

# L'entente contractuelle pour la réalisation de CASA

---

Comité de direction du 31 mars 2017

**CASA** Carrefour des Solutions d'Affaires

# Plan de la présentation

- L'Alliance et ses partenaires
- Le coût du contrat cadre
- La gestion contractuelle
- Les risques
  - Les risques contractuels
  - Les risques liés au processus d'acquisition du PGI
- Annexe : Lettre de l'Alliance

# L'Alliance et ses partenaires

Contrat-cadre entre la Société et l'Alliance avec les sous-contrats suivants :

lgs IBM

SAP

Lettre de l'Alliance en annexe

- Sous-contrat de services professionnels et de vente d'équipements entre la Société et l'Intégrateur

| Sous-traitants                |          |
|-------------------------------|----------|
| Solutions Beyond Technologies | beyond   |
| Agile Solutions               | AGILE    |
| IN-RGY                        | IN-RGY   |
| MSG GLOBAL                    | MSG      |
|                               | OPENTEXT |

- Sous-contrat de licence de progiciels et de services infonuagiques entre la Société et l'Éditeur

SAP

- Deux (2) sous-contrats de services d'Assurance-qualité

– Un sous-contrat entre la Société et SAP pour la préparation de la solution

SAP

– Un sous-contrat entre la Société et EY pour la gestion globale du projet

EY

# Le coût du contrat cadre

|                                              |                |
|----------------------------------------------|----------------|
| L'investissement à réaliser par l'Alliance   | 245 M\$        |
| Récurrance prévue par l'Alliance             | 234 M\$        |
| <b>Coût total du contrat avec l'Alliance</b> | <b>479 M\$</b> |

Inclus dans  
l'investissement  
total de 376 M\$

# La gestion contractuelle

## 1. Basée sur un **partenariat gagnant-gagnant**

- Gestion par les leaders SAAQ avec les leaders adjoints de l'Alliance
- Approche de partage de risques
  - Budget de lot avec 10 % en partage de risques
  - Budget de livraison incluant une contingence
  - Contingence dont l'utilisation est modulée par une réduction de tarif allant jusqu'à un tarif nul
  - Partage des économies réalisées sur l'atteinte des résultats

## 2. Enchâssée dans un **contrat** résistant au temps et prenant compte de tous les volets (services professionnels, licences, équipements, assurance-qualité et gestion de la récurrence)

## 3. Outillée de **leviers financiers**

- Garantie d'exécution
- Retenues de paiement en continu jusqu'à l'acceptation définitive des travaux de réalisation
- Réserves pour les travaux complémentaires dont l'utilisation est déclenchée par la Société

## 4. Guidée par une **gouvernance exécutive** (comité de direction de la Société) dans laquelle des exécutifs de l'Alliance sont parties prenantes

# Les risques

## Risques liés au contrat du projet CASA

|    | Causes |          |      | Risque                                                                                                | Risque résiduel |
|----|--------|----------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
|    | Gouv.  | Alliance | SAAQ |                                                                                                       |                 |
| 1  | x      |          |      | Refus d'augmenter le seuil d'investissement pour financer le projet CASA                              | F               |
| 2  | x      | x        | x    | Retard dans la livraison du projet qui fait manquer les fenêtres de déploiement                       | M               |
| 3  |        | x        | x    | Capacité de ne pas pouvoir mettre fin à la relation d'affaires avec un des constituants de l'Alliance | F               |
| 4  |        | x        | x    | Capacité de ne pas pouvoir mettre fin ou suspendre un contrat sans coûts excessifs                    | F               |
| 5  |        | x        |      | Facturation de livrable non basée sur les clauses du contrat                                          | F               |
| 6  |        | x        | x    | Imprécision des clauses contractuelles                                                                | F               |
| 7  |        |          | x    | Non-respect des clauses contractuelles par la SAAQ                                                    | F               |
| 8  |        | x        |      | Coûts supplémentaires en droit de licences                                                            | F               |
| 9  |        | x        |      | Incapacité de conserver la propriété intellectuelle des développements spécifiques à la SAAQ          | F               |
| 10 |        | x        |      | Solution non pérenne sur 10 ans                                                                       | F               |
| 11 |        | x        |      | Non-respect des modalités liées aux ressources de l'Alliance                                          | F               |
| 12 |        | x        | x    | Bris de confidentialité                                                                               | F               |
| 13 |        | x        | x    | Éléments de la portée non livrés                                                                      | F               |
| 14 |        | x        | x    | Non-compatibilité des systèmes périphériques critiques                                                | F               |
| 15 |        |          | x    | Méthode de partage de risques défavorable pour la SAAQ                                                | F               |

2017-03-29

| Impact financier pour le projet CASA |                                            |
|--------------------------------------|--------------------------------------------|
| 4                                    | le taux de rendement est inférieur à 8,5 % |
| 3                                    | le taux de rendement est entre 9 et 8,5 %. |
| 2                                    | le taux de rendement est entre 9,5 et 9 %  |
| 1                                    | le taux de rendement est entre 10 et 9,5 % |

# Les risques

## Les risques liés au processus d'acquisition du PGI

| Risques                       |                                                                                                                                                                                                            | Évaluation du risque |                   |                |                |                |                |                |                |                |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                               |                                                                                                                                                                                                            | Brut<br>15-01        | Résiduel<br>15-12 | Suivi<br>16-02 | Suivi<br>16-05 | Suivi<br>16-07 | Suivi<br>16-10 | Suivi<br>16-12 | Suivi<br>17-03 | Suivi<br>17-04 |
| Risques associés au processus | Contestation du processus d'acquisition<br>Causes : des parties prenantes se sentent lésées.                                                                                                               | F                    | F                 | F              | F              | F              | F              | F              | F              | F              |
|                               | Aucune soumission, soumission acceptable ou soumission conforme reçue.                                                                                                                                     | M                    | F                 | F              | F              | F              | F              | F              | F              | F              |
|                               | Collusion entre les fournisseurs/ corruption.                                                                                                                                                              | M                    | F                 | F              | F              | F              | F              | F              | F              | F              |
|                               | Mauvaise compréhension des besoins de la Société par l'alliance (ou besoins mal définis).                                                                                                                  | E                    | F                 | F              | F              | F              | F              | F              | F              | F              |
|                               | Définition inadéquate des clause et des exigences du contrat                                                                                                                                               | E                    | M                 | M              | M              | M              | M              | M              | M              | F              |
|                               | Départ ou absence prolongée de ressources stratégiques durant le processus d'acquisition (3 ou 4 personnes clés).                                                                                          | M                    | F                 | F              | F              | F              | F              | F              | F              | F              |
|                               | Le fournisseur fait entrer ses ressources en T2 2017.<br>Causes : Report du dépôt des soumissions/ Organisation des comités inefficace/Absence de consensus au sein des comités/Non-respect du calendrier. | M                    | F                 | M              | M              | M              | M              | F              | F              | F              |
|                               | La Société ne retient pas une bonne solution (qualité/prix).                                                                                                                                               | E                    | M                 | F              | F              | F              | F              | F              | F              | F              |