les taux d'escompte, SAP a mentionné que les pourcentages de rabais accordé au «cloud» ne seront pas les mêmes que pour le prix des licences. L'escompte accordé pour le «cloud» ne peut pas dépasser les 50%.

En après-midi, les discussions ont porté sur les clauses contractuelles concernant notamment les sujets suivantes :

- Le niveau d'escompte selon les clauses qui s'y rapporte. La SAAQ a demandé de trouver une façon de garder le même niveau d'escompte dans le temps.
- La SAAQ a réitéré sa demande à SAP de prouver que c'est le meilleur marché (deal) qui lui sera accordé.
- SAP a expliqué le fonctionnement de taux de redevance pour le soutien pour les 10 prochaines années, soit de 22% à 26,27%. SAP n'a pas d'ouverture pour faire profiter la SAAQ du meilleur des deux mondes (de taux déterminé à l'avance sur dix ou des taux du marché).
- La facturation se fera en fonction des inducteurs et des audits pourront être effectués par SAP. L'avocat de SAP a mentionné que c'est la raison pour laquelle la licence d'entreprise basée sur le revenu est plus simple, car aucun audit n'est nécessaire avec cette méthode de calcul.
- La SAAQ a demandé si on peut inclure les grilles fonctionnelles F1 et F2 dans l'une des clauses. SAP le prend en délibéré.
- La SAAQ a mentionné que c'est elle qui devra payer pour un développement spécifique qui sera utilisé à l'avenir par SAP pour l'industrie des permis de conduire. SAP a mentionné qu'il n'a pas l'intention d'utiliser cette connaissance même s'il en détiendra la propriété intellectuelle.
- L'avocat SAP a mentionné qu'il pourra déposer lundi, aux fins de discussion par les parties, une première version des clauses contractuelles.

Faits saillants :

La Société et l'éditeur cherchent une façon de démontrer que les prix proposés dans la soumission sont justes.

Chabot, Sylvie

De: Marie-Pierre Lelièvre [REDACTED]
Envoyé: 18 novembre 2016 16:09
À: Côté, Rodrigue
Cc: Chabot, Sylvie; Boulette, Anne; Pelletier, Daniel; Lapierre, Martin; Huard, Jean-Francois; Valérie Dion; Félix-Antoine Léger
Objet: état de situation du DC du 18 novembre

Bonjour

Voici le topo de la journée de jeudi, 18 novembre avec l'alliance Deloitte-SAP:

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;
- L'ensemble des sujets prévus être couverts l'ont été (Licensing, Précision sur les modules RH);
- La Société a fait la demande à l'intégrateur afin d'avoir l'autorisation de négocier directement avec SAP et la possibilité d'obtenir la liste des composantes et des prix qui sont communs aux deux propositions des alliances puisque que la Société est en situation de négociation avec un fournisseur unique pour ces éléments. L'intégrateur doit revenir à la Société dans un délais de 24h.
- L'alliance indique qu'elle aura besoin d'un délais de temps supplémentaire pour produire la soumission amendée advenant le cas que les négociations entre la Société et SAP aurait un impact sur les prix des modules SAP;
- Des discussions entre l'alliance et la Société ont eu lieu concernant le Licensing notamment sur la possibilité d'un seul contrat, autorisations de changement de ressources affectées au projet, l'inclusion des licences des fournisseur tiers autres que SAP;
- L'alliance a exprimé un inconfort quant à la possibilité de manipuler le calcul du CTP notamment en retardant les paiements exigibles par la Société. Les réflexions qu'effectue la Société suite aux discussions portant sur les potentielles manipulations du CTP devront être partagées avec l'autre alliance si la Société modifie la structure du calcul du CTP afin de limiter les éventualités de manipulations du CTP
tant mieux si on passe plus tard
- Le suivi quotidien des points d'attention que nous avons relevés a été soumis au responsable du dialogue. Ces points d'attention sont à considérer dans la poursuite des échanges pour assurer l'équité et la transparence à l'égard des 2 alliances;
- Le responsable du dialogue et les autres intervenants de la SAAQ ont démontré clairement leur sensibilisation au respect des principes d'équité et transparence.

Bonne fin de journée

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA
MALLETT S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4

Visitez notre site www.mallette.ca

Avec vous,
là où ça **compte**
depuis **75**
ANS

MEMBRE TIAG®

Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Chabot, Sylvie

De: Marie-Pierre Lelièvre [REDACTED]
Envoyé: 18 novembre 2016 16:28
À: Malenfant, Karl
Cc: Chabot, Sylvie; Boulette, Anne; Pelletier, Daniel; Lapierre, Martin; Félix-Antoine Léger
Objet: Points d'attention en date du 18 novembre 2016
Pièces jointes: F-100 25- Point transmis aux responsables du dialogue compétitif-17-11.docx

Bonjour Karl,

Voici la mise à jour des points d'attention que nous avons relevés, à considérer par votre équipe pour assurer l'équité entre les 2 alliances

Nous demeurons disponibles pour toute question.

Bonne fin de semaine !

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA
MALLETTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4

[REDACTED]
Visitez notre site www.mallette.ca

Avec vous,
là où ça **compte**
depuis **75** ANS

MEMBRE **TIAG**®
Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Chabot, Sylvie

De: Lapierre, Martin
Envoyé: 16 novembre 2016 18:27
À: Côté, Rodrigue
Cc: Frenette, Yves; Chabot, Sylvie; 'Valérie Dion'; Pelletier, Daniel; Huard, Jean-Francois; 'Félix-Antoine Léger'; 'Marie-Pierre Lelièvre'
Objet: Résumé journalier - 16 novembre 2016
Pièces jointes: Résumé journalier - 16 novembre 2016.docx

Bonjour Rodrigue,

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

Bonne fin de journée,

Martin

Dialogue compétitif
Résumé journalier
16 novembre 2016

Personnes présentes :

LGS : Nabil Aboutanos, Martine Gagné, Daniel Lacroix, Gratien Coté, Daniel Girard, Chantal Rouleau, Kathleen Warren, Maurice Guénard

SAP : Absent

SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Jean-François Larouche, Jean Quenneville, Stéphane Mercier, Pierre St-Pierre, Jean-François de Rico

Vérificateur interne : Martin Lapierre

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Jean-Benoît Pouliot

DGCC : Martin Tremblay (am) Sylvie Chabot (pm)

En résumé :

Jean-François Larouche a mentionné qu'il avait bien compris la solution de reprise de l'Alliance. Jean-François a indiqué également que l'architecture technologique de la Solution de LGS devra offrir la possibilité à la Société de basculer vers l'infonuagique si elle le désire plus tard.

Nabil a demandé à la l'équipe de la Société si la limite de 80 postes à distance est toujours valide. Il veut s'assurer de ne pas être limité par cette contrainte pour le personnel «Offshore».

Karl a mentionné que les besoins RH ne feront pas partie du TCO.

Des discussions ont également eu lieu à propos des pénalités de remplacement des ressources stratégiques. Nabil demande si un délai peut être accordé pour l'entrée en fonction des ressources au printemps. Karl est ouvert à donner quelques semaines suite à la signature du contrat.

OK addenda public

L'équipe de la SAAQ a confirmé la position de la Société à propos de la solidarité de chacun des membres de l'Alliance.

Il y a eu beaucoup de discussion à propos des produits tiers. La SAAQ a réaffirmé son besoin. L'Alliance est notamment responsable du fonctionnement de l'ensemble de la Solution ainsi que de fournir un nombre de licences suffisant pour les besoins de la Société.

OK dit-on des addenda

Faits saillants :

L'alliance a semblé réticente à ce que les deux parties (éditeur et intégrateur) soient solidaires de l'ensemble du contrat.

Un nouveau calendrier pour la mise en œuvre de la Solution a été déposé.

Suite à des questions de l'équipe LGS la veille, Stéphane Mercier de R3D a présenté des précisions sur le mécanisme de partage de risques. Un addenda suivra pour clarifier certains points à ce sujet.

OK public

Karl a demandé à LGS si la Société pouvait négocier directement avec SAQ en ce qui a trait aux prix des licences, des redevances et des CDP. L'alliance va y réfléchir et nous revenir à ce sujet. J'ai demandé à Karl un bout de texte pour m'assurer de conserver un écrit du consentement des alliances.

Certaines clauses contractuelles seront ajustées dans un addenda.

Chabot, Sylvie

De: Marie-Pierre Lelièvre [REDACTED]
Envoyé: 16 novembre 2016 22:52
À: Malenfant, Karl
Cc: Chabot, Sylvie; Boulette, Anne; Pelletier, Daniel; Lapierre, Martin; Huard, Jean-Francois; Félix-Antoine Léger; Valérie Dion
Objet: Points d'attention DC en date du 16 novembre
Pièces jointes: F-100 23- Point transmis aux responsables du dialogue compétitif-16-11.docx

Bonjour Karl,

Voici la mise à jour des points d'attention que nous avons relevés, à considérer par votre équipe pour assurer l'équité entre les 2 alliances

Nous demeurons disponibles pour toute question.

Bonne semaine !

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA
MALLETTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4
[REDACTED]

Visitez notre site www.mallette.ca

Avec vous,
là où ça **compte**
depuis **75**
ANS

MEMBRE TIAG®
Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Points d'attention à considérer
2016-11-16

Sujets	LGS-IBM-SAP	Deloitte-SAP
Organisation et gouvernance	COMPLÉTÉ La SAAQ demandait à ce que les team leads soient à temps plein sur la toute période du programme (5 ans). L'alliance demande s'il possible de moduler la présence des team leads afin d'optimiser le travail et les coûts du projet. Si une ouverture est faite à cet égard, la Société devrait considérer partager à l'autre alliance.	- Précision que la ressource SAAQ, Conseiller stratégique BI, n'est pas qualifié comme un <i>data scientist</i> - COMPLÉTÉ 2016-11-09 : la Société a mentionné qu'elle émettra un amendé à l'appel d'offre au sujet de la gouvernance et de la gestion des ressources
Centre d'expertise		2016-11-08 : La Société effectuera une communication officielle demandant aux alliances de bien définir la vision du centre d'expertise, de valoriser les efforts nécessaires pour les années 6 à 10 et que cet élément ne sera pas inclus dans le calcul du CTP. Le calcul des efforts doit représenter celui des deux parties.
Fonctionnel, Positionnement BI et CDP	COMPLÉTÉ 2016-11-15 : L'alliance démontre dans sa présentation sa compréhension des besoins de la Société en terme de BI. Le directeur de programme confirme que la compréhension de l'alliance est adéquate	- Si la Société fournit la liste des incohérences entre la grille F1 et F2, la Société devra fournir ces informations aux deux alliances. - COMPLÉTÉ BI : La Société mentionne que les besoins en intelligence d'affaire sont en liens avec la mission de la Société qui est de réduire le nombre de blessés graves et d'accidents mortels sur les routes. Que les éléments d'intelligence d'affaire doivent proposer une valeur ajoutée pour la Société et que ceux-ci face l'objet d'une analyse coût bénéfice - COMPLÉTÉ 2016-11-09 : La SAAQ a mentionné que son principal besoin en BI est au niveau de la prévention routière et non de la prévention de la fraude dans les réclamations, considérer partager cet élément avec l'autre alliance
Partage des risques	- COMPLÉTÉ 2016-11-16 : Partager la réponse de la Société s'il est rendu possible de présenter des taux distincts des ressources ayant un impact important sur le taux moyen du calcul des contingences (ex. : experts SAP); 2016-11-16 : 2016-11-15 : L'alliance aimerait que la Société confirme si la consommation de la banque est égale pour les deux parties.	
Thèmes de questionnement de l'alliance	Considérer partager la réponse de la Société concernant le calcul du TCO avec les alliances	
Vision d'affaires		Deloitte a demandé des précisions au niveau de la licence d'entreprise et des produits qui sont inclus par défaut et s'il est

Points d'attention à considérer
2016-11-16

		nécessaire pour l'alliance d'inclure ceux-ci dans la liste qui leur est demandée. Considérer fournir la réponse à LGS Préoccupation mentionnée par SAP à l'effet que les fournisseurs intégrateurs pourraient niveler vers le bas la qualité de la solution offerte afin d'avoir le meilleur prix. Pour éviter d'avoir une solution en deçà des attentes de qualité de la Société, déterminer si des besoins doivent être clarifiés (ex. : attentes vs big data)
Grille d'évaluation de l'étape G		- Considérer rappeler aussi à LGS que l'information soumise dans l'offre amendée, qui n'est pas une nouvelle demande suite au dialogue, sera évaluée avec la pondération de reconnaissance de l'étape E (poids composant le 24%) - Considérer mentionner à LGS la façon de répartir l'enveloppe de points des leads, si le nombre proposé diffère de celui demandé par la SAAQ
Stratégie de mise en œuvre	- La Société s'est prononcée sur son intérêt à réaliser la livraison du volet financier en cours d'année. La société devrait considérer informer l'autre alliance. - Une flexibilité est accordée à l'alliance, pour le découpage des lots, par période approximative de 6 mois. La Société pourrait considérer en informer les deux alliances	- COMPLÉTÉ 2016-11-15: Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide leurs hypothèses sur les processus (ceux qui sont maintenus dans les systèmes patrimoniaux ou modifiés/éliminés). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. - Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide la liste et le nombre d'interfaces proposées (référence p. 15 de la présentation Deloitte). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. - Analyser la demande de Deloitte de fournir des informations sur l'évaluation des bénéfices faite par la Société (qu'est-ce qui génère les bénéfices?). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. - Question de Deloitte à savoir si la SAAQ considèrera toujours le critère du moment de la livraison 1. Si changement à ce niveau de la part de la SAAQ, informer aussi l'autre alliance 2016-11-08 : La Société indique sa position sur la possibilité de séparer les processus GRU et GRP pour les fins de la stratégie de mise en œuvre de l'alliance. Cette position devrait être communiquée à l'autre alliance. - COMPLÉTÉ 2016-11-09 : Partage au niveau de la comptabilité par activité à la SAAQ et du système utilisé ainsi que du fait que la Société devra se positionner éventuellement sur ce sujet. Partager cette information avec l'autre alliance

Points d'attention à considérer
2016-11-16

		• COMPLÉTÉ EN PARTIE 2016-11-09 : Lors des échanges sur le volet financier, plusieurs précisions sur le contexte financier de la SAAQ ont été échangées, voir s'il y a lieu de partager ces précisions avec l'autre alliance : ○ Gestions budgétaire décentralisé ○ Trésorerie géré en partie à la caisse de dépôt ○ Production de redditions sur base mensuelle, trimestrielle et annuelle (fonction des utilisateurs) ○ Consolidation présentement manuelle (Excel) ○ Nombre de comptes bancaires ○ Calendrier de clôture des états financiers ○ Transactions entre apparentés ○ Données historiques à conserver ○ Reconnaissance optique des factures
Présentation de la Solution de gestion de projets d'entreprises SGPE		• Information fournie à considérer être partagée : - il n'y a pas de plan de relève spécifique au projet (ressources SAAQ affectées au projet) - la stratégie AGILE n'est pas intégrée à la gestion du projet de transformation (mais pratiques de gestion de projet éprouvées)
Architecture, technologie	• COMPLÉTÉ 2016-11-15 : La société a proposé d'aiguiller l'alliance dans la répartition des efforts basée sur les processus. L'alliance reviendra avec ces questions à ce sujet, si elle en a. • COMPLÉTÉ 2016-11-15 : La Société a mentionné qu'une	• Remplacé par le point suivant 2016-11-08 : L'alliance demande à la Société de se prononcer sur la proposition de volumétrie des ressources, les efforts d'acceptation et de tests et le ratio de ressources internes vs externes de la société. Si la Société procède à cette demande, elle devrait considérer confirmer les ratios proposés par l'autre alliance. • COMPLÉTÉ 2016-11-09 : Afin de répondre à la demande de l'alliance sur la répartition des efforts en fonction des ratios de composition équipe interne (SAAQ) vs équipe externe (alliance), la Société a émis des précisions sur le contexte de la SAAQ et des questionnements sur les ratios soumis par l'alliance. Sans en faire une évaluation, la SAAQ a donné des pistes à l'alliance sur les ratios qui ne semblaient pas adéquat. Effectuer le même travail avec l'autre alliance • Remplacé par le point suivant 2016-11-08 : L'alliance demande à la Société de se positionner sur le thème de l'infonuagique. La Société devra considérer informer l'autre alliance de sa position • COMPLÉTÉ 2016-11-09 : la Société a mentionné qu'elle émettra un

Points d'attention à considérer
2016-11-16

	position concernant le cloud readiness serait communiquée par voie officielle 2016-11-15 : Site de relève : L'alliance demande de clarifier les éléments qui doivent être pris en considération dans le délai de reprise des opérations de 90 minutes. Si la Société énonce des précisions, elle devrait considérer les communiquer à l'autre alliance.	amendé à l'appel d'offre au sujet de l'infonuagique ainsi qu'au sujet de la gouvernance et de la gestion des ressources 2016-11-09 : À la demande de l'alliance, la SAAQ a donné des informations sur les périodes pointes (volume de transactions) pour certains processus. Considérer partager cette information avec l'autre alliance 2016-11-09 : À la demande de l'alliance, information sur la vision de la SAAQ au niveau de son système supportant ses données actuarielles (continuité d'utilisation de ce système, alimentation du système). Évaluer si cette information devrait être partagée à l'autre alliance
Architecture de la solution	Les experts SAP et l'alliance demande à la SAAQ de se prononcer sur les besoins en terme de Big Data. Si la société émet une position, elle devrait la communiquer à l'autre alliance.	
Précisions sur les besoins RH		COMPLÉTÉ 2016-11-16 Les précisions sur les besoins RH ainsi que l'exclusion du montant accordé à ces besoins dans le calcul du CTR devraient être communiquées aux deux alliances
Licensing	2016-11-16 : L'alliance demande à la Société une souplesse quant à la date d'arrivée des Coaches et Team leads car ceux-ci sont actuellement affectés à d'autres projets. La Société mentionne que l'alliance devrait indiquer dans sa soumission à quel moment est prévu l'arrivée de chacune des ressources et cela sera évalué par le comité de sélection. La Société devrait considérer communiquer cette information à l'autre alliance. 2016-11-16 : La Société demande à l'alliance le droit de négocier officiellement avec SAP et d'obtenir la liste de prix des composantes communes des deux soumissions puisque la société est en position de négociation avec un fournisseur unique. La Société devrait considérer communiquer cette information à l'autre alliance.	
Autres questionnement	2016-11-15 : L'alliance demande à la société de retarder la	

Points d'attention à considérer
2016-11-16

	date de dépôt des soumissions, initialement prévue le 4 janvier, au 25 janvier.	
--	---	--

Chabot, Sylvie

De: Marie-Pierre Lelièvre [REDACTED]
Envoyé: 16 novembre 2016 22:37
À: Côté, Rodrigue
Cc: Chabot, Sylvie; Boulette, Anne; Pelletier, Daniel; Lapierre, Martin; Huard, Jean-Francois; Félix-Antoine Léger; Valérie Dion
Objet: État de situation du dialogue compétitif - 16-11

Bonsoir

Voici le topo de la journée de mercredi, 16 novembre avec l'alliance LGS-IBM-SAP:

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;
- L'ensemble des sujets prévus être couverts l'ont été (Retour sur les partage de risques, retour sur l'architecture technologique, retour sur le plan global et licensig);
- L'alliance demande un délais pour l'intégration au projet des ressources présentées dans l'appel d'offre (Coachs et Team Leads) puisque ceux-ci sont présentement affectés à d'autres contrats et un certain délai est à prévoir pour les rediriger vers le projet de la SAAQ;
- Des discussions entre l'alliance et la Société ont eu lieu concernant le Licensing notamment sur la possibilité d'un seul contrat, autorisations de changement de ressources affectées au projet, l'inclusion des licences des fournisseur tiers autres que SAP;
- La Société a démontré une ouverture quant au délais d'arrivée des ressources principales dans le projet;
- La Société a fait la demande à l'intégrateur d'avoir l'autorisation de négocier directement avec SAP et la possibilité d'obtenir la liste des composants et des prix qui sont communs aux deux propositions des alliances puisque que la Société est en situation de négociation avec un fournisseur unique pour ces éléments. L'intégrateur a démontré une ouverture à cette effet et doit revenir à la Société à ce sujet. D'autre part, la Société fera la même demande auprès de le second intégrateur pour valider leur position;
- Un retour sur certains éléments du partage de risque a été effectué et la Société conserve sa position initiale face aux demandes de l'alliance;
- Le suivi quotidien des points d'attention que nous avons relevés a été soumis au responsable du dialogue. Ces points d'attention sont à considérer dans la poursuite des échanges pour assurer l'équité et la transparence à l'égard des 2 alliances;
- Le responsable du dialogue et les autres intervenants de la SAAQ ont démontré clairement leur sensibilisation au respect des principes d'équité et transparence.

Bonne fin de journée

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA
MALLETTTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4

[REDACTED]
Visitez notre site www.mallette.ca

Avec vous,
là où ça compte
depuis **75**
ANS

MEMBRE TIAG®

Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Chabot, Sylvie

De: Tremblay, Martin
Envoyé: 16 novembre 2016 13:27
À: Chabot, Sylvie
Cc: Côté, Rodrigue; Boulette, Anne
Objet: 16 novembre

Bonjour,

Ce matin, il y a eu un retour sur les sujets d'hier, précisions par la SAAQ, pour s'assurer de la compréhension de l'alliance, sur :

- les rôles de coachs et team lead ;
- partage de risque;
- frais de déplacements, la SAAQ garde sa position;
- les taux horaires par année;
- la retenue est gardée;
- Balanceur de charge;
- Site miroir, la solution doit être prête pour du 24/7;
- Cloud readiness, devrait faire le sujet d'un addenda.

IBM est informé qu'ils prennent plus de temps que Deloitte donc, de faire attention à leur usage du temps...

Il faut comprendre que l'équité ne doit pas se limiter aux minutes passées avec chacune des alliances.

Par exemple, SMO, IBM part de plus loin que Deloitte car Deloitte livrait déjà en presque 3 ans comparativement à IBM qui était plus prêt du 54 mois.

IBM demande des précisions sur l'annexe 12a pour la connexion à distance pour 80, est-ce que ça pourra être plus?

Big Data et RH sera dans l'enveloppe de 25M\$, pas dans le CTP.

Je ne suis pas au courant de cette partie mais, il faudra juste vérifier les détails pour l'utilisation du 25M\$.

Il y a des discussions sur les clauses contractuelles à « négociables » mais, rien de vraiment arrêté...

Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22

Québec (Québec) G1K 8J6

AVIS DE CONFIDENTIALITÉCe courriel peut contenir des informations confidentielles qui ne vous sont pas destinées. Si ce message vous a été adressé par erreur, veuillez le détruire et en informer l'expéditeur immédiatement.

Chabot, Sylvie

De: Marie-Pierre Lelièvre [REDACTED]
Envoyé: 15 novembre 2016 21:27
À: Côté, Rodrigue
Cc: Chabot, Sylvie; Pelletier, Daniel; Lapierre, Martin; Huard, Jean-Francois
Objet: État de situation dialogue compétitif 15 novembre

Bonjour

Voici le topo de la journée de mercredi, 15 novembre avec l'alliance LGS-IBM-SAP:

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;
- L'ensemble des sujets prévus être couverts l'ont été (Stratégie de MEO : plan d'effectifs, intégration [REDACTED] et Ricefw et le volet financier, Architecture technologique, Orientation BI et Partage de risque);
- La Société a invité l'alliance à questionner le contexte et la complexité des processus et les attentes en termes de ressources afin d'élaborer la stratégie de mise en œuvre et la planification d'effectif de façon adéquate. Cette ouverture est équitable envers l'autre alliance puisque celle-ci a obtenue des réponses à ce sujet lors de discussions dans le cadre du dialogue compétitif.
- La Société a mentionné qu'elle émettra un amendé à l'appel d'offre au sujet de l'infonuagique;
- L'alliance annonce à la société que le site de relève permettant une reprise dans un délai de 90 minutes est un critère difficile à atteindre. Suite à des échanges, l'alliance démontre la faisabilité mais demeure avec des questionnements à ce sujet. La Société mentionne qu'à sa connaissance, ce critère est en place dans d'autres organisations;
- Présentation par l'alliance de sa stratégie de mise en œuvre du volet financier et de leur offre au niveau de l'intelligence d'affaire. Échange entre l'alliance et la SAAQ en lien avec ces sujets;
- L'alliance demande à la Société de considérer retarder la date du dépôt des soumissions, initialement prévue le 4 janvier, au 25 janvier. L'alliance mentionne que ce délai additionnel n'a aucun impact sur le plan de mise en œuvre et le respect des échéances.
- Le suivi quotidien des points d'attention que nous avons relevés a été soumis au responsable du dialogue. Ces points d'attention sont à considérer dans la poursuite des échanges pour assurer l'équité et la transparence à l'égard des 2 alliances.
- Le responsable du dialogue et les autres intervenants de la SAAQ ont démontré clairement leur sensibilisation au respect des principes d'équité et transparence.

Bonne fin de journée

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA
MALLETTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4

[REDACTED]

Visitez notre site www.mallette.ca

Avec vous,
là où ça compte
depuis **75** ANS

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Chabot, Sylvie

De: Tremblay, Martin
Envoyé: 15 novembre 2016 18:18
À: Chabot, Sylvie
Cc: Boulette, Anne; Côté, Rodrigue
Objet: 15 nov
Pièces jointes: SAAQ 16-11-15 Partage de risque V 5.0.pptx

Bonjour,

Aujourd'hui avec LGS/IBM, il y a eu des discussions sur SMO, archit. Techno, BI et le partage de risque.

I Pour SMO, l'alliance a présenté ce qu'ils ont fait initialement. Ça « ressemblait à une attente » envers la SAAQ pour revenir au plan initial de 54 mois au lieu de 36 (Dec 2020). Ils ont même spécifié que, plus ils creusent, plus ils trouvent ça risqué de faire un « big bang ».

L'information a été donné à l'alliance comme la semaine passée avec l'autre alliance (Cloud readiness, info sur le financier, etc.)

IBM a redemandé « comment la SAAQ va calculer les bénéfices? » et « **d'avoir un report du dépôt de l'amendée pour le 25 janvier 2017.** » IBM a besoin des autorisations des dirigeants au États-Unis, c'est la période des fêtes donc, ils demandent plus de temps.

Pour le partage de risque, IBM a confié qu'ils avaient plusieurs points de vu à l'interne et ils ont soulevé 5 préoccupations :

- Valider leur compréhension et les réalités de l'alliances...;
- Frais de déplacement;
- LA retenue;
- Entente de lot;
- L'impact des spécialistes sur le taux moyen.

En résumé, ils disent qu'ils adhèrent à l'idée mais, ils trouvent qu'ils ont encore plus de risques que la SAAQ et demandent de regarder leurs préoccupations (fichier attaché, confidentiel).

Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires
Société de l'assurance automobile du Québec
333, boul. Jean-Lesage, E-1-22
Québec (Québec) G1K 8J6



AVIS DE CONFIDENTIALITÉ

Ce courriel peut contenir des informations confidentielles qui ne vous sont pas destinées. Si ce message vous a été adressé par erreur, veuillez le détruire et en informer l'expéditeur immédiatement.

Chabot, Sylvie

De: Lapierre, Martin
Envoyé: 15 novembre 2016 17:47
À: Côté, Rodrigue
Cc: Frenette, Yves; Chabot, Sylvie; 'Valérie Dion'; Pelletier, Daniel; Huard, Jean-Francois; 'Félix-Antoine Léger'; 'Marie-Pierre Lelièvre'
Objet: Résumé journalier - 15 novembre 2016
Pièces jointes: Résumé journalier - 15 novembre 2016.docx

Bonjour Rodrigue,

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

Bonne fin de journée,

Martin

Dialogue compétitif
Résumé journalier
15 novembre 2016

Personnes présentes :

LGS : Nabil Aboutanos, Martine Gagné, Daniel Lacroix, Tamar Alexanian, Tobi Aouad, Pierre-David Marceau, Gratien Côté, Daniel Girard

SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Louise Savoie, Danny Shield, Yvon Théberge, Normand Bourgault, Jean-François Larouche, Jean Quenneville

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Léonie Derôme

DGCC : Martin Tremblay

En résumé :

LGS a expliqué de façon très détaillée la façon dont les efforts ont été évalués dans sa stratégie de mise en œuvre. Leur méthode d'évaluation est de type «bottom-up». L'échéancier de mise en œuvre n'a pas été présenté.

L'équipe de LGS a présenté les livraisons du volet financier. Dans son nouveau plan de mise en œuvre, LGS a regroupé les trois premières livraisons.

LGS a présenté ses sujets dont notamment l'architecture technologique et a répondu aux demandes de la Société. L'équipe de LGS a expliqué sa solution qui permettra d'assurer la reprise informatique en respectant le délai de 90 minutes.

LGS a apporté sa compréhension du BI et a mentionné ses avantages pour la Société entre autres pour la gestion du bilan routier. LGS voit cette opportunité pour la Société et la considère dans son plan de mise en œuvre.

L'équipe de LGS a posé plusieurs questions à propos du partage de risques. Elle a demandé certains changements au mécanisme (taux moyen par lot, versé le 5% de retenu plus tôt, et autres).

Faits saillants :

LGS a demandé un report de la date de dépôt des soumissions au 25 janvier (3 semaines).

Chabot, Sylvie

De: Marie-Pierre Lelièvre [REDACTED]
Envoyé: 15 novembre 2016 21:32
À: Malenfant, Karl
Cc: Chabot, Sylvie; Pelletier, Daniel; Lapierre, Martin; Huard, Jean-Francois; Félix-Antoine Léger; Valérie Dion
Objet: Points d'attention au dialogue compétitif en date du 15 novembre
Pièces jointes: F-100 15- Point transmis aux responsables du dialogue compétitif-15-11.docx

Bonsoir Karl, voici le fichiers des points d'attention à la suite à la journée de dialogue.

Bonne soirée

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA
MALLETTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4
[REDACTED]

Visitez notre site www.mallette.ca

Avec vous,
là où ça **compte**
depuis **75**
ANS

MEMBRE **TIAG**®
Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Points d'attention à considérer
2016-11-15

Sujets	LGS-IBM-SAP	Deloitte-SAP
Organisation et gouvernance	COMPLÉTÉ La SAAQ demandait à ce que les team leads soient à temps plein sur la toute période du programme (5 ans). L'alliance demande s'il possible de moduler la présence des team leads afin d'optimiser le travail et les coûts du projet. Si une ouverture est faite à cet égard, la Société devrait considérer partager à l'autre alliance.	- Précision que la ressource SAAQ, Conseiller stratégique BI, n'est pas qualifié comme un <i>data scientist</i> - COMPLÉTÉ 2016-11-09 : la Société a mentionné qu'elle émettra un amendé à l'appel d'offre au sujet de la gouvernance et de la gestion des ressources
Centre d'expertise		2016-11-08 : La Société effectuera une communication officielle demandant aux alliances de bien définir la vision du centre d'expertise, de valoriser les efforts nécessaires pour les années 6 à 10 et que cet élément ne sera pas inclus dans le calcul du CTP. Le calcul des efforts doit représenter celui des deux parties.
Fonctionnel, Positionnement BI et CDP	COMPLÉTÉ 2016-11-15 : L'alliance démontre dans sa présentation sa compréhension des besoins de la Société en terme de BI. Le directeur de programme confirme que la compréhension de l'alliance est adéquate	- Si la Société fournit la liste des incohérences entre la grille F1 et F2, la Société devra fournir ces informations aux deux alliances. - BI : La Société mentionne que les besoins en intelligence d'affaire sont en liens avec la mission de la Société qui est de réduire le nombre de blessés graves et d'accidents mortels sur les routes. Que les éléments d'intelligence d'affaire doivent proposés une valeur ajoutée pour la Société et que ceux-ci face l'objet d'une analyse coût bénéfice - COMPLÉTÉ 2016-11-09 : La SAAQ a mentionné que son principal besoin en BI est au niveau de la prévention routière et non de la prévention de la fraude dans les réclamations, considérer partager cet élément avec l'autre alliance
Partage des risques	- Partager la réponse de la Société s'il est rendu possible de présenter des taux distincts des ressources ayant un impact important sur le taux moyen du calcul des contingences (ex. : experts SAP); 2016-11-15 : L'alliance aimerait que la Société confirme si la consommation de la banque est égale pour les deux parties.	
Thèmes de questionnement de l'alliance	Considérer partager la réponse de la Société concernant le calcul du TCO avec les alliances	
Vision d'affaires		Deloitte a demandé des précisions au niveau de la licence d'entreprise et des produits qui sont inclus par défaut et s'il est nécessaire pour l'alliance d'inclure ceux-ci dans la liste qui leur est

Points d'attention à considérer
2016-11-15

		demandée. Considérer fournir la réponse à LGS • Préoccupation mentionnée par SAP à l'effet que les fournisseurs intégrateurs pourraient niveler vers le bas la qualité de la solution offerte afin d'avoir le meilleur prix. Pour éviter d'avoir une solution en-deçà des attentes de qualité de la Société, déterminer si des besoins doivent être clarifiés (ex. : attentes vs big data)
Grille d'évaluation de l'étape G		• Considérer rappeler aussi à LGS que l'information soumise dans l'offre amendée, qui n'est pas une nouvelle demande suite au dialogue, sera évaluée avec la pondération de reconnaissance de l'étape E (poids composant le 24%) • Considérer mentionner à LGS la façon de répartir l'enveloppe de points des leads, si le nombre proposé diffère de celui demandé par la SAAQ
Stratégie de mise en œuvre	• La Société s'est prononcée sur son intérêt à réaliser la livraison du volet financier en cours d'année. La société devrait considérer informer l'autre alliance. • Une flexibilité est accordée à l'alliance, pour le découpage des lots, par période approximative de 6 mois. La Société pourrait considérer en informer les deux alliances	• Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide leurs hypothèses sur les processus (ceux qui sont maintenus dans les systèmes patrimoniaux ou modifiés/éliminés). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide la liste et le nombre d'interfaces proposées (référence p. 15 de la présentation Deloitte). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Analyser la demande de Deloitte de fournir des informations sur l'évaluation des bénéfices faite par la Société (qu'est-ce qui génère les bénéfices?). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Question de Deloitte à savoir si la SAAQ considèrera toujours le critère du moment de la livraison 1. Si changement à ce niveau de la part de la SAAQ, informer aussi l'autre alliance • 2016-11-08 : La Société indique sa position sur la possibilité de séparer les processus GRU et GRP pour les fins de la stratégie de mise en œuvre de l'alliance. Cette position devrait être communiquée à l'autre alliance. • COMPLÉTÉ 2016-11-09 : Partage au niveau de la comptabilité par activité à la SAAQ et du système utilisé ainsi que du fait que la Société devra se positionner éventuellement sur ce sujet. Partager cette information avec l'autre alliance • COMPLÉTÉ EN PARTIE 2016-11-09 : Lors des échanges sur le volet

Points d'attention à considérer
2016-11-15

		financier, plusieurs précisions sur le contexte financier de la SAAQ ont été échangées, voir s'il y a lieu de partager ces précisions avec l'autre alliance. ○ Gestions budgétaire décentralisé ○ Trésorerie géré en partie à la caisse de dépôt ○ Production de redditions sur base mensuelle, trimestrielle et annuelle (fonction des utilisateurs) ○ Consolidation présentement manuelle (Excel) ○ Nombre de comptes bancaires ○ Calendrier de clôture des états financiers ○ Transactions entre apparentés ○ Données historiques à conserver ○ Reconnaissance optique des factures
Présentation de la Solution de gestion de projets d'entreprises SGPE		• Information fournie à considérer être partagée : - il n'y a pas de plan de relève spécifique au projet (ressources SAAQ affectées au projet) - la stratégie AGILE n'est pas intégrée à la gestion du projet de transformation (mais pratiques de gestion de projet éprouvées)
Architecture, technologie	• COMPLÉTÉ 2016-11-15 : La société a proposé d'aiguiller l'alliance dans la répartition des efforts basée sur les processus. L'alliance reviendra avec ces questions à ce sujet, si elle en a. • COMPLÉTÉ 2016-11-15 : La Société a mentionné qu'une position concernant le cloud readiness serait communiquée	• Remplacé par le point suivant 2016-11-08 : L'alliance demande à la Société de se prononcer sur la proposition de volumétrie des ressources, les efforts d'acceptation et de tests et le ratio de ressources internes vs externes de la société. Si la Société procède à cette demande, elle devrait considérer confirmer les ratios proposés par l'autre alliance. • COMPLÉTÉ 2016-11-09 : Afin de répondre à la demande de l'alliance sur la répartition des efforts en fonction des ratios de composition équipe interne (SAAQ) vs équipe externe (alliance), la Société a émis des précisions sur le contexte de la SAAQ et des questionnements sur les ratios soumis par l'alliance. Sans en faire une évaluation, la SAAQ a donné des pistes à l'alliance sur les ratios qui ne semblaient pas adéquat. Effectuer le même travail avec l'autre alliance • Remplacé par le point suivant 2016-11-08 : L'alliance demande à la Société de se positionner sur le thème de l'infonuagique. La Société devra considérer informer l'autre alliance de sa position • COMPLÉTÉ 2016-11-09 : la Société a mentionné qu'elle émettra un amendé à l'appel d'offre au sujet de l'infonuagique ainsi qu'au sujet

Points d'attention à considérer
2016-11-15

	par voie officielle 2016-11-15 : Site de relève : L'alliance demande de clarifier les éléments qui doivent être pris en considération dans le délai de reprise des opérations de 90 minutes. Si la Société énonce des précisions, elle devrait considérer les communiquer à l'autre alliance.	de la gouvernance et de la gestion des ressources 2016-11-09 : À la demande de l'alliance, la SAAQ a donné des informations sur les périodes pointes (volume de transactions) pour certains processus. Considérer partager cette information avec l'autre alliance 2016-11-09 : À la demande de l'alliance, information sur la vision de la SAAQ au niveau de son système supportant ses données actuarielles (continuité d'utilisation de ce système, alimentation du système). Évaluer si cette information devrait être partagée à l'autre alliance
Architecture de la solution	Les experts SAP et l'alliance demande à la SAAQ de se prononcer sur les besoins en terme de Big Data. Si la société émet une position, elle devrait la communiquer à l'autre alliance.	
Précisions sur les besoins RH		Les précisions sur les besoins RH ainsi que l'exclusion du montant accordé à ces besoins dans le calcul du CTP devraient être communiquées aux deux alliances
Autres questionnement	2016-11-15 : L'alliance demande à la société de retarder la date de dépôt des soumissions, initialement prévue le 4 janvier, au 25 janvier.	

Chabot, Sylvie

De: Vincent, Nicolas
Envoyé: 9 novembre 2016 15:45
À: Chabot, Sylvie
Objet: Re: TR: Tr : RE: Fwd: Tr : Processus d'acquisition PGI à la SAAQ

SAP → fournisseur

Projet de réponse à Rodrigue à bonifier demain.

Bonjour Rodrigue

Si Karl veut les prix publics de SAP, il n'y a pas de problème et ils devraient pouvoir les trouver sur Internet. Toutefois, SAP a déjà répondu à Karl qu'ils n'ont pas de liste de prix publique. Toutefois, s'il les demande et qu'ils les donnent volontiers, pourquoi s'en inquiéter?

Si Karl demande à ouvrir les enveloppes, c'est différent. On brise le processus annoncé aux alliances. C'est comme un contrat entre eux et nous. Il ne faut pas oublier que seuls quelques sujets sont en négociations au dialogue: les clauses spécifiées à l'appel d'offres et les clauses de licensing. Le reste c'est des discussions.

De plus, ne pas oublier que les alliances ont proposé des modules différents, ce qui amènera des soumissions différentes, et que les alliances peuvent inscrire le prix qu'ils veulent dans la soumission finale, peu importe les discussions.

Dernier point, risque-t-on que l'intégrateur refuse la responsabilité solidaire et conjointe si l'on brise les alliances en négociant directement avec SAP? Et négocierons-nous en fonction de la proposition de l'alliance A ou B?

↳ l'alliance

Je recommande de préserver la responsabilité conjointe et solidaire et maintenir le concept des alliances.

Envoyé de mon iPhone

Le 9 nov. 2016 à 12:04, Côté, Rodrigue <Rodrigue.Cote@saaq.gouv.qc.ca> a écrit :

Bonjour Karl,

Voici la réponse obtenu du SCT. Il me reste maintenant à clarifier l'aspect des prix SAP que l'on voudrait obtenir. Je vais voir avec Nicolas et Sylvie pour comprendre ce qui a été couvert avec cet enjeu jusqu'à maintenant.

Rodrigue Côté | Directeur général des ressources humaines et de l'administration | Société de l'assurance automobile du Québec | [REDACTED]

Ce courriel contient des renseignements confidentiels et ne peut être divulgué. Si vous n'êtes pas le destinataire, veuillez nous en aviser et le détruire.

SAAQ0017BDGCC01462_Dialogue Completif-Suivi

De : Julie Blackburn [REDACTED]
Envoyé : 9 novembre 2016 09:56
À : Côté, Rodrigue
Cc : Frenette, Yves; Marie-Josée Fournier
Objet : Tr : RE: Fwd: Tr : Processus d'acquisition PGI à la SAAQ

<ATT00005.gif>

Bonjour M. Côté,

Vous trouverez notre analyse ci-dessous. Essentiellement, votre modification est acceptable car elle ne porte pas sur un élément qui a été autorisé par le CT.

Je suis disponible si requis.

Bonne journée!

Julie Blackburn

Secrétaire associée

Sous-secrétariat aux marchés publics

Secrétariat du Conseil du trésor

875, Grande-Allée Est, 2e étage, secteur 300

Québec (Québec) G1R 5R8

Téléphone : [REDACTED]

Télécopieur [REDACTED]

<ATT00006.gif>

Ce message est confidentiel et est à l'usage exclusif du destinataire identifié ci-dessus. Toute autre personne est, par les présentes, avisée qu'il lui est strictement interdit de le diffuser, de le distribuer, d'en dévoiler le contenu ou de le reproduire. Si vous avez reçu cette communication par erreur, veuillez en informer l'expéditeur par courrier électronique immédiatement et détruire l'original de ce message ainsi que toute copie.

----- Transféré par Julie Blackburn/sct le 2016-11-09 09:54 -----

De : Pierre Lahaie [REDACTED]
A : Julie Blackburn [REDACTED]
Cc : Marie-Josée Fournier [REDACTED] Nathalie Dion [REDACTED]
Date : 2016-11-09 09:01
Objet : RE: Fwd: Tr : Processus d'acquisition PGI à la SAAQ

<ATT00005.gif>

Bonjour,

SMA00017BDGCC01462_Dialogue Compétitif-Suivi

Expéditeur: "Julie Blackburn" [REDACTED]

Date: 8 novembre 2016 à 17:08:42 UTC-5

Destinataire: "Marie-Josée Fournier" <[REDACTED]>

Objet: Tr : Processus d'acquisition PGI à la SAAQ

<ATT00005.gif>

Pour analyse par Peter svp...

Julie Blackburn

Secrétaire associée

Sous-secrétariat aux marchés publics

Secrétariat du Conseil du trésor

875, Grande-Allée Est, 2e étage, secteur 300

Québec (Québec) G1R 5R8

Téléphone : [REDACTED]

Télécopieur [REDACTED]

<ATT00006.gif>

Ce message est confidentiel et est à l'usage exclusif du destinataire identifié ci-dessus. Toute autre personne est, par les présentes, avisée qu'il lui est strictement interdit de le diffuser, de le distribuer, d'en dévoiler le contenu ou de le reproduire. Si vous avez reçu cette communication par erreur, veuillez en informer l'expéditeur par courrier électronique immédiatement et détruire l'original de ce message ainsi que toute copie.

----- Transféré par Julie Blackburn/sct le 2016-11-08 17:08 -----

De : "Côté, Rodrigue" <Rodrigue.Cote@saaq.gouv.qc.ca>

A : "julie.blackburn@[REDACTED]"

Cc : "Proulx, Nathalie" <[REDACTED]>

Date : 2016-11-08 16:59

Objet : Processus d'acquisition PGI à la SAAQ

Madame Blackburn,

Le présent courriel fait suite à une conversation téléphonique que M. Yves Frenette et moi-même avons eue avec vous jeudi dernier en après-midi. La lettre ci-jointe explique notre compréhension de l'enjeu relatif à la signature des contrats en lien avec le CT dérogatoire 214920 obtenu par la SAAQ pour l'acquisition d'un progiciel de gestion intégrée (PGI) et les services professionnels reliés à son implantation.

Tel qu'entendu jeudi dernier, nous sollicitons votre collaboration pour rassurer notre démarche pour la suite du processus d'acquisition en cours. Un retour de votre part serait apprécié d'ici la fin de la semaine puisque le sujet doit être abordé lors des séances de dialogue compétitif du début de la semaine prochaine.

SAAQ0017BDGCC01462_Dialogue Compétitif-Suivi

Après avoir vérifié le dossier, il appert que la signature d'un seul contrat avec l'alliance, bien que mentionnée au CT, ne faisait pas partie des modalités particulières qui nécessitaient une autorisation du Conseil du trésor et n'était pas un élément qui aurait pu affecter sa décision. En ce sens, la signature de plus d'un contrat ne m'apparaît pas comme contrevenant à la décision du Conseil du trésor et est donc acceptable.

Bonne journée.

Pierre Lahaie

Analyste-conseil

Direction des analyses, des orientations

et des relations avec les clientèles

Direction générale de l'encadrement des contrats publics

Secrétariat du Conseil du trésor

875, Grande-Allée Est, 2e étage, Secteur 300

Québec (Québec) G1R 5R8

Téléphone :

Télécopieur

<ATT00006.gif>

Ce message est confidentiel et est à l'usage exclusif du destinataire identifié ci-dessus. Toute autre personne est, par les présentes, avisée qu'il lui est strictement interdit de le diffuser, de le distribuer, d'en dévoiler le contenu ou de le reproduire. Si vous avez reçu cette communication par erreur, veuillez en informer l'expéditeur par courrier électronique immédiatement et détruire l'original de ce message ainsi que toute copie.

De : Marie-Josée Fournier

A : Pierre Lahaie

Cc : Nathalie Dion

Date : 2016-11-08 21:46

Objet : Fwd: Tr : Processus d'acquisition PGI à la SAAQ

Envoyé de mon iPad

Début du message transféré :

Chabot, Sylvie

De: Marie-Pierre Lelièvre [REDACTED]
Envoyé: 9 novembre 2016 20:33
À: Côté, Rodrigue
Cc: Chabot, Sylvie; Pelletier, Daniel; Huard, Jean-Francois; Lapierre, Martin; Félix-Antoine Léger; Valérie Dion; Frenette, Yves
Objet: État de situation - DC 09-11

Bonjour

Voici le topo de la journée de mercredi, 9 novembre avec l'alliance Deloitte-SAP:

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;
- L'ensemble des sujets prévus être couverts l'ont été (Stratégie de MEO volet financier, Intelligence d'affaire);
- Possible modification au calendrier, ajout d'une demi journée, mercredi le 16 novembre;
- La Société a mentionné qu'elle émettra un amendé à l'appel d'offre au sujet de l'infonuagique ainsi qu'au sujet de la gouvernance et de la gestion des ressources;
- Afin de répondre à la demande de l'alliance sur la répartition des effort en fonction des ratios de composition équipe interne (SAAQ) vs équipe externe (alliance), la Société a émis des précisions sur le contexte de la SAAQ et des questionnements sur l'interprétation de ce contexte par l'alliance la SAAQ;
- Présentation par l'alliance de sa stratégie de mise en œuvre du volet financier et de leur offre au niveau de l'intelligence d'affaire. Échange entre l'alliance et la SAAQ en lien avec ces sujets;
- Le suivi quotidien des points d'attention que nous avons relevés a été soumis au responsable du dialogue. Ces points d'attention sont à considérer dans la poursuite des échanges pour assurer l'équité et la transparence à l'égard des 2 alliances.
- Le responsable du dialogue et les autres intervenants de la SAAQ ont démontré clairement leur sensibilisation au respect des principes d'équité et transparence.

Bonne fin de journée

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA
MALLETTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4

Téléphone
Télécopie
Courriel
Visitez notre site

Avec vous,
là où ça **compte**
depuis **75** ANS

MEMBRE TIAG®
Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Points d'attention à considérer

Sujets	LGS-IBM-SAP	Deloitte-SAP
Organisation et gouvernance	La SAAQ demandait à ce que les team leads soient à temps plein sur la toute période du programme (5 ans). L'alliance demande s'il possible de moduler la présence des team leads afin d'optimiser le travail et les coûts du projet. Si une ouverture est faite à cet égard, la Société devrait considérer partager à l'autre alliance.	- Précision que la ressource SAAQ, Conseiller stratégique BI, n'est pas qualifié comme un <i>data scientist</i> 2016-11-09 : la Société a mentionné qu'elle émettra un amendé à l'appel d'offre au sujet de la gouvernance et de la gestion des ressources
Centre d'expertise		2016-11-08 : La Société effectuera une communication officielle demandant aux alliances de bien définir la vision du centre d'expertise, de valoriser les efforts nécessaires pour les années 6 à 10 et que cet élément ne sera pas inclus dans le calcul du CTP. Le calcul des efforts doit représenter celui des deux parties.
Fonctionnel, Positionnement BI et CDP		- Si la Société fournit la liste des incohérences entre la grille F1 et F2, la Société devra fournir ces informations aux deux alliances. - BI : La Société mentionne que les besoins en intelligence d'affaire sont en liens avec la mission de la Société qui est de réduire le nombre de blessés graves et d'accidents mortels sur les routes. Que les éléments d'intelligence d'affaire doivent proposés une valeur ajoutée pour la Société et que ceux-ci face l'objet d'une analyse coût bénéfice 2016-11-09 : La SAAQ a mentionné que son principal besoin en BI est au niveau de la prévention routière et non de la prévention de la fraude dans les réclamations, considérer partager cet élément avec l'autre alliance
Partage des risques	Partager la réponse de la Société s'il est rendu possible de présenter des taux distincts des ressources ayant un impact important sur le taux moyen du calcul des contingences (ex. : experts SAP);	
Thèmes de questionnement de l'alliance	Considérer partager la réponse de la Société concernant le calcul du TCO avec les alliances	
Vision d'affaires		- Deloitte a demandé des précisions au niveau de la licence d'entreprise et des produits qui sont inclus par défaut et s'il est nécessaire pour l'alliance d'inclure ceux-ci dans la liste qui leur est demandée. Considérer fournir la réponse à LGS - Préoccupation mentionnée par SAP à l'effet que les fournisseurs intégrateurs pourraient niveler vers le bas la qualité de la solution

Points d'attention à considérer

		offerte afin d'avoir le meilleur prix. Pour éviter d'avoir une solution en-deçà des attentes de qualité de la Société, déterminer si des besoins doivent être clarifiés (ex. : attentes vs big data)
Grille d'évaluation de l'étape G		• Considérer rappeler aussi à LGS que l'information soumise dans l'offre amendée, qui n'est pas une nouvelle demande suite au dialogue, sera évaluée avec la pondération de reconnaissance de l'étape E (poids composant le 24%) • Considérer mentionner à LGS la façon de répartir l'enveloppe de points des leads, si le nombre proposé diffère de celui demandé par la SAAQ
Stratégie de mise en œuvre	• La Société s'est prononcée sur son intérêt à réaliser la livraison du volet financier en cours d'année. La société devrait considérer informer l'autre alliance. • Une flexibilité est accordée à l'alliance, pour le découpage des lots, par période approximative de 6 mois. La Société pourrait considérer en informer les deux alliances	• Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide leurs hypothèses sur les processus (ceux qui sont maintenus dans les systèmes patrimoniaux ou modifiés/éliminés). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide la liste et le nombre d'interfaces proposées (référence p. 15 de la présentation Deloitte). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Analyser la demande de Deloitte de fournir des informations sur l'évaluation des bénéfices faite par la Société (qu'est-ce qui génère les bénéfices?). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Question de Deloitte à savoir si la SAAQ considèrera toujours le critère du moment de la livraison 1. Si changement à ce niveau de la part de la SAAQ, informer aussi l'autre alliance • 2016-11-08 : La Société indique sa position sur la possibilité de séparer les processus GRU et GRP pour les fins de la stratégie de mise en œuvre de l'alliance. Cette position devrait être communiquée à l'autre alliance. • 2016-11-09 : Partage au niveau de la comptabilité par activité à la SAAQ et du système utilisé ainsi que du fait que la Société devra se positionner éventuellement sur ce sujet. Partager cette information avec l'autre alliance • 2016-11-09 : Lors des échanges sur le volet financier, plusieurs précisions sur le contexte financier de la SAAQ ont été échangées, voir s'il y a lieu de partager ces précisions avec l'autre alliance : ○ Gestions budgétaire décentralisé

Points d'attention à considérer

		- o Trésorerie géré en partie à la caisse de dépôt - o Production de redditions sur base mensuelle, trimestrielle et annuelle (fonction des utilisateurs) - o Consolidation présentement manuelle (Excel) - o Nombre de comptes bancaires - o Calendrier de clôture des états financiers - o Transactions entre apparentés - o Données historiques à conserver - o Reconnaissance optique des factures
Présentation de la Solution de gestion de projets d'entreprises SGPE		• Information fournie à considérer être partagée : - il n'y a pas de plan de relève spécifique au projet (ressources SAAQ affectées au projet) - la stratégie AGILE n'est pas intégrée à la gestion du projet de transformation (mais pratiques de gestion de projet éprouvées)
Architecture, technologie		• Remplacé par le point suivant 2016-11-08 : L'alliance demande à la Société de se prononcer sur la proposition de volumétrie des ressources, les efforts d'acceptation et de tests et le ratio de ressources internes vs externes de la société. Si la Société procède à cette demande, elle devrait considérer confirmer les ratios proposés par l'autre alliance. • 2016-11-09 : Afin de répondre à la demande de l'alliance sur la répartition des efforts en fonction des ratios de composition équipe interne (SAAQ) vs équipe externe (alliance), la Société a émis des précisions sur le contexte de la SAAQ et des questionnements sur les ratios soumis par l'alliance. Sans en faire une évaluation, la SAAQ a donné des pistes à l'alliance sur les ratios qui ne semblaient pas adéquat. Effectuer le même travail avec l'autre alliance • Remplacé par le point suivant 2016-11-08 : L'alliance demande à la Société de se positionner sur le thème de l'infonuagique. La Société devra considérer informer l'autre alliance de sa position • 2016-11-09 : la Société a mentionné qu'elle émettra un amendé à l'appel d'offre au sujet de l'infonuagique ainsi qu'au sujet de la gouvernance et de la gestion des ressources • 2016-11-09 : À la demande de l'alliance, la SAAQ a donné des informations sur les périodes pointes (volume de transactions) pour certains processus. Considérer partager cette information avec l'autre

Points d'attention à considérer

		alliance 2016-11-09 : À la demande de l'alliance, information sur la vision de la SAAQ au niveau de son système supportant ses données actuarielles (continuité d'utilisation de ce système, alimentation du système). Évaluer si cette information devrait être partagée à l'autre alliance
Architecture de la solution	Les experts SAP et l'alliance demande à la SAAQ de se prononcer sur les besoins en terme de Big Data. Si la société émet une position, elle devrait la communiquer à l'autre alliance.	
Précisions sur les besoins RH		Les précisions sur les besoins RH ainsi que l'exclusion du montant accordé à ces besoins dans le calcul du CTP devraient être communiquées aux deux alliances

Dialogue compétitif
Résumé journalier
9 novembre 2016

Personnes présentes :

Deloitte : Michel Gévry, Jonathan Hopkins, David Trudel, Stéphanie Pellerin, Patrick Fontaine, Mahdi Amri, Guillaume Bédard

SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Maurice Guénard, Yvon Théberge, Normand Bourgault

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Marie-Pierre Lelièvre

Avocat : Me Léonie Derôme

DGCC : Martin Tremblay

En résumé :

L'alliance et la société ont discuté de la fonction finances. Les intervenants ont échangé pour enrichir leur compréhension.

L'alliance a présenté sa vision de l'implantation de l'intelligence d'affaires à la Société, selon des niveaux de maturité pour un assureur publique.

La société a précisé les secteurs à valeur ajoutée pour l'intelligence d'affaires, soit la prévention routière. Des discussions ont eu lieu concernant la maturité de la société sur le BI. De même qu'aux différentes façons dont Deloitte peut faire évoluer l'intelligence d'affaires à la SAAQ.

Chabot, Sylvie

De: Tremblay, Martin
Envoyé: 10 novembre 2016 14:07
À: Chabot, Sylvie
Objet: 9 nov

Au début de la rencontre, la SAAQ a spécifié que le gouvernement souhaite tirer profit de l'infonuagique (cloud readiness) donc, ça devrait être publier en addenda pour que les alliances puissent faire leur amendé et SMO en conséquence.

Quelques petits commentaires sur ce qui a été vu et discuté lors du dialogue :

-Pour SMO, à voir pour une assurance qualité

-Pour l'intégration fonctionnel, est-ce que c'est correct, 2 par bâton rouge et une complexité à comprendre dans le processus

Deloitte spécifie que la livraison 1, « c'est une grosse bouchée ».

Est-ce que ça veut dire qu'il y a un risque à livrer beaucoup et dans un temps « limité »? Je ne sais pas...

SMO 

Pour l'intelligence d'affaire (le BI), à la page 10, Deloitte démontre son estimation des heures/efforts de 100 000 heures + 30 000h SAAQ.

Ce que je trouve troublant, c'est qu'il ne reste qu'à ajouter le taux horaire estimé et on a une soumission...

*

La SAAQ n'a pas répondu mais, Deloitte a demandé d'être « validé »... aussi ils proposaient d'envoyer un document à la SAAQ pour être validé...

Prudence, il ne faudrait pas « aider » Deloitte à soumissionner.

*

La SAAQ a demandé ou serait hébergé les données pour le cloud, la réponse, au Canada.

Des statistiques, pour le nombres maximales de transactions standards (et pour l'indem) dans les périodes de pointes ont été données à l'alliance. Il faudrait les donner à l'autre aussi.

Deloitte a soulevé, par transparence, qu'il y avait une compagnie à leur hôtel qui serait dans l'eutre alliance (Beyond thechnologies) et , ils voulaient nous assurer qu'il n'y a aucune collusion dans le dossier.

Martin Tremblay

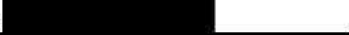
Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22

Québec (Québec) G1K 8J6

Téléphone: 

Télécopieur: 

De : Tremblay, Martin

Envoyé : 8 novembre 2016 13:27

À : Chabot, Sylvie

Objet : 8 nov

Préoccupation pour aujourd'hui :

Deloitte propose **d'offrir en option**, dans son amendée, d'offrir une proposition d'option de solution « cloud ».

Je ne sais pas comment ça pourrait se gérer dans le dossier, pour l'évaluation, pour « l'ajouter » au contrat, pour ne pas nous faire accuser de ne pas être équitable et que l'autre alliance puisse le faire eux aussi.

Dans nos processus standard, ce n'est pas possible. Dans le cadre du PGI, je ne sais pas comment l'on pourrait le faire pour l'adjudication en toute équité et transparence.

Deloitte demande si la SAAQ peut prendre un positionnement sur le Cloud. Ça pourrait éliminer le problème soulevé plus haut.

La SAAQ a fait des précisions/explications sur le Balancement de charge, Site Miroir pour l'environnement PROD, dimension de environnement DEV. , l'échéancier de déploiement (environnement de consolidation un peu tard?), BD S4 [REDACTED] problème avec le site miroir et transactions synchro.

Centre d'expertise, la SAAQ va revenir demain, il reste à voir comment et qu'est-ce que l'on va donner comme information.

En début PM, la SAAQ spécifie que le centre d'Expertise, année 6 à 10 ne sera pas dans le CTP MAIS ça sera évalué par le comité de sélection.....

Encore là, je ne vois pas comment ça se fera. Demander quelque chose sans que ça l'affecte l'adjudication côté monétaire mais côté qualité, pour moi ça ne fonctionne pas.

J'ai du écrire rapidement, j'espère que tu vas me comprendre.

On fait gestion des ressources et après, ça devrait être SMO

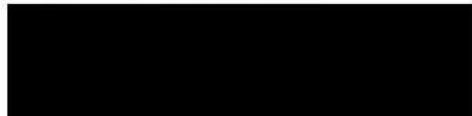
Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22

Québec (Québec) G1K 8J6



Chabot, Sylvie

De: Marie-Pierre Lelièvre [REDACTED]
Envoyé: 8 novembre 2016 20:29
À: Côté, Rodrigue
Cc: Chabot, Sylvie; Pelletier, Daniel; Huard, Jean-Francois; Lapierre, Martin; Frenette, Yves; Valérie Dion; Félix-Antoine Léger
Objet: état de situation du DC - 08-11

Bonjour

Voici le topo de la journée de mardi, 8 novembre avec l'alliance Deloitte-SAP:

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;
- L'ensemble des sujets prévus être couverts l'ont été (Architecture technologique, Volumétrie d'équipe et Organisation, Stratégie de MEO v3, Centre d'Excellence et Gestion de la relève);
- Les sujets de contrats et licensing seront discutés dans la journée du 17 novembre;
- L'alliance demande à la Société de confirmer sa position sur le thème de l'infonuagique ainsi que le centre d'expertise. La Société publiera officiellement un positionnement concernant le centre d'expertise;
- L'alliance demande à la Société de confirmer la répartition des effort en fonction des ratios de composition équipe interne (SAAQ) vs équipe externe (alliance);
- L'alliance a présenté une nouvelle proposition de stratégie de mise en œuvre qui comprend des étapes de parallélisme et des livraisons prévues pour fin 2019;
- Le suivi quotidien des points d'attention que nous avons relevés a été soumis au responsable du dialogue. Ces points d'attention sont à considérer dans la poursuite des échanges pour assurer l'équité et la transparence à l'égard des 2 alliances.
- Le responsable du dialogue et les autres intervenants de la SAAQ ont démontré clairement leur sensibilisation au respect des principes d'équité et transparence.

Bonne fin de journée

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA
MALLETTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4
Téléphone [REDACTED]
Télécopie [REDACTED]
Courriel [REDACTED]
Visitez notre site [REDACTED]

Avec vous,
là où ça compte
depuis 75 ANS

MEMBRE TIAG®

- Cloud → Hébergement
au Canada → respect
des PRR

- on est capable
de constituer
l'enveloppe de pairs
pas mal → pas
de comité au sein sup.

Paul vendredi
- Bordureau de pairs (bigane)
↳ en double, en simple
grosse risque devenus
gros risque de confusion
- Centre d'expertise pas de le CTP mais
évaluer en qualité ?
- Deloitte - Livraison 1 grosse bouchée ?

Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Points d'attention à considérer

Sujets	LGS-IBM-SAP	Deloitte-SAP
Organisation et gouvernance	La SAAQ demandait à ce que les team leads soient à temps plein sur la toute période du programme (5 ans). L'alliance demande s'il possible de moduler la présence des team leads afin d'optimiser le travail et les coûts du projet. Si une ouverture est faite à cet égard, la Société devrait considérer partager à l'autre alliance.	- Précision que la ressource SAAQ, Conseiller stratégique BI, n'est pas qualifié comme un <i>data scientist</i> - COMPLÉTÉ et REMPLACÉ : Certains ateliers de travail avec les alliances donneront suite à des précisions du besoin de la Société. Toute précision aux besoins devra considérée être communiquée aux deux alliances par le canal officiel. Par exemple : - COMPLÉTÉ : Centre d'excellence - REEMPLACÉ (voir Architecture) : Infonuagique (Cloud readiness) (si précisions d'un besoin de la SAAQ et non solution proposée par une alliance vs l'autre)
Centre d'expertise		- COMPLÉTÉ : Considérer partager la précision donnée par la Société à l'effet que le coût attribuable au centre d'expertise devra être inclus dans la soumission amendée et l'analyse sera effectuée en fonction du coût-bénéfice pour la Société par rapport aux besoins énoncés dans le canal de communication officiel (addenda) 2016-11-08 : La Société effectuera une communication officielle demandant aux alliances de bien définir la vision du centre d'expertise, de valoriser les efforts nécessaires pour les années 6 à 10 et que cet élément ne sera pas inclus dans le calcul du CTP. Le calcul des efforts doit représenter celui des deux parties.
Fonctionnel, Positionnement BI et CDP		- Si la Société fournit la liste des incohérences entre la grille F1 et F2, la Société devra fournir ces informations aux deux alliances. - BI : La Société mentionne que les besoins en intelligence d'affaire sont en liens avec la mission de la Société qui est de réduire le nombre de blessés graves et d'accidents mortels sur les routes. Que les éléments d'intelligence d'affaire doivent proposés une valeur ajoutée pour la Société et que ceux-ci face l'objet d'une analyse coût-bénéfice
Partage des risques	Partager la réponse de la Société s'il est rendu possible de présenter des taux distincts des ressources ayant un impact important sur le taux moyen du calcul des contingences (ex. : experts SAP);	
Thèmes de questionnement de l'alliance	Considérer partager la réponse de la Société concernant le calcul du TCO avec les alliances	
Vision d'affaires		Deloitte a demandé des précisions au niveau de la licence

Affaire?

Points d'attention à considérer

		d'entreprise et des produits qui sont inclus par défaut et s'il est nécessaire pour l'alliance d'inclure ceux-ci dans la liste qui leur est demandée. Considérer fournir la réponse à LGS • Préoccupation mentionnée par SAP à l'effet que les fournisseurs intégrateurs pourraient niveler vers le bas la qualité de la solution offerte afin d'avoir le meilleur prix. Pour éviter d'avoir une solution en-deçà des attentes de qualité de la Société, déterminer si des besoins doivent être clarifiés (ex. : attentes vs big data)
Grille d'évaluation de l'étape G		• Considérer rappeler aussi à LGS que l'information soumise dans l'offre amendée, qui n'est pas une nouvelle demande suite au dialogue, sera évaluée avec la pondération de reconnaissance de l'étape E (poids composant le 24%) • Considérer mentionner à LGS la façon de répartir l'enveloppe de points des leads, si le nombre proposé diffère de celui demandé par la SAAQ
Stratégie de mise en œuvre	• La Société s'est prononcée sur son intérêt à réaliser la livraison du volet financier en cours d'année. La société devrait considérer informer l'autre alliance. • Une flexibilité est accordée à l'alliance, pour le découpage des lots, par période approximative de 6 mois. La Société pourrait considérer en informer les deux alliances	• Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide leurs hypothèses sur les processus (ceux qui sont maintenus dans les systèmes patrimoniaux ou modifiés/éliminés). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide la liste et le nombre d'interfaces proposées (référence p. 15 de la présentation Deloitte). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Analyser la demande de Deloitte de fournir des informations sur l'évaluation des bénéfices faite par la Société (qu'est-ce qui génère les bénéfices?). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Question de Deloitte à savoir si la SAAQ considèrera toujours le critère du moment de la livraison 1. Si changement à ce niveau de la part de la SAAQ, informer aussi l'autre alliance • 2016-11-08 : La Société indique sa position sur la possibilité de séparer les processus GRU et GRP pour les fins de la stratégie de mise en œuvre de l'alliance. Cette position devrait être communiquée à l'autre alliance.
Présentation de la Solution de gestion de projets d'entreprises		• Information fournie à considérer être partagée : - il n'y a pas de plan de relève spécifique au projet (ressources SAAQ affectées au projet)

Points d'attention à considérer

SGPE		- la stratégie AGILE n'est pas intégrée à la gestion du projet de transformation (mais pratiques de gestion de projet éprouvées)
Architecture, technologie		• REPLACÉ Si la société considère aider l'alliance dans l'interprétation de la volumétrie de la capacité, la société devra le faire pour l'autre alliance • 2016-11-08 : L'alliance demande à la Société de se prononcer sur la proposition de volumétrie des ressources, les efforts d'acceptation et de tests et le ratio de ressources internes vs externes de la société. Si la Société procède à cette demande, elle devrait considérer confirmer les ratios proposés par l'autre alliance. • 2016-11-08 : L'alliance demande à la Société de se positionner sur le thème de l'infonuagique. La Société devra considérer informer l'autre alliance de sa position
Architecture de la solution	• Les experts SAP et l'alliance demande à la SAAQ de se prononcer sur les besoins en terme de Big Data. Si la société émet une position, elle devrait la communiquer à l'autre alliance.	•
Précisions sur les besoins RH		• Les précisions sur les besoins RH ainsi que l'exclusion du montant accordé à ces besoins dans le calcul du CTP devraient être communiquées aux deux alliances

Chabot, Sylvie

De: Lapierre, Martin
Envoyé: 8 novembre 2016 16:58
À: Côté, Rodrigue
Cc: Frenette, Yves; Chabot, Sylvie; 'Valérie Dion'; Pelletier, Daniel; Huard, Jean-Francois; 'Félix-Antoine Léger'; 'Marie-Pierre Lelièvre'
Objet: Résumé journalier - 8 novembre 2016
Pièces jointes: Résumé journalier - 8 novembre 2016.docx

Bonjour Rodrigue,

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

Bonne fin de journée,

Martin

Dialogue compétitif
Résumé journalier
8 novembre 2016

Personnes présentes :

Deloitte : Michel Gévry, Jonathan Hopkins, Makram Braham, Pierre-Éric Dochez, François Normandin, Charles Gratton, Philippe Meunier, André Simard, Benoît Gosselin
SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Éric Beauregard, Jean-François Larouche, Madeleine Chagnon
Vérificateur interne : Jean-François Huard
Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger
Avocat : Me Jean-Benoît Pouliot
DGCC : Martin Tremblay ou Sylvie Chabot

En résumé :

Si la Société envisage l'infonuagique, elle doit se positionner dès maintenant, selon l'Alliance, pour élaborer l'architecture technologique.

Idem pour le centre d'expertise, l'Alliance demande à la Société de se positionner sur le type de centre d'expertise qu'elle désire et des étapes pour le mettre en place.

La stratégie de mise en œuvre de Deloitte a été présentée. Le financier sera livré en grande partie pour le 31 décembre 2018 et l'ARR pour la fin de 2019 soit environ 32 mois au total (excluant l'indemnisation).

L'équipe de Deloitte a présenté une nouvelle version de sa structure de programme.

Un document présentant la répartition des efforts internes/externes a également été déposé par les membres de l'Alliance. Il a été discuté des ressources «Offshore» de l'Alliance. À noter que les ressources «Offshore» peuvent représenter jusqu'à 70% des efforts dans le cas des services technologiques (Bâtons bleus).

Faits saillants :

La stratégie de mise en œuvre de Deloitte s'étale sur 32 mois.

L'utilisation des ressources «Offshore» semble importante pour l'Alliance.

À noter que SAP était absent, malgré les discussions entourant l'infonuagique.

Chabot, Sylvie

De: Tremblay, Martin
Envoyé: 8 novembre 2016 13:27
À: Chabot, Sylvie
Objet: 8 nov

Préoccupation pour aujourd'hui :

Deloitte propose d'offrir en option, dans son amendée, d'offrir une proposition d'option de solution « cloud ».

Je ne sais pas comment ça pourrait se gérer dans le dossier, pour l'évaluation, pour « l'ajouter » au contrat, pour ne pas nous faire accuser de ne pas être équitable et que l'autre alliance puisse le faire eux aussi.

Dans nos processus standard, ce n'est pas possible. Dans le cadre du PGI, je ne sais pas comment l'on pourrait le faire pour l'adjudication en toute équité et transparence.

Deloitte demande si la SAAQ peut prendre un positionnement sur le Cloud. Ça pourrait éliminer le problème soulevé plus haut.

La SAAQ a fait des précisions/explications sur le Balancement de charge, Site Miroir pour l'environnement PROD, dimension de environnement DEV. , l'échéancier de déploiement (environnement de consolidation un peu tard?), BD [REDACTED] problème avec le site miroir et transactions synchro.

Centre d'expertise, la SAAQ va revenir demain, il reste à voir comment et qu'est-ce que l'on va donner comme information.

En début PM, la SAAQ spécifie que le centre d'Expertise, année 6 à 10 ne sera pas dans le CTP MAIS ça sera évalué par le comité de sélection.....

Encore là, je ne vois pas comment ça se fera. Demander quelque chose sans que ça l'affecte l'adjudication côté monétaire mais côté qualité, pour moi ça ne fonctionne pas.

J'ai du écrire rapidement, j'espère que tu vas me comprendre.

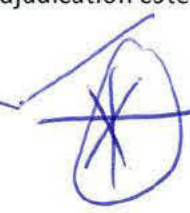
On fait gestion des ressources et après, ça devrait être SMO

*J'ai indiqué à Karl
qu'il ne pouvait
accepter 2 propositions
de la même
société*

→ avis de la DRF en ce sens si

*OK pour
contrat*

NOYH



Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires
Société de l'assurance automobile du Québec
333, boul. Jean-Lesage, E-1-22
Québec (Québec) G1K 8J6

AVIS DE CONFIDENTIALITÉ Ce courriel peut contenir des informations confidentielles qui ne vous sont pas destinées. Si ce message vous a été adressé par erreur, veuillez le détruire et en informer l'expéditeur immédiatement.

Chabot, Sylvie

De: Lapierre, Martin
Envoyé: 1 novembre 2016 18:05
À: Frenette, Yves
Cc: Chabot, Sylvie; 'Valérie Dion'; Côté, Rodrigue; Pelletier, Daniel; Huard, Jean-Francois
Objet: Dialogue compétitif
Pièces jointes: Résumé journalier - 1er novembre 2016 -Après-midi .docx; Résumé journalier - 1er novembre 2016 -Matin .docx

Bonjour Yves,

Tu trouveras ci-joint les deux résumés journaliers de la vérification interne.

Bonne fin de journée,

Martin

Dialogue compétitif
Résumé journalier
28 octobre 2016
8h30 à 12h

Personnes présentes :

Deloitte : Michel Gévry, Jonathan Hopkins, David Trudel, Pierre-Éric Dochez, Makram Braham, François Normandin, Charles Gratton
SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Jean-François Larouche, Jean Quenneville, Louise Savoie et Danny Shield
Vérificateur interne : Jean-François Huard
Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger
Avocat : Léonie Derome
DGCC : Martin Tremblay

En résumé :

Plusieurs précisions ont été faites à l'équipe de Deloitte par Karl Malenfant.

L'équipe de Deloitte a posé plusieurs questions à l'équipe de la Société pour améliorer sa proposition.

Afin de préciser leur proposition, Michel Gévry doit intervenir fréquemment.

Faits saillants :

L'alliance a fourni trois scénarios de mise en œuvre. L'équipe de la SAAQ doit maintenant apprécier leur faisabilité.

→ qu'est-ce que cela veut dire?

Dialogue compétitif
Résumé journalier
28 octobre 2016
13h30 à 17h00

Personnes présentes :

LGS-IBM : Nabil Aboutanos, Martine Gagné, Pierre David Marceau, Daniel Lacroix, Tobi Aouad

SAP : Pierre Lamarre, Guy Cossette

SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Jean-François Larouche, Jean Quenneville, Alain Déry et Julie Lajeunesse

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Léonie Derome

DGCC : Martin Tremblay

En résumé :

LGS se positionne pour utiliser la version la plus récente de Hanna (S/4HANNA1610).

Pour le volet technologique, la proposition semble plus claire que l'autre Alliance en matière de composante technologique, d'environnement et de livraison.

Les analyses de capacité semblent détaillées.

LGS mentionne qu'il y a des problèmes de stabilisation des composantes «cloud». Ils vont réévaluer le «cloud» et le «on premise». Les risques sont toujours présents. En janvier prochain, il pourrait y avoir une nouvelle offre à ce sujet. Ça bouge encore dans ces composantes.

Des discussions ont également eu lieu à propos de Success Factor.

Faits saillants :

LGS laisse entrevoir des problèmes de maturité avec l'utilisation de certains produits d'infonuagique.

Chabot, Sylvie

De: Frenette, Yves
Envoyé: 1 novembre 2016 22:09
À: Chabot, Sylvie
Objet: Fwd: État de situation DC 01-11
Pièces jointes: image001.png

Valider qu'il n'y a pas de malaise... Au niveau du fait que Karl indique vouloir fin d'année

⇒ c'est correct → précision de besoin
↳ se peut être

Envoyé de mon iPhone

Début du message transféré :

Expéditeur: Marie-Pierre Lelièvre

Date: 1 novembre 2016 21:02:37 UTC-4

Destinataire: "Rodrigue.Cote@saaq.gouv.qc.ca" <Rodrigue.Cote@saaq.gouv.qc.ca>

Cc: "Yves.Frenette@saaq.gouv.qc.ca" <Yves.Frenette@saaq.gouv.qc.ca>, Félix-Antoine Léger <felix-antoine.leger@mallette.ca>, "Chabot, Sylvie" <Sylvie.Chabot@saaq.gouv.qc.ca>, Valérie Dion <valerie.dion@mallette.ca>, "Daniel.Pelletier@saaq.gouv.qc.ca" <Daniel.Pelletier@saaq.gouv.qc.ca>, "Lapierre, Martin" <Martin.Lapierre@saaq.gouv.qc.ca>, "Jean-Francois.Huard@saaq.gouv.qc.ca" <Jean-Francois.Huard@saaq.gouv.qc.ca>

Objet: État de situation DC 01-11

Bonsoir

Voici le topo de la journée de mardi matin avec l'alliance Deloitte-SAP:

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;
- Les sujets prévus être couverts l'ont été (Architecture et technologie et Stratégie de mise en œuvre v-2);
- L'alliance a procédé à la présentation de sa stratégie d'infrastructure technologique.
- La Société a répondu à certaines interrogations de l'alliance concernant la présentation du plan global de stratégie de mise en œuvre (v1).
- La Société propose aux alliances de débiter, en parallèle, les premières phases des lots au même moment de la conception de la livraison LO (blue print)
- L'alliance a demandé à l'équipe SAAQ des précisions concernant les éléments à inclure dans la soumission, concernant la formation et les ressources qui reçoivent la formation.
- L'alliance a proposé trois scénarios de stratégie de mise en œuvre afin de valider avec la Société la solution optimale à proposer dans la soumission amendée.

Voici le topo de la journée de mardi après midi avec l'alliance LGS-IBM-SAP:

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;

- Les sujets prévus être couverts l'ont été (Architecture et technologie, succès factors en collaboration avec l'équipe de SAP et Stratégie de mise en œuvre v-2);
- L'alliance a procédé à la présentation de sa stratégie d'infrastructure technologique.
- La Société a répondu à certaines interrogations de l'alliance concernant la présentation du plan global de stratégie de mise en œuvre (v1).
- La Société propose aux alliances de débiter, en parallèle, les premières phases des lots et ce, au même moment que la conception de la livraison L0 (blue print)
- L'alliance LGS-IBM-SAP remet en question la stratégie de mise en œuvre afin de respecter le calendrier proposé en fonction de la planification stratégique et de la date de début des travaux. L'alliance évalue la possibilité de livrer le volet financier à une date autre que la fin d'année financière. Cette proposition a été découragée par le directeur du programme au moment du dialogue compétitif.
- L'alliance annonce la possibilité de revoir l'utilisation d'une solution Cloud dans sa proposition considérant l'avancée technologique dans le domaine depuis la date de dépôt de la soumission en avril dernier.

Général

- Le suivi quotidien des points d'attention que nous avons relevés a été soumis au responsable du dialogue. Ces points d'attention sont à considérer dans la poursuite des échanges pour assurer l'équité et la transparence à l'égard des 2 alliances.
- Le responsable du dialogue et les autres intervenants de la SAAQ ont démontré clairement leur sensibilisation au respect des principes d'équité et transparence.

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA
MALLETTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4

Téléphone
Télécopie
Courriel
Visitez notre site



MEMBRE TIAG®
Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Chabot, Sylvie

De: Marie-Pierre Lelièvre
Envoyé: 1 novembre 2016 21:03
À: Côté, Rodrigue
Cc: Frenette, Yves; Félix-Antoine Léger; Chabot, Sylvie; Valérie Dion; Pelletier, Daniel; Lapierre, Martin; Huard, Jean-Francois
Objet: État de situation DC 01-11

Bonsoir

Voici le topo de la journée de mardi matin avec l'alliance Deloitte-SAP:

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;
- Les sujets prévus être couverts l'ont été (Architecture et technologie et Stratégie de mise en œuvre v-2);
- L'alliance a procédé à la présentation de sa stratégie d'infrastructure technologique.
- La Société a répondu à certaines interrogations de l'alliance concernant la présentation du plan global de stratégie de mise en œuvre (v1).
- La Société propose aux alliances de débiter, en parallèle, les premières phases des lots au même moment de la conception de la livraison L0 (blue print)
- L'alliance a demandé à l'équipe SAAQ des précisions concernant les éléments à inclure dans la soumission, concernant la formation et les ressources qui reçoivent la formation.
- L'alliance a proposé trois scénarios de stratégie de mise en œuvre afin de valider avec la Société la solution optimale à proposer dans la soumission amendée.

Voici le topo de la journée de mardi après midi avec l'alliance LGS-IBM-SAP:

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;
- Les sujets prévus être couverts l'ont été (Architecture et technologie, succès factors en collaboration avec l'équipe de SAP et Stratégie de mise en œuvre v-2);
- L'alliance a procédé à la présentation de sa stratégie d'infrastructure technologique.
- La Société a répondu à certaines interrogations de l'alliance concernant la présentation du plan global de stratégie de mise en œuvre (v1).
- La Société propose aux alliances de débiter, en parallèle, les premières phases des lots et ce, au même moment que la conception de la livraison L0 (blue print)
- L'alliance LGS-IBM-SAP remet en question la stratégie de mise en œuvre afin de respecter le calendrier proposé en fonction de la planification stratégique et de la date de début des travaux. L'alliance évalue la possibilité de livrer le volet financier à une date autre que la fin d'année financière. Cette proposition a été découragée par le directeur du programme au moment du dialogue compétitif.
- L'alliance annonce la possibilité de revoir l'utilisation d'une solution Cloud dans sa proposition considérant l'avancée technologique dans le domaine depuis la date de dépôt de la soumission en avril dernier.

Général

- Le suivi quotidien des points d'attention que nous avons relevés a été soumis au responsable du dialogue. Ces points d'attention sont à considérer dans la poursuite des échanges pour assurer l'équité et la transparence à l'égard des 2 alliances.
- Le responsable du dialogue et les autres intervenants de la SAAQ ont démontré clairement leur sensibilisation au respect des principes d'équité et transparence.

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA
MALLETTTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4

SMA00017BDGCC01452_Dialogue-Comptabilité-Suivi

Téléphone
Télécopie
Courriel

Visitez notre site www.mallette.ca

Avec vous,
là où ça **compte**
depuis

75
ANS

MEMBRE TIAG®

Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Points d'attention à considérer

Sujets	LGS-IBM-SAP	Deloitte-SAP
Organisation et gouvernance	La SAAQ demandait à ce que les team leads soient à temps plein sur la toute période du programme (5 ans). L'alliance demande <u>s'il possible de moduler la présence des team leads afin d'optimiser le travail et les coûts du projet</u>. Si une ouverture est faite à cet égard, la Société devrait considérer partager à l'autre alliance.	- Précision que la ressource SAAQ, Conseiller stratégique BI, n'est pas qualifié comme un <u>data scientist</u> → ? - Certains ateliers de travail avec les alliances donneront suite à des précisions du besoin de la Société. Toute précision aux besoins <u>devra considérée être communiquée</u> aux deux alliances par le canal officiel. Par exemple : - Centre d'excellence - Infonuagique (Cloud readiness) (si précisions d'un <u>besoin</u> de la SAAQ et non <u>solution</u> proposée par une alliance vs l'autre)
Centre d'expertise		Considérer partager la précision donnée par la Société à l'effet que le <u>coût attribuable au centre d'expertise devra être inclus dans la soumission amendée et l'analyse sera effectuée en fonction du coût-bénéfice</u> pour la Société par rapport aux besoins énoncés dans le canal de communication officiel (addenda)
Fonctionnel, Positionnement BI et CDP		Si la Société fournit la liste des incohérences entre la grille F1 et F2, la Société devra fournir ces informations aux deux alliances.
Partage des risques	Partager la réponse de la Société s'il est rendu possible de présenter des taux distincts des ressources ayant un impact important sur le taux moyen du calcul des contingences (ex. : experts SAP);	est-ce qu'il y a un impact / partage de risque de l'archivage
Thèmes de questionnement de l'alliance	Considérer partager la réponse de la Société concernant le calcul du TCO avec les alliances	
Vision d'affaires		- Deloitte a demandé des précisions au niveau de la licence d'entreprise et des produits qui sont inclus par défaut et s'il est nécessaire pour l'alliance d'inclure ceux-ci dans la liste qui leur est demandée. Considérer fournir la réponse à LGS - Préoccupation mentionnée par SAP à l'effet que les fournisseurs intégrateurs pourraient niveler vers le bas la qualité de la solution offerte afin d'avoir le meilleur prix. Pour éviter d'avoir une solution en-deçà des attentes de qualité de la Société, déterminer si des besoins doivent être clarifiés (ex. : attentes vs big data)
Grille d'évaluation de l'étape G		Considérer rappeler aussi à LGS que l'information soumise dans l'offre amendée, qui n'est pas une nouvelle demande suite au dialogue, sera évaluée avec la pondération de reconnaissance de

2 préoccupations
- évaluation des CS
- Coûts

seul de la relation SAP
en attente d'une décision

autres appels
Consulter SAP
malgré qu'il est

Points d'attention à considérer

		l'étape E (poids composant le 24%) Considérer mentionner à LGS la façon de répartir l'enveloppe de points des leads, si le nombre proposé diffère de celui demandé par la SAAQ
Stratégie de mise en œuvre	- La Société s'est prononcée sur son intérêt à réaliser la livraison du volet financier en cours d'année. La société devrait considérer informer l'autre alliance. - Une flexibilité est accordée à l'alliance, pour le découpage des lots, par période approximative de 6 mois. La Société pourrait considérer en informer les deux alliances <i>Approuver est-ce à considérer doit le partager de la Banque</i>	- Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide leurs hypothèses sur les processus (ceux qui sont maintenus dans les systèmes patrimoniaux ou modifiés/éliminés). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. - Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide la liste et le nombre d'interfaces proposées (référence p. 15 de la présentation Deloitte). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. - Analyser la demande de Deloitte de fournir des informations sur l'évaluation des bénéfices faite par la Société (qu'est-ce qui génère les bénéfices?). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. - Question de Deloitte à savoir si la SAAQ considérera toujours le critère du moment de la livraison 1. Si changement à ce niveau de la part de la SAAQ, informer aussi l'autre alliance - L'alliance se questionne sur l'inclusion ou non, des charges reliées aux receveurs/utilisateurs de la formation dans le cahier des charges de l'alliance ainsi que la pondération qui sera accordée vs impact sur le prix de la formation. Le directeur programme s'est engagé à communiquer cet élément par le canal officiel.
Présentation de la Solution de gestion de projets d'entreprises SGPE		- Information fournie à considérer être partagée : - il n'y a pas de plan de relève spécifique au projet (ressources SAAQ affectées au projet) - la stratégie AGILE n'est pas intégrée à la gestion du projet de transformation (mais pratiques de gestion de projet éprouvées)
Architecture, technologie		Si la société considère aider l'alliance dans l'interprétation de la volumétrie de la capacité, la société devra le faire pour l'autre alliance

Chabot, Sylvie

De: Tremblay, Martin
Envoyé: 31 octobre 2016 16:31
À: Chabot, Sylvie
Objet: 28 oct.

Bonjour,

Voici mon résumé pour vendredi dernier, c'es sensiblement les même préoccupations au sujet des publications des précisions.

9h10 Présentation du calendrier ajusté, Deloitte ne veut pas que SAP soit présent pour les points d'améliorations mais ils sont ouverts à la discussion SAAQ-SAP en tunnel pour les clauses spécifiques au licencing.

9h37 Comme la veille, Caroline présente le positionnement de la SAAQ au sujet du BI, les précisions devraient être publiés en addenda...

9h55 à la page 15 pour le BI, les précisions sont donnés pour compléter le document d'appel d'offres donc, il faudrait mettre cette précision en addenda.

10h08, Volet « vision affaires », Karl spécifie que le fichier sera sur la clé USB que la SAAQ va leur donner. J'ai une question, est-ce qu'il y a des clés USB qui sont données tout au long du dialogue? Si oui, est-ce que c'est « contrôlé »? Si oui, par qui? Ou, est-ce qu'il y aura une clé qui sera donnée à la fin du dialogue? Et, si c'est le cas, qui va vérifier le contenu?

10h22 tout comme la veille, **je ne suis vraiment pas à l'aise avec cette « exigence » (p13)** ou l'alliance **doit** fournir une liste de prix « public »... et grilles d'escomptes et une explication du modèle d'estimation de prix... dans le sujet de « compréhension de la politique d'escompte d'achat de l'éditeur et des éditeurs tiers... ». **Je ne comprends pas à quoi ça sert dans l'évaluation de la qualité. Ça ressemble à demander une « simili-soumission » pour s'approcher de ce qui se cache dans les enveloppes.**

10h26 Première rencontre avec seulement SAP. Guy Cossette est informé que les 2 alliances ont accepté la discussion en tunnel et qu'il y aura des plages de réservées dans les futurs calendriers. SAP soulève la crainte que les alliances puissent essayer de prendre moins de « produits SAP » pour diminuer les prix soumissions et que ça « pourrait nuire à la qualité » de l'offre reçu par la SAAQ. Il dit que, le moyen de palier à ce risque est de bien exprimer les besoins de la SAAQ par addenda.

11h10 présentation de SGPE...

****Juste pour la DGCC, 11h51 Karl dit à l'alliance que SGPE gère les contrats à forfait... Je ne connais pas assez le dossier mais, j'avais entendu parler Vicky que, les AO devaient sortir en taux horaire car SGPE ne gérait pas les « forfaits » selon la VPASRR. Peut-être à revalider avec les spécialistes SGPE de la VPTI. »****

13h26 Karl spécifie à l'alliance de ne pas « offrir » de choix mais de bien présenter leur décisions.

13h31 Présentation de SMO, Deloitte dit pouvoir respecter l'échéancier initial de la SAAQ même avec le « décalage » suite au reports (addenda, évaluation, etc.)

14h11, Deloitte propose même pouvoir commencer sans avoir signé de contrat, mais avec des lettres d'ententes...

15h29 Deloitte demande « d'où viennent les bénéfices? » Ils veulent le détails en arrière des « % » et demande le calcul du CTP.

** dans le document de Deloitte, il y a des questions aux pages 12, 17, 23, 29 et 30 ** Pour les réponses que fera la SAAQ, il faudra être vigilant pour essayer de tracer la ligne entre une clarification pour l'alliance pour qu'elle garde son « avantage » concurrentielle et le « secret industriel », comparativement à une précision de besoin qu'il faudra publier en addenda pour être équitable avec les 2 alliances.

16h04, le document « information complémentaires » pour SMO est donné à l'alliance. Il faudra mettre ce document en addenda.

16h20 l'alliance demande la date de publication du cahier réponse et s'il faut avoir des avocats à la table pour le dialogue pour les clauses contractuelles.

Deloitte mentionne que la Colombie-Britannique avait été encore plus loin que nous dans le dossier du dialogue compétitif.

Je dirais que la CB n'a pas les mêmes lois que le Québec, ça apporterait des risques supplémentaires à évaluer pour la SAAQ et, un possible dépassement dans les 5 semaines prévues pour le dialogue.

Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22

Québec (Québec) G1K 8J6

Téléphone [REDACTED]

Télécopieur [REDACTED]

AVIS DE CONFIDENTIALITÉ

Ce courriel peut contenir des informations confidentielles qui ne vous sont pas destinées. Si ce message vous a été adressé par erreur, veuillez le détruire et en informer l'expéditeur immédiatement.

De : Tremblay, Martin

Envoyé : 27 octobre 2016 19:14

À : Chabot, Sylvie

Objet : 27 oct.

Bonjour,

Pour mon résumé, je vais y aller directement avec les détails.

9h25, Karl et LGS discutent de la semaine prochaine, qu'est-ce qui peut se faire le 1^{er} et 3 Nov. Nous aurons un calendrier amendé.

Karl prose à LGS de leur présenter notre SGPE (C'est bien car Deloitte a demandé une présentation donc, ça place les 2 alliances au même niveau). LGS accepte.

9h59 Volet Techno, il y a beaucoup de « précisions » que je publierais en addenda car ça se rapproche d'un positionnement. Surtout ce qui touche le « site miroir » (p11) car la pondération en « G » en rendu à 5% direct de la note totale.

La balancement de charge a aussi été « positionné » sur [REDACTED]

P14, LGS demande si la SAAQ a un positionnement pour le Cloud. Il semble que ce sera discuté le 1^{er} nov.

P18, positionnement BI

Thème BI 11h00, p7 positionnement à publier.

À 11h07, Caroline avoue que l'AO n'est pas détaillé sur le BI, le terme utilisé a été « mince ».

11h19 Karl a mentionné qu'il « s'attend à des amendes de LGS pour le BI ». Le message n'était pas trop subtile.

11h24 SAP (Michel) dit ouvertement que les gens de SAP ont cherché Louise dans le train... Et que les gens de ViaRail aura répondu en donnant l'horaire de Louise....

11h27, LGS demande le cahier de réponse le plus rapidement possible. Nabil semble déçu de se faire répondre que ce ne sera pas cette semaine...

11h30 nous recevons un calendrier amendé selon les discussions de 9h25

11h35, Louise dit à l'alliance qu'il devront nous faire un fichier Excel pour l'inventaire des produits (licences) p9-10. Ça semble être une exigence plus qu'une « demande » en dialogue. Je ne suis pas certain de la façon de procéder. Louise informe LGS et SAP qu'ils pourront l'utiliser pour les amendés... (Au débriefing, on me dit que l'alliance vont faire le fichier, nous n'enverrons rien officiellement par la DGCC mais, l'envoi se fera pour que ça soit dans les amendés. Suivi à faire!)

11h58 **Je ne suis vraiment pas à l'aise avec cette exigence (p13)** Louise stipule que l'alliance **doit** fournir un liste de prix « public »... et grilles d'escomptes et une explication du modèle d'estimation de prix... dans le sujet de « compréhension de la politique d'escompte d'achat de l'éditeur et des éditeurs tiers... ». **Je ne comprends pas à quoi ça sert dans l'évaluation de la qualité. Ça ressemble a demander une « simili-soumission » pour s'approcher de ce qui se cache dans les enveloppes.**

Sur l'heure du diner, j'ai parlé avec l'avocate qui prend les note et elle me dit que, le secret professionnel, c'est pour les avis juridique. Si le cabinet nous envoie un rapport officiel, ça devrait être accessible à l'accès à l'information. Point important à valider, même si nos avocats sont en grève.

13h24 Nabil (LGS) accepte que la SAAQ négocie directement avec SAP pour certaines clauses de « Licencing », il semble demander la prudence. Karl amène le point de convenir avec l'alliance des sujets acceptables et la liste devra se faire sous peu pour approbation de l'alliance.

13h28, il demande si c'est un seul contrat et Karl lui répond que c'est encore en discussion à la SAAQ.

13h33 Étape « G », la nouvelle pondération détaillée est dévoilée.

13h41 LGS commence à parlé du plan global qui est en fait sensiblement SMO.

13h58 LGS avoue qu'ils n'ont pas eu beaucoup de temps pour décider de SMO car l'AO fermait à la mi janvier. Même avec des prolongations, ils ne pouvaient plus changer car SMO lie sensiblement tout le reste de la soumission.

14h25 LGS demande les détails du CTP car, c'est une contrainte qu'ils ont utilisé pour SMO. Ils voulaient mettre tous les bénéfices au début du projet mais, ce n'était pas réaliste avec un CTP. De plus, ils expliquent que le parallélisme c'est bien mais pas plus que 2 car ça décuple les problématiques et, avec le CTP, ça ne semblait pas pouvoir être rentable.

16h13 un document SMO « information complémentaire » vient « bonifier l'AO » (termes utilisés par Dany Shield), donc, il faudra publier quelque chose.

16h20 LGS demande si la SAAQ va donner leurs préférences

16h28 Karl spécifie qu'il a 21 points à regarder avec son équipe et il va revenir.

Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22

Québec (Québec) G1K 8J6

Téléphone: [REDACTED]

Télécopieur: [REDACTED]

De : Tremblay, Martin
Envoyé : 26 octobre 2016 15:04
À : Chabot, Sylvie
Objet : 25 oct.

Bonjour,

C'est la pause, il faudrait tu viennes prendre ma place dans 20-25 min à la salle de visio au sud-1.

En premier lieu, Deloitte, Karl et Madeleine semblent beaucoup plus à l'aise aujourd'hui.

En général, ce sont les mêmes points qu'hier.

Les positionnements doivent sortir en addenda rapidement et les précisions, à sortir mais tout dépend si elles sont définitivement détaillées.

En détails :

9h33 Karl spécifie que ce n'était pas décidé lorsqu'on a fait l'AO, pour les décisions sur le centre d'expertise...

Deloitte demande si la SAAQ est ouverte aux propositions, KM accepte.

9 :58, KM précise que le comité directeur = Comité de direction de la SAAQ

10h12 Deloitte pousse l'idée du Cloud et veut savoir jusqu'à quelle portée la SAAQ serait ouverte.

10h45, Karl spécifie que la SAAQ va protéger l'innovation.

11h05, Deloitte demande un cession sur SPGE

11h49 Deloitte demande si les nouvelles précisions peuvent affecter l'évaluation des ressources vertes de l'étape « E ».

Caroline parle qu'elle a évalué les bâtons rouges....

Karl parle beaucoup des comités...

Est-ce que toutes les précisions ont été approuvées par la comité de sélection?!?

Midi, KARL confirme que le 19% d'évaluation SP sera détaillé sous peu.

13h40, Deloitte veut dialoguer sur :

- La gestion du changement
- SPGE
- Équipe de projet
- Licencing
- Contrats, avec ou sans avocats au dialogue
- Financement va affecter le CTP?

13h40 Karl parle de possiblement changer de salle pour le dialogue pour SMO?

13h47, Caroline amène l'ouverture à la SAAQ pour le parallélisme, équipes de la Saaq prêtes à commencer donc le 4 avril ça doit commencer.
Deloitte soulève le « Big Bang »

14h04 Volet fonctionnel, annexe 1 est de l'information additionnelles

14h16, SAP soulève la problématique des grilles F1 et F2. Deloitte demande la liste des incohérences. Si ça se fait, il faudrait le faire pour LGS aussi.

14h24, Partage de risques

Deloitte avoue avoir des visions différentes sur ce sujet suite à la lecture de l'AO.

Karl dit que les plaquettes « approuvées » par le comité de direction....

14h40 Deloitte pose beaucoup de questions sur le partage de risques.

14h51 Karl spécifie que la contingence n'était pas claire dans l'AO (sujet de la p14)

14h55 Deloitte parle de possibilité d'augmenter la portée, comment ce ferait le tout, contingence, etc...

15h01 Karl clarifie le 3M\$ au bordereau de prix de l'éditeur.

Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22

Québec (Québec) G1K 8J6



Chabot, Sylvie

De: Valérie Dion [REDACTED]
Envoyé: 29 octobre 2016 13:04
À: Frenette, Yves; Côté, Rodrigue
Cc: Chabot, Sylvie; Pelletier, Daniel; Lapierre, Martin; Huard, Jean-Francois; Félix-Antoine Léger; Marie-Pierre Lelièvre
Objet: État de situation DC 28-10-2016

Bonjour messieurs

Voici le topo de la journée de vendredi:

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;
- Les sujets prévus être couverts l'ont été (Positionnement BI, Commercial-Vision d'affaire et SGPE);
- L'alliance a procédé à la première présentation du plan global de stratégie de mise en œuvre (v1), ce qui a généré des informations pertinentes, dont certaines n'étaient pas dans la proposition écrite soumise par l'alliance. Deloitte a indiqué avoir eu de la difficulté à entrer toute l'info en main dans le nbr de pages limité de la proposition initiale. À considérer par la DGCC dans le format du cahier-réponse amendé.
- L'alliance Deloitte accorde le droit à la Société de traiter directement avec SAP pour certains éléments de «Licensing» qui n'ont pas d'impact sur l'entente entre les deux parties de l'alliance
- Discussion en silo avec les représentants de SAP et ces derniers ont acceptés de traiter directement avec la SAAQ lors du dialogue;
- Une préoccupation a été mentionnée par le représentant SAP à l'effet que les fournisseurs intégrateurs pourraient niveler vers le bas la qualité de la solution offerte afin d'avoir le meilleur prix. Pour éviter d'avoir une solution en-deçà des attentes de qualité de la Société, vous pourriez déterminer si des besoins doivent être précisés (ex. : attentes vs big data) – pas en lien avec équité/transparence mais il s'agit d'un facteur de risque
- L'alliance a demandé à l'équipe SAAQ le niveau de profondeur souhaité des discussions pour développer la solution. Une ressource Deloitte a mentionné avoir participé dans le cadre d'un autre dialogue compétitif à un *Joint design workshop*. L'équipe SAAQ devra apporter des précisions à cet égard et veiller à maintenir le traitement équitable et transparent envers les 2 alliances.
- Le suivi quotidien des points d'attention que nous avons relevés a été soumis au responsable du dialogue. Ces points d'attention sont à considérer dans la poursuite des échanges pour assurer l'équité et la transparence à l'égard des 2 alliances.
- Pendant cette première semaine de dialogue, le responsable du dialogue et les autres intervenants de la SAAQ ont démontré clairement leur sensibilisation au respect des principes d'équité et transparence.

Nous demeurons disponibles pour toute question.

Valérie Dion, CPA auditrice, CA
MALLETT
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4
Téléphone [REDACTED]
Télécopie [REDACTED]
Courriel [REDACTED]
Visitez notre site [REDACTED]

enjeux : Niveler la solution vers le bas
Attention SAP cherche peut-être à vendre le tout
SAP cherche à se protéger
Niveau de profondeur souhaité

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !



Besoin réel d'imprimer? Utilisons nos ressources naturelles de manière rationnelle.



9

9

A

9

Dialogue compétitif
Résumé journalier
28 octobre 2016

Personnes présentes :

Deloitte : Michel Gévry, Jonathan Hopkins, Davis Trudel, Pierre-Éric Dochez, Guillaume Bédard, Marc Desrochers, Lamine Seye
SAP : Pierre Lamarre, Guy Cossette
SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Éric Beauregard, Maurice Guénard, Louise Savoie, Danny Shields, Stéphane Mercier
Vérificateur interne : Martin Lapierre
Vérificateur externe : Marie-Pierre Lelièvre
Avocat : Me Jean-Benoît Pouliot
DGCC : Martin Tremblay

En résumé :

L'équipe de la SAAQ a présenté les plaquettes du BI (Maurice), de la vision d'affaires (Louise) et de la pondération de l'étape F (Éric). Stéphane a présenté SGPE. De façon générale, le contenu des plaquettes a été respecté.

Lors de la présentation de la vision d'affaires, il a été demandé à l'alliance d'indiquer le prix public de chacun de ses produits sur un formulaire pour vendredi prochain. Guy Cossette a indiqué que SAP ne publie pas de liste de prix publique.

Guy Cossette a été rencontré en tunnel SAP. Karl lui a mentionné que les alliances autorisent les discussions en tunnel avec l'éditeur, mais pour certains sujets seulement. Guy Cossette a mentionné que les solutions sont homogènes, mais qu'il est préoccupé par le fait que les alliances puissent niveler par le bas dans leur proposition afin de réduire le prix.

I Lors de la présentation de SGPE, Michel Gévry a demandé si les ressources appartenant à d'autres fuseaux horaires «Offshore» devront également remplir leur feuille de temps. Il a également demandé si les ressources peuvent faire plus de 45 heures par semaine. Stéphane a répondu que la solution peut supporter des horaires de plus de quarante heures et Karl a répondu que SGPE pouvait également gérer des forfaits. Jonathan Hopkins a demandé qui autorise les demandes de changement. Stéphane Mercier a répondu que c'était le comité directeur qui autorisera les demandes de changement. 

À la pause du matin, j'ai mentionné à Karl qu'il existait des imprécisions à propos du «Big data». Karl était d'accord et il a demandé par la suite à son équipe de clarifier le sujet. J'ai également suggéré de préciser ce qu'était une solution pérenne pour 10 ans (dernière version ou version encore supportée) lors du «debriefing». Karl est d'accord à préciser ce point également. 

En après-midi, Deloitte a présenté sa stratégie de mise en œuvre et par la suite la SAAQ a précisé le fonctionnement système perception.

Faits saillants :

 L'équipe de la SAAQ doit préciser certaines balises du dialogue compétitif. Qu'est-ce qui peut être dit à chacune des alliances et ce qui doit être transmis aux deux? Karl a demandé une rencontre à ce sujet lundi.

enjeu : demande de changement

↓

↓ ↓

—

—

—

—

—

Points d'attention à considérer



Sujets	LGS-IBM-SAP	Deloitte-SAP
Organisation et gouvernance	La SAAQ demandait à ce que les team leads soient à temps plein sur la toute période du programme (5 ans). L'alliance demande s'il possible de moduler la présence des team leads afin d'optimiser le travail et les coûts du projet. Si une ouverture est faite à cet égard, la Société devrait considérer partager à l'autre alliance.	- Précision que la ressource SAAQ, Conseiller stratégique BI, n'est pas qualifié comme un <i>data scientist</i> - Certains ateliers de travail avec les alliances donneront suite à des précisions du besoin de la Société. Toute précision aux besoins devra considérée être communiquée aux deux alliances par le canal officiel. Par exemple : - Centre d'excellence - Infonuagique (Cloud readiness) (si précisions d'un <u>besoin</u> de la SAAQ et non <u>solution</u> proposée par une alliance vs l'autre)
Centre d'expertise		Considérer partager la précision donnée par la Société à l'effet que le coût attribuable au centre d'expertise devra être inclus dans la soumission amendée et l'analyse sera effectuée en fonction du coût-bénéfice pour la Société par rapport aux besoins énoncés dans le canal de communication officiel (addenda)
Fonctionnel, Positionnement BI et CDP		Si la Société fournit la liste des incohérences entre la grille F1 et F2, la Société devra fournir ces informations aux deux alliances.
Partage des risques	Partager la réponse de la Société s'il est rendu possible de présenter des taux distincts des ressources ayant un impact important sur le taux moyen du calcul des contingences (ex. : experts SAP);	
Thèmes de questionnement de l'alliance	Considérer partager la réponse de la Société concernant le calcul du TCO avec les alliances	
Vision d'affaires		- Deloitte a demandé des précisions au niveau de la licence d'entreprise et des produits qui sont inclus par défaut et s'il est nécessaire pour l'alliance d'inclure ceux-ci dans la liste qui leur est demandée. Considérer fournir la réponse à LGS - Préoccupation mentionnée par SAP à l'effet que les fournisseurs intégrateurs pourraient niveler vers le bas la qualité de la solution offerte afin d'avoir le meilleur prix. Pour éviter d'avoir une solution en-deçà des attentes de qualité de la Société, déterminer si des besoins doivent être clarifiés (ex. : attentes vs big data)
Grille d'évaluation de l'étape G		Considérer rappeler aussi à LGS que l'information soumise dans l'offre amendée, qui n'est pas une nouvelle demande suite au dialogue, sera évaluée avec la pondération de reconnaissance de

Points d'attention à considérer

		l'étape E (poids composant le 24%) • Considérer mentionner à LGS la façon de répartir l'enveloppe de points des leads, si le nombre proposé diffère de celui demandé par la SAAQ
Stratégie de mise en œuvre	•	• Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide leurs hypothèses sur les processus (ceux qui sont maintenus dans les systèmes patrimoniaux ou modifiés/éliminés). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Analyser la demande de Deloitte à ce que la Société valide la liste et le nombre d'interfaces proposées (référence p. 15 de la présentation Deloitte). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Analyser la demande de Deloitte de fournir des informations sur l'évaluation des bénéfices faite par la Société (qu'est-ce qui génère les bénéfices?). Considérer partager à l'autre alliance toute information fournie en réponse à cette demande. • Question de Deloitte à savoir si la SAAQ considèrera toujours le critère du moment de la livraison 1. Si changement à ce niveau de la part de la SAAQ, informer aussi l'autre alliance
Présentation de la Solution de gestion de projets d'entreprises SGPE		• Information fournie à considérer être partagée : - il n'y a pas de plan de relève spécifique au projet (ressources SAAQ affectées au projet) - la stratégie AGILE n'est pas intégrée à la gestion du projet de transformation (mais pratiques de gestion de projet éprouvées)

SAAQ0017BDGCC01452_Dialogue Compétitif-Suivi

Chabot, Sylvie

De: Théberge, Yvon
Envoyé: 28 octobre 2016 11:06
À: Chabot, Sylvie; Côté, Rodrigue
Objet: TR: Partage de mes notes personnelles: PGI - Dialogue vs Stratégie de MEO

Bonjour à vous deux,

Je vous fais un petit update sur le dialogue. Délais on est en avance, une bonne participation de tous. Pas d'enjeu majeur et points soulevés sont pris en charge par l'équipe. En résumé : ca va bien.

Ce que je retiens :

- partage de risque : on parle d'argent donc les 2 alliances sont chatouilleux. Ils forcent pour voir jusqu'à quel point la contingence de livraison pourrait s'étirer jusqu'à une contingence globale mais on ira pas là.
- Vision affaire pas grand chose qui ressort, ils sont réceptifs. Un malaise de SAP lorsqu'on pousse sur le licensing (notamment les progiciels tiers) mais sans plus.
- BI : Atelier sur le BI proposé par une alliance et sera réalisé.

→ le delais de la livraison
non
↳ si SAAQ +
alliance
oui

Stratégie de mise en œuvre : très intéressant et ateliers se précise / bien structuré.

Des positionnements sont demandés par IBM-LGS et Deloitte risque surement de les soulever et peut être d'autre. **Il semble qu'ils seraient soulevés au CD SAAQ de lundi ?** Les positionnements soulevés sont dans le courriel ci dessous.

Je crois utile de vous informer sur ce dernier point.

Les commentaires en bleu ci dessous sont mes notes.

De :
Envoyé : 28 octobre 2016 07:53
Objet : Partage de mes notes personnelles: PGI - Dialogue vs Stratégie de MEO

Liste des points à clarifier ou questions à répondre :

- **Clarifier ce que signifie la notion de processus de bout en bout pour la SAAQ.**

Suggestion de réponse : (Caro a sûrement une définition dans ses cartons)

Processus de bout en bout s'apparie à un évènement d'affaires.

Un évènement qui déclenche la réalisation d'une séquence d'activités ayant pour but de produire / livrer un produit / service. (Inclure la notion de performance et de niveau de service)

Exemples de déclencheur : demande client, cyclique relié à une fréquence (renouvellement), etc.

- Clarifier /confirmer certaines orientations et contraintes énoncées dans l'appel d'offres. Notamment :

I

- Importance relative de chaque processus pour mieux séquencer le contenu des livraisons

Prendre en considération que la Solution FS Claim n'est pas intégré à la Solution S4HANA et qu'ils anticipent peu d'évolution court terme (2-3 ans).

- Au niveau de la portée : la Société veut-elle remplacer les applications patrimoines pour la gestion des ressources humaines par les fonctionnalités offertes par Success Factor car cela permettrait de délester ces applications du patrimoine?

I

Il a été proposé de brancher Succes factor directement au système SAGIR plutôt que sur les applications patrimoines (legacy). Est-ce envisageable ? Il y a des travaux en cours à ce sujet, il faudrait leur mentionner.

- Parallélisme des livraisons

- Impacts des implantations sur les opérations – enlignement de la Société. A-t-on des préférences quant à l'approche de déploiement : Big bang ou autres ? utilisation de 2 technologies en même temps pour un même utilisateur, etc.

Quel est notre priorité ?

- Intégration graduelle pour réduire les risques en cas de problèmes lors du 1^{er} go live. Tenir compte de la capacité de changement des utilisateurs. Réutiliser ce qui est développer (concept et outil) pour un processus (ex : CSP) dans un autre(CSV). Minimiser le nombre de ressources de l'intégrateur tout en maximisant leur utilisation / réutiliser leur expertise acquise dans les autres livraisons.

- Ou Éviter les multiples changements dans le temps pour les utilisateurs. Éviter les mises à niveaux. Éviter parallélisme des systèmes à opérer? Réduire les échéanciers de livraisons.

I

- Livraison du financier en cours d'exercice

Le report de date de début (avril 2017) peut faire en sorte que la mise ne production de la 1^{er} livraison (le financier pour les deux alliances) soit fait en cours d'exercice (eurk !). Est-ce acceptable pour la SAAQ ? (et par voie de conséquence pour les autres livraisons ?)

A

- Quelles sont les attentes de la Société quant au niveau de détail de la conception globale (L0) qui selon les hypothèses de l'alliance va varier en fonction de l'imminence de la livraison? Principalement dans un contexte de fonctionnement en mode Agile et dans la perspective d'un programme qui est aussi long – 5 ans sachant que les solutions de l'éditeur évoluent rapidement (tous les ans si on se fie au passé : 15/11 – 16/10 – prévue 17/09 dans notre cas les CDP et Permis seront réalisés sur 17/09)

- Mise à niveau de S4HANA (17.09) Est-ce un enjeu pour nous ? Est-ce qu'un positionnement nécessaire ? (cad Est-ce qu'on exige que la livraison 1 soit faite sur cette version?)

- Positionnement de la Société vis-à-vis l'hypothèse au niveau d'avoir une interruption (délai) entre la conception globale et le démarrage des livraisons.

Mention d'optimisation possible de démarrer la réalisation de la livraison 1 (financier) à 50% du lot de la conception globale (Soit à mi-chemin au lot #3 selon la stratégie de MEO de l'alliance).

Parallélisme

→

Question également posée et dans la même veine : faut-il factoriser, dans les estimations et dans le calendrier, des arrêts en lien avec les acceptations de livraison ?

Clarification sur nos énoncés et orientations pour définir les lots en fonction d'une approche AGILE :

- Mention d'une préoccupation d'une activité de préparation du prochain lot dans chaque lot pour assurer une utilisation des ressources à 100% en continu;

- Durée de 6 mois à clarifier auprès de l'alliance : est-ce que des lots de durée variable sont acceptables pour la Société?

Suggestion : Apporter une précision qu'au niveau d'un découpage qui prendrait en compte une portée bien définie :

Exemple d'hier de découpage en lots pour la phase de réalisation:

- 1 Lot « Consommation des CDP »
- 1 lot « Réalisation des transactions / services de la solution »
- 1 lot « Réalisation de la PAS et intégration [REDACTED] » qui réutilise ce qui a été fait au lot précédent.

- Peut-on approuver des biens livrables en cours de réalisation d'un lot ?

Autre question :

- Est-il pensable de monter les infrastructures entre l'adjudication et la signature du contrat ...au risque de l'Alliance

→ gte paul Gisèle *

Chabot, Sylvie

De: Théberge, Yvon
Envoyé: 28 octobre 2016 13:22
À: Chabot, Sylvie
Objet: Fwd: Une version -1 - Avantages et inconvénients : PGI - Dialogue vs Stratégie de MEO

Ce dont je te parlais (positionnement)

Yvon Théberge
Tel:418-528-3809
Envoyé de mon iPhone

Début du message transféré :

Expéditeur: "Savoie, Louise (Ext)" <Louise.Savoie@saaq.gouv.qc.ca>
Date: 28 octobre 2016 à 13:02:49 UTC-4
Destinataire: "Shields, Danny" <Danny.Shields@saaq.gouv.qc.ca>, Théberge, Yvon <Yvon.Theberge@saaq.gouv.qc.ca>, "Chagnon, Madeleine (Ext)" <Madeleine.Chagnon@saaq.gouv.qc.ca>, Beauregard, Éric (Ext) <Eric.Beauregard@saaq.gouv.qc.ca>, "Larouche, Jean-Francois" <Jean-Francois.Larouche@saaq.gouv.qc.ca>, "Genois, Claudia" <Claudia.Genois.vpsc@saaq.gouv.qc.ca>, "Juneau, Claudine" <Claudine.Juneau@saaq.gouv.qc.ca>, "Dery, Alain" <Alain.Dery@saaq.gouv.qc.ca>
Cc: "Foldes-Busque, Caroline" <Caroline.Foldes-Busque@saaq.gouv.qc.ca>, "Malenfant, Karl" <Karl.Malenfant@saaq.gouv.qc.ca>, "Couture, Manon" <Manon.Couture@saaq.gouv.qc.ca>
Objet: Une version -1 - Avantages et inconvénients : PGI - Dialogue vs Stratégie de MEO

Bonjour,

Tel que discuté à 11h00 une première version des demandes de précisions des alliances qui requièrent un positionnement de la haute direction.

Il est évident que certains sujets pourraient être élagués. Il s'agit d'une liste préliminaire qui sera complétée après l'atelier de cette après-midi.

#	Demandes de précision des alliances	Réf. aux précisions en annexe	Avantages	Inconvénients
1	Déploiement big bang ou graduel (plusieurs livraisons) des fonctionnalités Permis & Immatriculation dans les points de service, mandataires et autres partenaires.	2.2		Impact utilisateurs: Utilisation concurrente de la nouvelle

			solution avec les applications patrimoniales Plus d'une vague de formation
2	Signification de processus de bout en bout pour la Société		
3	Permettre le déploiement des processus / solution finances dans des périodes <u>autres</u> que la fin d'année	2.1	
4	Retarder le déploiement de la solution verticale d'assurance pour attendre la disponibilité de la nouvelle version (disponibilité non connue)	1.3	
5	Communiquer aux alliances l'importance relative des processus pour les guider sur le découpage (portée) et la séquence des livraisons		
6	Inclure ou pas dans une précision sur la portée concernant la gestion des ressources humaines (dossier employés, etc.) pour le délestage de l'application AHR		
6	Au niveau de la gestion des ententes de lot: mécanisme d'acceptation des lots pour permettre le démarrage en parallèle		
7			
8			

Louise

De : Savoie, Louise (Ext)
Envoyé : 28 octobre 2016 08:25
À : Couture, Manon; Malenfant, Karl; Foldes-Busque, Caroline; Shields, Danny; Théberge, Yvon; Chagnon, Madeleine (Ext); Beauregard, Éric (Ext); Larouche, Jean-Francois
Objet : RE: Partage de mes notes personnelles: PGI - Dialogue vs Stratégie de MEO

Bonjour,

Pour nous aider à accélérer la rencontre de lundi matin sur la stratégie de mise en œuvre (positions de la Société face à la stratégie MEO), vous pouvez me faire parvenir des commentaires / corrections / ajouts aux notes ci-dessous. Je pourrai consolider le tout durant le weekend.
Cela nous permettrait de partager préalablement l'information avant la rencontre de lundi qui a lieu à 10h00.

Merci

Louise Savoie, conseillère stratégique | Dir Choix PGI et services d'intégration | VPTI
Société de l'assurance automobile du Québec | 333, boulevard Jean-Lesage |
Québec (Québec) G1K 8J6 | Téléphone [REDACTED]

De : Savoie, Louise (Ext)

Envoyé : 28 octobre 2016 07:53

À : Couture, Manon; Malenfant, Karl; Foldes-Busque, Caroline; Shields, Danny; Théberge, Yvon; Chagnon, Madeleine (Ext); Beaugard, Éric (Ext); Larouche, Jean-Francois

Objet : Partage de mes notes personnelles: PGI - Dialogue vs Stratégie de MEO

Bonjour,

Je vous partage les notes personnelles que j'ai prises hier durant la session avec l'alliance LGS-IBM-SAP :

Date : 27 octobre 2016

Alliance : LGS-IBM-SAP

Thème : Stratégie de mise en œuvre

Liste des points à clarifier ou questions à répondre :

- Clarifier ce que signifie la notion de processus de bout en bout pour la SAAQ.

Suggestion de réponse : (Caro a sûrement une définition dans ses cartons)

Processus de bout en bout s'apparie à un évènement d'affaires.

Un évènement qui déclenche la réalisation d'une séquence d'activités ayant pour but de produire / livrer un produit / service. (Inclure la notion de performance et de niveau de service)

Exemples de déclencheur : demande client, cyclique relié à une fréquence (renouvellement), etc.

- Clarifier /confirmer certaines orientations et contraintes énoncées dans l'appel d'offres. Notamment :
- Importance relative de chaque processus pour mieux séquencer le contenu des livraisons
- Au niveau de la portée : la Société veut-elle remplacer les applications patrimoines pour la gestion des ressources humaines par les fonctionnalités offertes par [REDACTED] car cela permettrait de délester ces applications du patrimoine?
- Parallélisme des livraisons
- Impacts des implantations sur les opérations – enlignement de la Société
- Quelles sont les attentes de la Société quant au niveau de détail de la conception globale (L0) qui selon les hypothèses de l'alliance va varier en fonction de l'imminence de la livraison?
- Positionnement de la Société vis-à-vis l'hypothèse au niveau d'avoir une interruption (délai) entre la conception globale et le démarrage des livraisons.

Mention d'optimisation possible de démarrer la réalisation de la livraison 1 (financier) à 50% du lot de la conception globale (Soit à mi-chemin au lot #3 selon la stratégie de MEO de l'alliance).

Clarification sur nos énoncés et orientations pour définir les lots en fonction d'une approche AGILE :

- *Mention d'une préoccupation d'une activité de préparation du prochain lot dans chaque lot pour assurer une utilisation des ressources à 100% en continu;*

- **Durée de 6 mois à clarifier auprès de l'alliance : est-ce que des lots de durée variable sont acceptables pour la Société?**

Suggestion : Apporter une précision qu'au niveau d'un découpage qui prendrait en compte une portée bien définie :

Exemple d'hier de découpage en lots pour la phase de réalisation:

- 1 Lot « Consommation des CDP »
- 1 lot « Réalisation des transactions / services de la solution »
- 1 lot « Réalisation de la PAS et intégration [REDACTED] » qui réutilise ce qui a été fait au lot précédent.

-----Rendez-vous d'origine-----

De : Couture, Manon

Envoyé : 28 octobre 2016 07:32

À : Couture, Manon; Malenfant, Karl; Foldes-Busque, Caroline; Savoie, Louise (Ext); Shields, Danny; Théberge, Yvon; Chagnon, Madeleine (Ext); Beaugard, Éric (Ext); Larouche, Jean-Francois

Objet : PGI - Dialogue vs Stratégie de MEO

Date : 31 octobre 2016 10:00-12:00 (UTC-05:00) Est (É.-U. et Canada).

Où : Salle de VisioConférence du dialogue

Bonjour

Le but de la rencontre est de définir quels sont les éléments de précisions qui seront transmis aux Alliances suite à leur présentation et préoccupations.

Merci !!!

Chabot, Sylvie

De: Théberge, Yvon
Envoyé: 28 octobre 2016 15:43
À: Frenette, Yves
Cc: Chabot, Sylvie; Côté, Rodrigue
Objet: Dialogue - positionnement demandé

Bonjour Yves,

Voici une partie de réponse en ce qui a trait aux « infos pertinentes » demandés par les intégrateurs et soulignés par Malette sur la stratégie de mise en œuvre. D'entrée de jeu les explications aident beaucoup à la compréhension dans le séquençement des lots et divers éléments qu'ils ont considérés.

Ils exposent toutefois une série d'éléments qu'ils ont besoins d'avoir des positionnements SAAQ.

À titre d'exemple :

- Une alliance mentionne que le décalage du début des travaux fait en sorte que la livraison des modules financiers se ferait en cours d'exercice. Sommes nous à l'aise avec ça ?
- L'autre Alliance demande de confirmer qu'elle peut synchroniser la livraison des modules financiers avec la fin d'année.

Je te joins les positionnements connus à date (exercice partiel). On débute l'analyse sommaire.

Ces questions méritent d'être répondues afin de permettre la poursuite des ateliers sur la stratégie de mise en œuvre.

Je crois que Karl veut les soumettre au CD SAAQ de lundi pm.

Pour ce qui est du dialogue ca va bien. Dans les délais, la réception est bonne. On en rediscutera lundi.

Si tu as des questions, n'hésites pas.

Envoyé : 28 octobre 2016 13:03

Objet : Une version -1 - Avantages et inconvénients : PGI - Dialogue vs Stratégie de MEO

Bonjour,

Tel que discuté à 11h00 une première version des demandes de précisions des alliances qui requièrent un positionnement de la haute direction.

Il est évident que certains sujets pourraient être élagués. Il s'agit d'une liste préliminaire qui sera complétée après l'atelier de cette après-midi.

#	Demandes de précision des alliances	Réf. aux précisions en annexe	Avantages	Inconvénients
1	Déploiement big bang ou graduel (plusieurs livraisons) des fonctionnalités Permis & Immatriculation dans les points de service, mandataires et autres partenaires.	2.2		Impact utilisateurs: • Utilisation concurrente de la nouvelle solution avec les applications patrimoniales • Plus d'une vague de formation
2	Signification de processus de bout en bout pour la Société			
3	Permettre le déploiement des processus / solution finances dans des périodes <u>autres</u> que la fin d'année	2.1	Dans l'année financière où a lieu la conversion : Exige des efforts additionnels notamment à l'égard de deux exercices de clôture (et conséquemment leur vérification) - Exige d'intégrer dans les états financiers des portions d'information provenant de deux systèmes (1er portion DBS, 2e portion SAP). Cette façon de faire met à risque l'intégrité et l'exactitude de l'information financière. (notamment à l'égard de la démarcation des revenus et dépenses) - Exige le développement de modules et des efforts	- Permet un meilleur arrimage avec les autres livraisons du PGI (pour livraisons où les modules/ processus financiers sont sur le chemin critique). - Une alternative serait d'implanter et roder les nouveaux modules financiers tout en maintenant les systèmes patrimoniaux financier jusqu'à la prochaine fin d'année financière. En contrepartie des efforts additionnels sont exigés dans les opérations.

			additionnels pour assurer le suivi de divers éléments pour l'exercice financier ou a lieu la conversion (ETC, engagements, budgets) - Comparaison des données annuelles pour les analyses financières difficile en raison de leur répartition dans deux systèmes	
4	Retarder le déploiement de la solution verticale d'assurance pour attendre la disponibilité de la nouvelle version (disponibilité non connue)	1.3		
5	Communiquer aux alliances l'importance relative des processus pour les guider sur le découpage (portée) et la séquence des livraisons			
6	Inclure ou pas dans une précision sur la portée concernant la gestion des ressources humaines (dossier employés, etc.) pour le délestage de l'application AHR			
6	Au niveau de la gestion des ententes de lot: mécanisme d'acceptation des lots pour permettre le démarrage en parallèle			
7				
8				

-----Message d'origine-----
De : Frenette, Yves

Envoyé : 27 octobre 2016 20:54
À : Chabot, Sylvie; Côté, Rodrigue
Objet : Re: Dialogue

En fait dans le courriel de Malette on indique que la présentations du plan de mise en œuvre aujourd'hui a généré des infos pertinents ... C'est quoi que vous avez appris ... Moi ce sujet m'intéresse

Demain l'autre groupe fera de même ...

Ont-ils besoins de précisions ???

Envoyé de mon iPhone

- > Le 27 oct. 2016 à 20:38, Frenette, Yves <Yves.Frenette@saaq.gouv.qc.ca> a écrit :
- >
- > Selon vous ... Avec les questions que les Alliances posent ... Est-ce qu'on devra débiter à fournir des réponses ... Ex: Sur la stratégie de mise en œuvre ...
- >
- > Dans le fond si on transmet des réponses juste dans 4 semaines ... Va-t-on retarder indûment notre processus ?
- >
- > Il faut comprendre que les deux ont du chemin à faire là dessus et c'est crucial ... Si on encadre pas ... Un peu ... Prends-t-on plus de risque comme entreprise ?
- >
- > Au départ on croyait qu'ils arriveraient avec bonne solution ... Mais si elles posent questions ??? On est loin coupe aux lèvres
- >

Chabot, Sylvie

De: Marie-Pierre Lelièvre [REDACTED]
Envoyé: 27 octobre 2016 20:18
À: Frenette, Yves
Cc: Valérie Dion; Félix-Antoine Léger; Chabot, Sylvie; Pelletier, Daniel
Objet: état de situation DC 27-10-2016

Bonjour monsieur Frenette

Voici le topo de cette journée :

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent;
- Les sujets prévus être couverts l'ont été (Positionnement BI, Technologie, Commercial-Vision d'affaire);
- L'alliance a procédé à la première présentation du plan global de stratégie de mise en œuvre (v1), ce qui a généré des informations pertinentes;
- Calendrier de lundi 31 octobre et mardi 1^{er} novembre sera revu pour considérer le temps requis pour compléter les sujets prévus pour ces deux dates de même que pour accorder un délai additionnel à l'alliance Deloitte pour la préparation de la présentation Stratégie de mise en œuvre v2. La révision du calendrier vise à condenser ces deux journées en deux demis journées. Le dialogue sera effectué le 1^{er} novembre (Deloitte am; LGS pm). Le délai additionnel d'une journée accordé à l'alliance Deloitte pour préparation est raisonnable en terme de temps «calendrier»;
- L'alliance LGS accorde le droit à la Société de traiter directement avec SAP pour certains éléments de «Licensing» qui n'ont pas d'impact sur l'entente entre les deux parties de l'alliance;
- Comme hier, quelques infos à considérer partager aux 2 alliances dans le dialogue ont été identifiées et partagées avec Karl;

Nous demeurons disponibles pour toute question.

Marie-Pierre Lelièvre, CPA auditrice, CA

MALLETTE S.E.N.C.R.L.

200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois

Québec QC G1W 5C4

Téléphone [REDACTED]

Télécopie [REDACTED]

Courriel [REDACTED]

Visitez notre site www.mallette.ca

Avec vous,
là où ça **compte**
depuis **75** ANS

MEMBRE TIAG®

Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

Chabot, Sylvie

De: Tremblay, Martin
Envoyé: 27 octobre 2016 19:14
À: Chabot, Sylvie
Objet: 27 oct.

Bonjour,

Pour mon résumé, je vais y aller directement avec les détails.

9h25, Karl et LGS discutent de la semaine prochaine, qu'est-ce qui peut se faire le 1^{er} et 3 Nov. Nous aurons un calendrier amendé.

Karl prose à LGS de leur présenter notre SGPE (C'est bien car Deloitte a demandé une présentation donc, ça place les 2 alliances au même niveau). LGS accepte.

9h59 Volet Techno, il y a beaucoup de « précisions » que je publierais en addenda car ça se rapproche d'un positionnement. Surtout ce qui touche le « site miroir » (p11) car la pondération en « G » en rendu à 5% direct de la note totale.

La balancement de charge a aussi été « positionné » sur [REDACTED]

P14, LGS demande si la SAAQ a un positionnement pour le Cloud. Il semble que ce sera discuté le 1^{er} nov.

P18, positionnement BI

Thème BI 11h00, p7 positionnement à publier.

À 11h07, Caroline avoue que l'AO n'est pas détaillé sur le BI, le terme utilisé a été « mince ».

11h19 Karl a mentionne qu'il « s'attend à des amendés de LGS pour le BI ». Le message n'était pas trop subtile.

11h24 SAP (Michel) dit ouvertement que les gens de SAP ont cherché Louise dans le train... Et que les gens de ViaRail aura répondu en donnant l'horaire de Louise....

11h27, LGS demande le cahier de réponse le plus rapidement possible. Nabil semble déçu de se faire répondre que ce ne sera pas cette semaine...

11h30 nous recevons un calendrier amendé selon les discussions de 9h25

11h35, Louise dit à l'alliance qu'il devront nous faire un fichier Excel pour l'inventaire des produits (licences) p9-10. Ça semble être une exigence plus qu'une « demande » en dialogue. Je ne suis pas certain de la façon de procéder. Louise informe LGS et SAP qu'ils pourront l'utiliser pour les amendés... (Au débriefing, on me dit que l'alliance vont faire le fichier, nous n'enversons rien officiellement par la DGCC mais, l'envoi se fera pour que ça soit dans les amendés. Suivi à faire!)

11h58 Je ne suis vraiment pas à l'aise avec cette exigence (p13) Louise stipule que l'alliance doit fournir un liste de prix « public »... et grilles d'escomptes et une explication du modèle d'estimation de prix... dans le sujet de « compréhension de la politique d'escompte d'achat de l'éditeur et des éditeurs tiers... ». Je ne comprends pas à quoi ça sert dans l'évaluation de la qualité. Ça ressemble à demander une « simili-soumission » pour s'approcher de ce qui se cache dans les enveloppes.

Sur l'heure du dîner, j'ai parlé avec l'avocate qui prend les notes et elle me dit que, le secret professionnel, c'est pour les avis juridique. Si le cabinet nous envoie un rapport officiel, ça devrait être accessible à l'accès à l'information. Point important à valider, même si nos avocats sont en grève.

* Martin → LGS → besoin → exigence → préoccupations

→ n'était pas pressante, je pourrais * (Martin)

est-ce un adm → le terme positionnement est utilisé et n'est pas encore défini
* Martin

* Partager le conseil de Yves

* Vérifier avec VE (stock direction par DGCC)

A L'aise
Louise

↓
j'ai partagé la préoccupation à Karl

13h24 Nabil (LGS) accepte que la SAAQ négocie directement avec SAP pour certaines clauses de « Licencing », il semble demander la prudence. Karl amène le point de convenir avec l'alliance des sujets acceptables et la liste devra se faire sous peu pour approbation de l'alliance.

13h28, il demande si c'est un seul contrat et Karl lui répond que c'est encore en discussion à la SAAQ.

13h33 Étape « G », la nouvelle pondération détaillée est dévoilée.

13h41 LGS commence à parlé du plan global qui est en fait sensiblement SMO.

13h58 LGS avoue qu'ils n'ont pas eu beaucoup de temps pour décider de SMO car l'AO fermait à la mi janvier. Même avec des prolongations, ils ne pouvaient plus changer car SMO lie sensiblement tout le reste de la soumission.

14h25 LGS demande les détails du CTP car, c'est une contrainte qu'ils ont utilisé pour SMO. Ils voulaient mettre tous les bénéfices au début du projet mais, ce n'était pas réaliste avec un CTP. De plus, ils expliquent que le parallélisme c'est bien mais pas plus que 2 car ça décuple les problématiques et, avec le CTP, ça ne semblait pas pouvoir être rentable.

16h13 un document SMO « information complémentaire » vient « bonifier l'AO » (termes utilisés par Dany Shield), donc, il faudra publier quelque chose.

16h20 LGS demande si la SAAQ va donner leurs préférences

16h28 Karl spécifie qu'il a 21 points à regarder avec son équipe et il va revenir.

Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22

Québec (Québec) G1K 8J6

Téléphone:

Télécopieur

AVIS DE CONFIDENTIALITÉ

Ce courriel peut contenir des informations confidentielles qui ne vous sont pas destinées. Si ce message vous a été adressé par erreur, veuillez le détruire et en informer l'expéditeur immédiatement.

De : Tremblay, Martin

Envoyé : 26 octobre 2016 15:04

À : Chabot, Sylvie

Objet : 25 oct.

Bonjour,

C'est la pause, il faudrait tu viennes prendre ma place dans 20-25 min à la salle de visio au sud-1.

En premier lieu, Deloitte, Karl et Madeleine semblent beaucoup plus à l'aise aujourd'hui.

En général, ce sont les mêmes points qu'hier.

Les positionnements doivent sortir en addenda rapidement et les précisions, à sortir mais tout dépend si elles sont définitivement détaillées.

En détails :

9h33 Karl spécifie que ce n'était pas décidé lorsqu'on a fait l'AO, pour les décisions sur le centre d'expertise...

Deloitte demande si la SAAQ est ouverte aux propositions, KM accepte.

9 :58, KM précise que le comité directeur = Comité de direction de la SAAQ

10h12 Deloitte pousse l'idée du Cloud et veut savoir jusqu'à quelle portée la SAAQ serait ouverte.

10h45, Karl spécifie que la SAAQ va protéger l'innovation.

11h05, Deloitte demande un cession sur SPGE

11h49 Deloitte demande si les nouvelles précisions peuvent affecter l'évaluation des ressources vertes de l'étape « E ».

Caroline parle qu'elle a évalué les bâtons rouges....

Karl parle beaucoup des comités...

Est-ce que toutes les précisions ont été approuvées par la comité de sélection?!?

Midi, KARL confirme que le 19% d'évaluation SP sera détaillé sous peu.

13h40, Deloitte veut dialoguer sur :

- La gestion du changement
- SPGE
- Équipe de projet
- Licencing
- Contrats, avec ou sans avocats au dialogue
- Financement va affecter le CTP?

13h40 Karl parle de possiblement changer de salle pour le dialogue pour SMO?

13h47, Caroline amène l'ouverture à la SAAQ pour le parallélisme, équipes de la Saaq prêtes à commencer donc le 4 avril ça doit commencer.

Deloitte soulève le « Big Bang »

14h04 Volet fonctionnel, annexe 1 est de l'information additionnelles

14h16, SAP soulève la problématique des grilles F1 et F2. Deloitte demande la liste des incohérences. Si ça se fait, il faudrait le faire pour LGS aussi.

14h24, Partage de risques

Deloitte avoue avoir des visions différentes sur ce sujet suite à la lecture de l'AO.

Karl dit que les plaquettes « approuvées » par le comité de direction....

14h40 Deloitte pose beaucoup de questions sur le partage de risques.

14h51 Karl spécifie que la contingence n'était pas claire dans l'AO (sujet de la p14)

14h55 Deloitte parle de possibilité d'augmenter la portée, comment ce ferait le tout, contingence, etc...

15h01 Karl clarifie le 3M\$ au bordereau de prix de l'éditeur.

Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22

Québec (Québec) G1K 8J6

Téléphone: [REDACTED]

Télécopieur: [REDACTED]

27/10

Sujets	LGS-IBM-SAP	Deloitte-SAP
Organisation et gouvernance	La SAAQ demandait à ce que les team leads soient à temps plein sur la toute période du programme (5 ans). L'alliance demande s'il possible de moduler la présence des team leads afin d'optimiser le travail et les coûts du projet. Si une ouverture est faite à cet égard, la Société devrait considérer partager à l'autre alliance.	- Précision que la ressource SAAQ, Conseiller stratégique BI, n'est pas qualifié comme un <i>data scientist</i> - Certains ateliers de travail avec les alliances donneront suite à des précisions du besoin de la Société. La Société devrait considérer communiquer les décisions portant sur la définition des besoins de façon officielle aux deux alliances. Par exemple : - Centre d'excellence - Infonuagique (Cloud readiness)
Centre d'expertise		Considérer partager la précision donnée par la Société à l'effet que le coût attribuable au centre d'expertise devra être inclus dans la soumission amendée et l'analyse sera effectuée en fonction du coût-bénéfice pour la Société par rapport aux besoins énoncés dans le canal de communication officiel (addenda)
Planification des discussions de la Stratégie de mise en œuvre		Deloitte souhaite faire une présentation de sa compréhension de l'appel d'offres et des éléments qui supportent cette compréhension. Ils s'attendent à ce que la Société aide à la compréhension de l'appel d'offres => Considérer que si les réponses de la Société vis-à-vis les questionnements de l'alliance incluent des précisions sur les besoins de l'appel d'offre, ces précisions soient communiquées à l'autre alliance.
Fonctionnel, Positionnement BI et CDP		Dans l'éventualité que la Société fournira la liste des incohérences entre la grille F1 et F2, la Société devra envisager fournir ces informations aux deux alliances.
Partage des risques	Considérer partager la réponse de la Société concernant la possibilité de considérer des taux distincts des ressources ayant un impact sur le taux moyen du calcul des contingences (ex. : experts SAP);	
Thèmes de questionnement de l'alliance	Considérer partager la réponse de la Société concernant le calcul du TCO avec les alliances	
Volet technologique		
Positionnement-Intelligence d'affaire	Considérer informer l'autre alliance qu'il n'y a pas d'évaluation des risques perçus (zone d'amélioration) car la Société est en mode positionnement. Comment l'alliance peut-elle permettre à la Société de réaliser son plan stratégique en matière d'intelligence d'affaire?	

Points d'attention à considérer

Licensing	Considérer confirmer avec l'autre alliance, la possibilité de faire affaire directement avec SAP pour la négociation de certaines licences.	
Vision d'affaires	Considérer informer les deux alliances qu'une liste provenant d'un site internet vivant n'est pas une source d'information valable pour le processus d'appel d'offre car la Société n'a pas le droit de s'y référer. Il est cependant possible d'imprimer la page web et l'annexer à la soumission	
Grille d'évaluation de l'étape G	Considérer informer les deux alliances qu'une ressource ayant un indicateur vert ne détient pas le maximum de point, mais qu'il détient une cote de niveau acceptable. Que l'alliance à la liberté de mettre à jour le CV ou de proposer une nouvelle ressource.	

Chabot, Sylvie

De: Frenette, Yves
Envoyé: 27 octobre 2016 20:54
À: Chabot, Sylvie; Côté, Rodrigue
Objet: Re: Dialogue

En fait dans le courriel de Malette on indique que la présentations du plan de mise en œuvre aujourd'hui a généré des infos pertinents ... C'est quoi que vous avez appris ... Moi ce sujet m'intéresse

Demain l'autre groupe fera de même ...

Ont-ils besoins de précisions ???

→ oui, vous les gtes pousse

Envoyé de mon iPhone

> Le 27 oct. 2016 à 20:38, Frenette, Yves <Yves.Frenette@saaq.gouv.qc.ca> a écrit :

>

> Selon vous ... Avec les questions que les Alliances posent ... Est-ce qu'on devra débiter à fournir des réponses ... Ex: Sur la stratégie de mise en œuvre ...

>

> Dans le fond si on transmet des réponses juste dans 4 semaines ... Va-t-on retarder indûment notre processus ?

>

> Il faut comprendre que les deux ont du chemin à faire là dessus et c'est crucial ... Si on encadre pas ... Un peu ... Prends-t-on plus de risque comme entreprise ?

>

> Au départ on croyait qu'ils arriveraient avec bonne solution ... Mais si elles posent questions ??? On est loin coupe aux lèvres

>

> Envoyé de mon iPhone

Chabot, Sylvie

De: Frenette, Yves
Envoyé: 27 octobre 2016 20:38
À: Chabot, Sylvie; Côté, Rodrigue
Objet: Dialogue

Selon vous ... Avec les questions que les Alliances posent ... Est-ce qu'on devra débuter à fournir des réponses ... Ex: Sur la stratégie de mise en œuvre ...

Dans le fond si on transmet des réponses juste dans 4 semaines ... Va-t-on retarder indûment notre processus ?

Il faut comprendre que les deux ont du chemin à faire là dessus et c'est crucial ... Si on encadre pas ... Un peu ... Prends-t-on plus de risque comme entreprise ?

Au départ on croyait qu'ils arriveraient avec bonne solution ... Mais si elles posent questions ??? On est loin coupe aux lèvres

Envoyé de mon iPhone

*Revoir les 2
seulement intéressé*

LGS

Avion

*# les 2 pont-elles
valables*

**Delaté jusqu'à
20/10/2020**

*à la paroxysse du
mois d'octobre
à orienter ces travaux*

*il faut
potentiel*

*attend note
évaluation de
la pondération
et celle de
la VE à cet
égard*

→ quand

→ 3 nouvelles

→ oui, mais pour le moment pas près

Dialogue compétitif
Résumé journalier
27 octobre 2016

Personnes présentes :

LGS : Nabil Aboutanos, Gratien Coté, Martine Gagné, Daniel Lacroix, Marc Lavoie, Tobi Aouad, Charles Wardlaw, Marc Desrochers

SAP : Pierre Lamarre, Guy Cossette

SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Éric Beauregard, Maurice Guénard, Jean-François Larouche, Louise Savoie, Danny Shields

Vérificateur interne : Martin Lapierre

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Léonie Derome

DGCC : Martin Tremblay

En résumé :

- Nabil mentionne que LGS a de l'ouverture afin que les membres de la SAAQ rencontrent directement ceux de SAP pour le licensing. Il veut cependant que l'esprit de l'Alliance demeure. Il a également indiqué certaines contraintes à Karl.
- Les sujets contenus dans les plaquettes sont respectés (BI, techno). Certains présentateurs lisent moins les plaquettes que d'autres, mais le sujet est bien couvert.
- L'Alliance mentionne qu'elle aimerait mieux connaître la position de la Société face au cloud. Cependant, les représentants de LGS ont mentionné que l'évolution des produits offerts par le cloud ne serait pas possible pour la SAAQ.
- Les membres de LGS demandent à la SAAQ si l'environnement de développement doit être inclus dans le plan de reprise. L'Alliance veut également savoir qui a le leadership dans le BI (SAAQ ou Alliance). LGS demande si la SAAQ voit un inconvénient à ce que les utilisateurs doivent composer avec deux systèmes en même temps (Livraisons différentes). La SAAQ doit leur revenir avec des réponses.
- L'équipe de LGS était principalement composée de trois personnes sauf le BI et l'infrastructure technologique où des spécialistes se sont joints lors des discussions.
- L'équipe de LGS a posé certaines questions aux représentants de la SAAQ pour bien comprendre les contraintes d'implantation de la SAAQ.
- L'équipe LGS trouvait risquer l'implantation du Fonds d'assurance pendant le programme étant donné que le produit d'assurance de SAP n'indique pas de date de disponibilité pour la plateforme Hanna.

Faits saillants :

Il n'y a pas eu beaucoup d'interactions lors de la présentation de LGS sur leur stratégie de mise en œuvre.

À noter que l'Alliance ne pensait pas que l'implantation du Fonds d'assurance était priorisée à la suite de la lecture de l'appel d'offres.

enjeux: cloud ⇒ position

Pas de jaune
Pas de jaune

duplication
cavée *



Chabot, Sylvie

De: Valérie Dion [REDACTED]
Envoyé: 26 octobre 2016 18:09
À: Frenette, Yves
Cc: Chabot, Sylvie; Pelletier, Daniel; Marie-Pierre Lelièvre; Félix-Antoine Léger
Objet: État de situation - DC 26/10/2016 - *Deloitte*

Bonjour Yves

Voici le topo de cette journée :

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement). Rien à signaler de différent d'hier;
- Les sujets prévus être couverts l'ont été + couverture des volets fonctionnel et technologique;
- Calendrier de vendredi révisé (jour 2 avec Alliance) pour considérer l'avance vs calendrier initial. Le volet Licensing IBM et une discussion sur SGPS seront abordés vendredi. La discussion sur SGPS est prévue mardi pour LGS. Tout comme pour LGS, Deloitte sera appelée à présenter sa stratégie de mise en œuvre (initiale) au jour 2 et les échanges sur la stratégie se feront au jour 3;
- Généralement plus de discussions à chaque thème car l'alliance énonçait des commentaires sur les zones d'amélioration identifiées par la SAAQ davantage qu'hier;
- Deloitte a également mentionné le défi de disponibilité des ressources expertes de SAP dans le contexte où elles doivent travailler avec les 2 alliances;
- Comme hier, quelques infos à partager aux 2 alliances dans le dialogue ont été identifiées et partagées avec Karl;
- L'alliance a fourni une liste de sujets à aborder; nous ferons un suivi sur la façon dont l'équipe SAAQ les traitera et la nécessité de partager certaines réponses de la SAAQ de façon équitable entre les 2 alliances.

Nous demeurons disponibles pour toute question.

Valérie Dion, CPA auditrice, CA
MALLETTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois
Québec QC G1W 5C4
Téléphone [REDACTED]
Télécopie [REDACTED]
Courriel [REDACTED]
Visitez notre site www.mallette.ca

Avec vous,
là où ça compte
depuis **75** ANS

MEMBRE **TIAG®**
Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

1

Chabot, Sylvie

De: Tremblay, Martin
Envoyé: 26 octobre 2016 15:04
À: Chabot, Sylvie
Objet: 25 oct.

Bonjour,

C'est la pause, il faudrait tu viennes prendre ma place dans 20-25 min à la salle de visio au sud-1.

En premier lieu, Deloitte, Karl et Madeleine semblent beaucoup plus à l'aise aujourd'hui.

En général, ce sont les mêmes points qu'hier.

Les positionnements doivent sortir en addenda rapidement et les précisions, à sortir mais tout dépend si elles sont définitivement détaillées.

En détails :

9h33 Karl spécifie que ce n'était pas décidé lorsqu'on a fait l'AO, pour les décisions sur le centre d'expertise...

Deloitte demande si la SAAQ est ouverte aux propositions, KM accepte.

9 :58, KM précise que le comité directeur = Comité de direction de la SAAQ

10h12 Deloitte pousse l'idée du Cloud et veut savoir jusqu'à quelle portée la SAAQ serait ouverte.

10h45, Karl spécifie que la SAAQ va protéger l'innovation.

11h05, Deloitte demande un cession sur SPGE

11h49 Deloitte demande si les nouvelles précisions peuvent affecter l'évaluation des ressources vertes de l'étape « E ».

Caroline parle qu'elle a évalué les bâtons rouges....

Karl parle beaucoup des comités...

Est-ce que toutes les précisions ont été approuvées par la comité de sélection?!?

Midi, KARL confirme que le 19% d'évaluation SP sera détaillé sous peu.

13h40, Deloitte veut dialoguer sur :

- La gestion du changement
- SPGE
- Équipe de projet
- Licencing
- Contrats, avec ou sans avocats au dialogue
- Financement va affecter le CTP?

13h40 Karl parle de possiblement changer de salle pour le dialogue pour SMO?

14h47, Caroline amène l'ouverture à la SAAQ pour le parallélisme, équipes de la Saaq prêtes à commencer donc le 4 avril ça doit commencer.
Deloitte soulève le « Big Bang »

14h04 Volet fonctionnel, annexe 1 est de l'information additionnelles

14h16, SAP soulève la problématique des grilles F1 et F2. Deloitte demande la liste des incohérences. Si ça se fait, il faudrait le faire pour LGS aussi.

14h24, Partage de risques ←

Deloitte avoue avoir des visions différentes sur ce sujet suite à la lecture de l'AO.

Karl dit que les plaquettes « approuvées » par le comité de direction....

14h40 Deloitte pose beaucoup de questions sur le partage de risques. ←

14h51 Karl spécifie que la contingence n'était pas claire dans l'AO (sujet de la p14) ←

14h55 Deloitte parle de possibilité d'augmenter la portée, comment ce ferait le tout, contingence, etc... ←

15h01 Karl clarifie le 3M\$ au bordereau de prix de l'éditeur. >

Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22

Québec (Québec) G1K 8J6

Téléphone: [REDACTED]

Télécopieur: [REDACTED]

26/10

Sujets	LGS-IBM-SAP	Deloitte-SAP
Organisation et gouvernance	La SAAQ demandait à ce que les team leads soient à temps plein sur la toute période du programme (5 ans). L'alliance demande s'il possible de moduler la présence des team leads afin d'optimiser le travail et les coûts du projet. Si une ouverture est faite à cet égard, devrait être partagé à l'autre alliance.	- Précision que la ressource SAAQ, Conseiller stratégique BI, n'est pas qualifié comme un <i>data scientist</i> - Certains ateliers de travail avec les alliances donneront suite à des précisions du besoin de la Société. Les décisions portant sur la définition des besoins devront être communiquées de façon officielle aux deux alliances : - Centre d'excellence - Infonuagique (Cloud readiness)
Expertise des ressources		L'alliance demande à obtenir les précisions concernant la répartition des pondérations des critères d'évaluation des ressources, pour l'étape G, entre SP2 et SP7, tel que la Société l'avait présenté dans l'appel d'offre initial (p.170). Il devra y avoir partage aux 2 alliances de cette communication.
Centre d'expertise		Partager la précision donnée par la Société à l'effet que le coût attribuable au centre d'expertise devra être inclus dans la soumission amendée et l'analyse sera effectuée en fonction du coût-bénéfice pour la Société par rapport aux besoins énoncés dans le canal de communication officiel (addenda)
Planification des discussions de la Stratégie de mise en œuvre		Deloitte souhaite faire une présentation de sa compréhension de l'appel d'offres et des éléments qui supportent cette compréhension. Ils s'attendent à ce que la Société aide à la compréhension de l'appel d'offres => S'assurer que si les réponses de la Société vis-à-vis les questionnements de l'alliance incluent des précisions sur les besoins de l'appel d'offre, ces précisions soient communiquées à l'autre alliance.
Fonctionnel, Positionnement BI et CDP		Dans l'éventualité que la Société fournira la liste des incohérences entre la grille F1 et F2, la Société devra envisager fournir ces informations aux deux alliances.
Partage des risques	Partager la réponse de la Société concernant la possibilité de considérer des taux distincts des ressources ayant un impact sur le taux moyen du calcul des contingences (ex. : experts SAP);	
Thèmes de questionnement de l'alliance	Partager la réponse de la Société concernant le calcul du TCO avec les alliances	

Dialogue compétitif
Résumé journalier
26 octobre 2016

Personnes présentes :

Deloitte: Michel Gévry, Jonathan Hopkins, Makram Braham, David Trudel

SAP : Pierre Lamarre, Guy Cossette

SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Madeleine Chagnon, Éric Beauregard, Manon Couture , Claudia Genois, Sylvain Cloutier, Maurice Guénard, Jean-François Larouche

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Léonie Derome

DGCC : Martin Tremblay

En résumé :

- Les sujets contenus dans les plaquettes sont respectés.



- L'équipe de Deloitte a posé des questions sur le partage de risque. Il semble y avoir des incompréhensions. La notion de demande de changement a été soulevée par l'alliance.
- L'alliance mentionne qu'elle bonifiera son offre (Cloud vs On promise). Il en va de même pour la formation.
- L'équipe de Deloitte était principalement composée de deux personnes dans la salle sauf lorsque les deux ressources de SAP se sont jointes aux discussions en PM.
- Les travaux avancent avec la même cadence que la veille avec l'autre alliance. L'aspect technologique a même été abordé plus que l'autre alliance.

Faits saillants :

S/O

Chabot, Sylvie

De: Tremblay, Martin
Envoyé: 25 octobre 2016 18:25
À: Chabot, Sylvie
Objet: Dialogue 24 oct

Bonjour,

Voici mes commentaires sur la journée du 24 oct avec l'alliance LGS/IBM:

Je ne vais pas toutes les nommer mais, il y a beaucoup de précision dans les plaquettes.

Si elles ne sont pas envoyées par addenda, elles ne seront pas officielles et le comité de sélection ne devra pas juger selon les plaquettes.

À ce que je sais, seulement ce qui est envoyé par la DGCC est officiel. *→ VRAI*

Il y a aussi, plusieurs positionnements qui ont été nommés à sortir en addenda, par exemple :

- 1 bâton vert au lieu de 3;
- pas d'évaluation de la relève en « G », sauf si elle est remplacée dans l'équipe primaire (entrevue à faire);
- positionnement pour le centre d'Expertise;
- Positionnement à compléter pour le partage de risque;
- Karl a spécifié que c'était possible de travailler à distance, il a dit « oui » à l'ajout du « monitoring » par SAP et IBM, à voir s'il faut un addenda car, seulement ce qui est envoyé par la DGCC est officiel.

Il me resterait à relire les plaquettes pour m'assurer que c'est complet pour l'instant.

Pour certains détails :

9h15, Madeleine répète toujours « Appel de propositions » quand officiellement, le bon terme c'est « Appel d'offres ».

10h05 Pendant les plaquettes de SP, Karl a dit : « vous devez faire un amendement à votre proposition. » mais, il s'est repris 2 minutes plus tard en disant « Vous pouvez décider de ne rien faire ».

10h50, j'ai pris une note lorsqu'ils parlaient du centre d'Expertise. Il faudra voir comment le bordereau de prix changera suite aux positionnements de la SAAQ. Ça sera sûrement dans le cahier réponse que le projet doit être en train de produire.

11h46 Karl a dit officiellement que les relèves ne seront plus évalués en « G » mais, si une relève est utilisée dans l'équipe primaire, elle devra passer l'entrevue.

13h15 Karl parle de SMO en survol, il amène la possibilité de voir pour accélérer le tout, faire plus de parallélisme et propose à l'alliance de se préparer pour le 1^{er} nov.

13h20, je n'ai pas de copie pour suivre les plaquettes du volet fonctionnel... Il semble y avoir plusieurs précisions. J'ai demandé une copie à Amélie à la fin de la journée.

13h46, avec SAP, j'ai vu dans le langage corporel du représentant de SAP qu'il n'était pas trop nerveux pour les délais du dialogue. Il a même dit (je n'ai pas les mots exactes) au représentant de LGS (Nabil)

« On va avoir des contraintes ». Ça semblait dire que LGS devra suivre son horaire...

14h12 Karl avoue qu'il y a des imprécisions dans l'AO sur le sujet des partages de risques.

14h30 Karl, en parlant, ouvre la porte sur l'idée d'utiliser la contingence (non utilisée à la fin du projet) pour des « options » pour augmenter la portée du projet... Il faudra rester vigilant sur cette plaquette de « partage de risque ».

→ on est pas attaché mais je suis d'accord, prudence

*Proclamation LGS → / partage de risque (ne s'est pas
rafforté de cette formule)*

*→ QTP
Délai : SAP travaux pour 2 alliances, les 2 doivent
avoir le temps pour travailler avec ce délai*

*OK je me valide avec Claude/
besoin du point à cet
égard*

- Changement d'avis*
- Positionnement*
- SMO*
- Attention, équité, évaluation*
- Partage de risque*
- Demande des alliances*
- Enjeux*

LGS, en apparence reste polis mais, semble avoir des doutes sur ce processus. Il y a eu assez de questions et ils ont avoué que leur bureau de NY n'était pas chaud à cette idée. Ils ont aimé que ce sujet soit quand même ouvert aux discussions.

15h30 LGS présentera son « plan global » jeudi. Ils ont soulevé quelques thèmes à aborder, la feuille a été donnée à Karl et Caroline.

15h44 Karl accepte le « Monitoring » à distance pour l'alliance...

LGS demande beaucoup de précision sur le TCO (CTP) car il manque beaucoup de détails selon eux. Ils veulent mettre leurs efforts à la bonne place.

15h45, pour le support, LGS demande à la SAAQ si nous avons une ouverture pour faire les choses différemment. Karl est ouvert.

15h50 à fin Karl demande (3 fois mais de façon différente) à l'alliance si la SAAQ peut parler directement et en privé avec SAP pour le Licencing. LGS ne semble pas à l'aise mais ne ferme pas la porte et avec réserve.

15h53 Karl parle de MS Office 365 cloud...

Au débriefing, j'ai parlé qu'il y aurait beaucoup de choses à publier en addenda et j'ai mentionné que je ne suis pas à l'aise de dire aux alliance qu'Office 365, c'est réglé.

Ça semble faire le tour, juste te rappeler que demain je dois partir à la pause en PM.

Martin Tremblay

Coordonnateur des acquisitions de biens et du recrutement des mandataires

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22

Québec (Québec) G1K 8J6

AVIS DE CONFIDENTIALITÉ

Ce courriel peut contenir des informations confidentielles qui ne vous sont pas destinées. Si ce message vous a été adressé par erreur, veuillez le détruire et en informer l'expéditeur immédiatement.

Engage :- LGS semble
avoir des réserves
par rapport au
Partage de Risque
- TCO (veulent
répondre adéquatement)

Chabot, Sylvie

De: Valérie Dion
Envoyé: 25 octobre 2016 17:48
À: Frenette, Yves
Cc: Chabot, Sylvie; Pelletier, Daniel; Marie-Pierre Lelièvre; Félix-Antoine Léger
Objet: État de situation - DC 25/10/2016

Bonjour Yves

Voici le topo de cette journée :

- Les règles de fonctionnement énoncées à la rencontre de démarrage ont été respectées (réf. : principes directeurs, règles de vie et autres règles de fonctionnement), à l'exception de la règle qui indique que la Société transmettra les documents concernant chaque thème à l'avance. Toutefois, puisque la Société présente les plaquettes liées à chaque thème et laisse ensuite à l'Alliance le temps d'y réagir et de poser ses questions dans la séance en cours ou dans une séance subséquente, nous n'entrevoions pas de risque à cet égard. Le risque pourrait survenir pour des thèmes abordés plus tard dans le dialogue, mais on comprend qu'il y a une ouverture dans le calendrier global afin de poursuivre au besoin des discussions sur les thèmes Contrats/Licensing au terme des 5 semaines, donc ne devrait pas être un problème. Toujours en lien avec cette règle, nous comprenons que la liste des facteurs de risque sera partagée avec les 2 alliances dès la semaine prochaine; nous nous assurerons que ce soit le cas et d'obtenir nous-mêmes l'information pour se préparer aux ateliers sur ce sujet.
- Les sujets prévus être couverts l'ont été + couverture du volet fonctionnel car en avant de la cédule (l'alliance est davantage en mode réception de l'information à ce stade-ci, donc les questions/échanges seront davantage dans les journées suivantes).
- Calendrier de jeudi révisé pour considérer cette avance. Le volet Licensing IBM sera traité jeudi. L'alliance sera appelée à présenter sa stratégie de mise en œuvre (initiale). L'équipe SAAQ planifie être en mode «écoute». Nous nous assurerons que le délai (jour 2 du dialogue en tunnel) et la durée (à confirmer suite à jeudi) donnés aux 2 alliances pour faire de telles présentations sont similaires.
- Il semble que les ressources expertes de SAP peuvent ne pas être disponibles à tout moment du dialogue; le responsable du dialogue analysera toute demande de report d'un sujet à une date différente du calendrier convenu en fonction de la règle de «force majeure» initialement prévue. Une souplesse à l'égard de cette règle devra être faite de façon équitable pour les 2 alliances; le responsable du dialogue semble très sensibilisé à ce propos.
- Nous avons noté quelques infos complémentaires données par l'équipe SAAQ dans le cadre de la présentation des plaquettes ou en réponse à des questions de l'alliance, qui sont des infos susceptibles de devoir être communiquées aux 2 alliances; nous les partagerons ce soir avec Karl afin que l'équipe SAAQ communique ces infos à l'autre alliance demain ou par le biais des éventuelles communications de la DGCC.
- L'alliance a fourni une liste de sujets à aborder; nous ferons un suivi sur la façon dont l'équipe SAAQ les traitera.
- La durée des discussions par thème sera notée par l'avocat. Nous nous assurerons d'une équité globale du temps de discussion accordé aux 2 alliances. Tout élément de jugement à cet égard sera discuté avec le responsable du dialogue et le RORC.

Par ailleurs, j'aimerais avoir la confirmation écrite des éléments qui sont jugés «non négociables», en référence au principe du dialogue à l'effet que «ce qui était déterminé comme non négociable reste non négociable».

Je demeure disponible pour toute question.

Valérie Dion, CPA auditrice, CA
MALLETTE S.E.N.C.R.L.
200-3075 chemin des Quatre-Bourgeois

*A sont ils dévants?

* obtenir au plus tôt * Nizoles

trop directif → ce sont nos choix, nos justifications

* obtenir (Nizoles) * Nizoles

Vin VI

Québec QC G1W 5C4

Téléphone

Télécopie

Courriel

Visitez notre site www.mallette.ca

Avec vous,
là où ça compte
depuis

75
ANS

MEMBRE TIAG®

Une alliance internationale de cabinets comptables indépendants

Ce message est confidentiel et ne s'adresse qu'au destinataire. S'il vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous aviser aussitôt. Merci !

De : Chabot, Sylvie [mailto:Sylvie.Chabot@saaq.gouv.qc.ca]

Envoyé : 25 octobre 2016 10:29

À : Valérie Dion; Lelièvre, Marie-Pierre (Ext); Marie-Pierre Lelièvre; Pelletier, Daniel

Objet : Reddition de compte au RORC

Bonjour,

Voici une demande que j'ai reçu de Yves, j'aimerais être mis en cc. si possible et bien entendu je peux comprendre que vous souhaitiez dans certains cas vous adresser qu'à Yves, pas de souci :

Demander au VE et VI de me transmettre à la fin de chaque jour un mini état de situation (le pouls de la journée)

Objectif m'assurer qu'ils sont toujours à l'aise et qu'il n'y a pas un souci de conformité à énoncé au RORC.

*Principes directeurs -
analyse de
risque*

- équitables entre le 2 allégués
- réponse aux risques → des les accordés
- analyse de risque selon les barèmes établis par la SAAQ

Dialogue compétitif
Résumé journalier
25 octobre 2016

Personnes présentes :

LGS-IBM: Nabil Aboutanos , Martine Gagné, Daniel Lacroix, Gratien Côté

SAP : Pierre Lamarre, Guy Cossette, et ?(à préciser)

SAAQ : Karl Malenfant, Caroline Foldes-Busque, Madeleine Chagnon, Éric Beauregard, Manon Couture , Claudia Genois, Sylvain Cloutier, Maurice Guénard, Jean-François Larouche

Vérificateur interne : Jean-François Huard

Vérificateur externe : Félix-Antoine Léger

Avocat : Me Jean-Benoît Pouliot

DGCC : Martin Tremblay

En résumé :

- Les sujets contenus dans les plaquettes sont respectés.
- À la suite des dépôts des plaquettes sur le partage de risques, il y a eu beaucoup de questions et de discussions. LGS-IBM doit en discuter avec son bureau de New-York. Pour l'alliance, ce n'est pas évident de faire accepter cette notion par New-York, mais ils sont prêts à jouer le jeu.
- Les travaux avancent plus rapidement que prévu.
- Karl favorise un climat de travail collaboratif.

Faits saillants :

Beaucoup d'addendas semblent nécessaires à la suite des discussions. Il faudrait clarifier avec la DGCC les situations pour lesquelles un addenda est nécessaire.

Enjeux: LGS → La notion de
partage de risque
n'est pas appréciée
difficile à passer
Société : publication de quel
cas, 2 éléments à considérer
en plus de vouloir limiter de
bayer les besoins
- CS (évaluation) - officialiser
- contrat le besoin



25/10

Sujets	LGS-IBM-SAP
Organisation et gouvernance	- La SAAQ demandait à ce que les team leads soient à temps plein sur la toute période du programme (5 ans). L'alliance demande s'il possible de moduler la présence des team leads afin d'optimiser le travail et les coûts du projet. Si une ouverture est faite à cet égard, devrait être partagé à l'autre alliance. - La SAAQ a effectué un rappel relativement aux cotes de couleur attribuées aux zones d'amélioration; - Défi d'amélioration sur les éléments identifiés dans les zones d'amélioration; - Tout ce qui est dit lors du déroulement du dialogue compétitif ne peut être évalué puisqu'une cellule distincte (comité de sélection) est responsable de l'évaluation de la soumission. Par conséquent, les éléments doivent être modifiés dans la soumission amendée qui sera déposée suite au dialogue.
Centre d'expertise	Suite au positionnement, il n'est plus nécessaire d'inscrire le montant (plug) dans l'enveloppe de prix relatif au centre d'expertise puisque celui-ci est maintenant compris dans le coût de la solution.
Expertise des ressources	- La Société ne veut pas entrer en profondeur sur les résultats individuels; - Un addenda officiel sera envoyé pour inviter les alliances à proposer les ressources officielles; - La SAAQ ne prévoit pas réévaluer les candidats avec une pastille verte qui n'ont pas fait l'objet de modification dans le cahier réponse de la soumission amendée. Elles conserveront la note attribuée lors de l'étape E. Il est possible pour l'alliance de bonifier la candidature dans la soumission amendée. À ce moment, la société réévaluera la candidature de la ressource proposée. - La SAAQ évalue toutes les ressources qui seront représentées par l'alliance dans la soumission amendée; - Les différentes ressources (P, R1 et R2), pour un rôle donné, ont été évaluées selon les mêmes critères; - Les zones d'amélioration détaillées sont proposées uniquement pour les ressources principales; - Dans l'éventualité où une ressource présentée initialement comme relève est présentée comme une ressource principale, lors du dépôt de la soumission amendée, la Société exigera une entrevue. (Basé sur le principe d'équité avec les ressources principales évaluées initialement); - Préciser le lien avec la modification de la pondération des notes pour l'étape G. - Explication du lien entre le tableau «portrait d'ensemble des ressources proposées par l'alliance» et les zones d'amélioration. Il ne s'agit pas d'un lien un pour un. Un critère peut être rencontré (de justesse) lors de l'évaluation de la ressource mais peut poser un risque potentiel pour le projet.
Planification des discussions de la Stratégie de mise en œuvre avant l'arrivée des spécialistes BL	Partager les attentes de la Société vs la présentation par l'alliance de sa stratégie initiale de MEO et les éventuelles discussions sur ce sujet: - SAAQ souhaite d'abord comprendre le découpage des lots et livraisons proposé par l'alliance; - Calendrier a changé : date de début prévue le 4 avril. La durée associée au projet suggère un alignement avec le plan stratégique 2020. Est-ce qu'il y a une façon d'optimiser le travail pour atteindre les objectifs en maximisant le parallélisme sans augmenter les risques? - Identifier les risques sur les opérations de la Société; - Les ressources de la société, pour plusieurs processus, sont disponibles dès maintenant; la Société souhaite donc voir comment optimiser l'utilisation de ces ressources vs stratégie proposée par l'alliance.

do prouvez
du projet
que ça peut
pas changer
d'ailleurs.

Pas certains

→ qu'est-ce qui a été → von Martini

Partage des risques 	• Il appartiendra à l'alliance d'accorder une prime de risque dans le prix pour considérer le modèle de partenariat/contingence proposé par l'alliance. Le principe de libre concurrence s'exercera entre Deloitte et LGS; • Partager la réponse de la Société concernant la considération d'un changement de besoin vs un problème de livraison vs l'utilisation des contingences; • Partager la réponse de la Société concernant la possibilité de considérer des taux distincts des ressources ayant un impact sur le taux moyen du calcul des contingences (ex. : experts SAP); • Partager la réponse de la Société concernant le déclencheur de l'utilisation du fonds de 3M\$ dédié à l'utilisation d'experts (ex. : expertise SAP).
Thèmes de questionnement de l'alliance 	• Partager la réponse concernant le travail à distance et les accès. • Partager la réponse de la Société concernant le calcul du TCO avec les alliances • Partager les réponses de la Société concernant le «Licensing» et la distinction faite entre le Licensing SAP vs autres fournisseurs



Chabot, Sylvie

De: Chabot, Sylvie
Envoyé: 24 octobre 2016 20:37
À: Chabot, Sylvie
Objet: Tr: Dialogue

Sylvie Chabot
418-528-5293
Transmis par BlackBerry

----- Message d'origine -----

De : Frenette, Yves

Envoyé : Monday, October 24, 2016 08:28 PM À : Chabot, Sylvie; Côté, Rodrigue Cc : Lemire, Anne-Marie; Thériberge, Yvon Objet : Re: Dialogue

Suite à discussions avec PCD ... Considérant que nous pourrions rarement se libérer pour assister au dialogue ... Intérêt à avoir votre son de cloche ... A mon retour de vacances ou au besoin PCD ... Sylvie tu peux donner les deux documents synthèse sur les alliances à Yvon et Rodrigue et Karine (après assermentations) produit par le comité de sélection ... Rejoint mes préoccupations ...

Pour les autres éléments aujourd'hui Sylvie ... J'ai vu que tu as parlé à Karl ... Il m'a texter et informé de son plan de match ... C'est ok ! Pour moi ... L'important c'est que vous , VE et VI soyez à l'aise et respecte l'esprit du sommaire exécutif déposé au CD ...

Voilà ! Je serai à MTL rejoignable ... Karl me tiendra aussi au courant

Quelle Equipe nous faisons !!! Bravo

Envoyé de mon iPhone

> Le 24 oct. 2016 à 15:47, Frenette, Yves <Yves.Frenette@saaq.gouv.qc.ca> a écrit :

>

> Yvon peut-être aussi une ressource de la VP qui peut s'assurer de
> documenter certaines de mes préoccupations / questions dont je vous ai
> fais part ... Et qui sont plus à risque selon moi

>

> Je vous laisse le soin de vous attacher avec lui

>

> Et comme mentionné on se voit fin novembre pour en discuter avant le

> CD-SAAQ qui disposera des résultats du dialogue compétitif

on parle de quoi ?
* à faire *
→ Vicky
→ oui

→ OK pour moi

Qu'est-ce que les femmes disent ?
Engage de leur, engage de l'autre ?
Stratégie de mise en œuvre
partage de risques
convocation
intelligence d'affaires
on est déguisée

Points des femmes aussi de Céline

Demande des alliances d'aborder les thèmes suivants :

- TCO (besoin de comprendre et de faire part de leurs commentaires) LGS
- Gestion de changement Deloitte
- SPGE - Deloitte
- Équipe de projet - Deloitte
- Licensing - Deloitte
- Contrats, avec ou sans avocats au dialogue - Deloitte
- CTP – Deloitte et LGS
- Position de la Société sur le cloud – LGS
- Plan de reprise – LGS
- Qui assure le leadership dans le BI - LGS
- Cohabitation – LGS
- Nombre de contrat – LGS
- Établir le niveau de discussion au dialogue – Deloitte
- Nivellement par le bas pour sortir le meilleur prix – SAP (big data)
- Qui autorisera les demandes de changement – Deloitte
- Notion de processus de bout en bout
- Importance relative de chaque processus pour mieux séquencer le contenu des livraisons
- Portée : la Société veut-elle remplacer les applications patrimoines pour les RH
- A-t-on des préférences quant à l'approche de déploiement – Big bang ou autres?
- Livraison du financier en cours d'exercice
- Niveau de détail de conception globale (LO)
- Version à utiliser (outil)
- Est-ce que des lots de durée variable est acceptable pour la Société
- Peut-on approuver des biens livrable en cours de réalisation d'un lot?
- Est-il pensable de monter les infrastructures entre l'adjudication et la signature du contrat

Enjeux des alliances :

- Formule de partage de risque LGS
- Plus que 2 lots en parallèle semble augmenter les risques – LGS
- SMO (préférences de la Société?) Capacité de changement des utilisateurs, minimiser le nombre de ressources de l'intégrateur, éviter les nombreux changement dans le temps par utilisateurs, parrallélisme
- Livraison du financier en cours d'exercice

SMO – préoccupations relevés :

- Jusqu'à maintenant chacune des alliances a présenté sa SMO sans interaction avec la Société
- Cohabitation – LGS
- Importance relative de chaque processus pour mieux séquencer le contenu des livraisons
- A-t-on des préférences quant à l'approche de déploiement – Big bang ou autres?
- Livraison du financier en cours d'exercice
- Niveau de détail de conception globale (LO)
- Est-ce que des lots de durée variable est acceptable pour la Société
-

SAA00017BDGCC01452_Dialogue Compétitif-Suivi

Chabot, Sylvie

De: Gagné, Jean-Pierre
Envoyé: 22 octobre 2016 15:53
À: Chabot, Sylvie
Cc: Dufour, Marie-Hélène
Objet: RE : Participants au dialogue

Bonjour Sylvie,

Marie-Hélène et moi en avons déjà discuté la semaine dernière.

Nous croyons qu'il y a une responsabilité des intégrateurs à l'égard du risque d'une mauvaise utilisation de l'information par l'éditeur (ce que vous appelez manipulation).

Le problème devrait donc être adressé d'abord aux intégrateurs, puisque c'est l'un d'eux qui pourrait être désavantagé par l'éditeur (l'intégrateur le moins payant par exemple).

Il faut voir comment ils perçoivent la situation et ce qu'il entendent mettre en place le cas échéant (ils sont aussi responsables de se protéger envers l'éditeur).

Quant au format, les intégrateurs doivent pouvoir s'exprimer librement.

Espérant le tout utile, Salutations.

Jean-Pierre Gagné, Avocat

De : Chabot, Sylvie
Envoyé : 22 octobre 2016 14:14
À : Gagné, Jean-Pierre
Objet : Tr: Participants au dialogue

Bonjour Jean-Pierre,

J'aurais voulu aussi m'adresser à Marie-Hélène, mais son nom de famille m'échappe, donne le moi, je lui enverrai également.

Je ne crois pas que la bonne solution soit de travailler seul avec SAP, de mon côté, j'avais pensé plutôt de faire une intervention avec l'autre partie des 2 alliances, c'est-à-dire avec chacun des intégrateurs pour qu'ils nous indiquent qu'ils l'ont considéré et que voici les dispositions prises, en plus de la déclaration que nous obtiendrons de chacune des alliances relativement à la non collusion.

Merci de me faire part de tes conseils à cet égard et d'ici là pour lundi 1ère heure j'aurais besoin de savoir si tu as le même malaise que moi?

Merci

Sylvie Chabot

SAAC0017BDGCC01452_Dialogue Compétent-Suivi

Transmis par BlackBerry

De : Malenfant, Karl
Envoyé : Saturday, October 22, 2016 09:25 AM
À : Chabot, Sylvie
Cc : Frenette, Yves; Côté, Rodrigue
Objet : RE: Participants au dialogue

Bonjour Sylvie

Merci d'avoir relevé la situation.

Comme la première journée tous les participants sont ensemble, je ne vois pas de difficultés.

Toutefois, je vais parler de cette enjeu avec les deux alliances et SAP pendant la journée pour adresser cet enjeu du point de vue de la société.

Comme ces ressources SAP ont une expertise pointu et que nous savons qu'ils ont présentés pour les 2 alliances dans les VFS, je ne peut « décréter » unilatéralement une position SAAQ sans avoir un risque de me faire dire que j'empêche leur travail.

D'un autre côté, il y a une opportunité d'ouvrir avec eux une discussion sur la possibilité de faire des discussions propre à la partie solution directement avec SAP.

Je vous reviens par la suite avec solution.

A+

PS : J'ai eu une discussion de 30 minutes vendredi soir avec Mr de Rico. Ce fut une bonne discussion avec un « expert » du domaine... rassurant pour moi. Nous sommes alignés sur les 3 besoins de la société. J'aimerais donc, afin de bien gérer la relation, que je sois son canal de communication « principale ». Sa ressource sera là lundi 8h30 et entrera en communication avec Marise pour son arrivé.

Yves, Mr di Rico n'est pas disponible physiquement la semaine prochaine. J'ai une conférence téléphonique de 60 min avec lui mercredi matin pour notre dossier « d'opinion » et je vais planifier une rencontre à 3 la semaine prochaine.

Karl Malenfant

Vice-président aux technologies de l'information (VPTI)
Société de l'assurance automobile du Québec
333, boulevard Jean-Lesage, N-2-11
Québec (Québec) G1K 8J6
Tél. : [REDACTED]
Fax : [REDACTED]

TEXTO

Au volant, on ne texte pas



Devez-vous vraiment imprimer ce courriel ? Pensons à l'environnement !

De : Chabot, Sylvie

Envoyé : 21 octobre 2016 17:22

À : Malenfant, Karl

Cc : Frenette, Yves; Côté, Rodrigue

Objet : Particiapants au dialogue

Bonjour,

4 ressources de SAP seront présentes pour les 2 alliances, nous avons reçu un commentaire lors de nos échanges à l'effet qu'il faudrait éviter les mêmes joeurs pour nos rencontres en tunnel. Prenons-nous des actions à cet égard?