

Analyse préliminaire – avenant CASA

Présenté par la Direction des affaires
litigieuses et du conseil juridiques

Historique contrat CASA

- Appel d'offre publique avec dialogue compétitif
 - 1^{er} soumission des soumissionnaires potentiel
 - Sélection des soumissionnaires sélection pour le dialogue compétitif
 - Dialogue compétitif SAAQ-Soumissionnaire sélectionnés
 - 2^e Soumission des soumissionnaires sélectionnés
- Contrat adjudiqué à l'Alliance SAP-LGS
- Livraison L0 et L1 livré
 - Certains module L1 ne sont toujours pas livré
- Transaction en 2020
 - Redistribution du budget
 - Nouvelle planification
 - Engagement du soumissionnaire à livrer en 2023

Le véhicule contractuelle de CASA

- 1. Contrat Cadre (17 pages)
 - 2. Contrat de services (LGS-SAAQ) (207 pages)
 - 3. Contrat de licence (345 pages)
 - 4. Document d'appel d'offre (1271 pages)
 - 5. La soumission initiale (4553 pages)
 - 6. La soumission amendée (1013 pages)
-
- Total de plus de 7000 pages

La portée (Contrat Cadre)

- Licences informatiques (Contrat de licences SAP)
 - 87,8 M\$
- Contrat de service professionnel (Contrat de service LGS)
 - 275 M\$
- Acquisition de matériel informatique
 - 48,6 M\$
- Achat module ou travaux supplémentaire
 - 46,5 M\$
- Total de 458 M\$

La portée (contrat de licence)

- Licence SAP
 - 87,8 M\$ (Inclus les frais d'exploitation et de services)
 - Inclus une redevance annuelle de 22% du coût des licences (abonnement)
 - 11.5% custom developement product
 - Clause d'indexation à l'IPC pour les années futures
- Modification par DAP à plusieurs occasions
 - Accroissement des coût d'acquisition de :
 - Accroissement des coût de redevance annuelle de:



Les obligations financière du contrat de service professionnel

- L0 Travaux positionnement alliance
 - Estimation initiale 18M\$
 - Licence tiers 1,8M\$
- L1 Finances et fondation
 - Estimation initiale de près de 43 M\$
- L2 Permis et immatriculation
 - Estimation initiale de près de 74 M\$
- L3 Indemnisation
 - Environ 32 M\$ en service professionnel
- Banque d'expertise
 - Estimation de 86,7 M\$
- Soutien post implantation
 - 19,53 M\$
- Total initiale : 275 M\$



La transaction de 2020

- Transaction augmentation globale de 133 M\$ du contrat de service pour assurer la livraison de L2:
 - Augmentation centre de support 2 M\$
 - augmentation de 74 M\$ pour les Lot 8 à 20
 - augmentation de 15 M\$ pour module IRP et CST
 - Augmentation de 20 M\$ pour la facture jumelée
 - Support CASA post implantation 20 M\$

Les obligations financière du contrat de service professionnel après la transaction

- Contrat initial de service : 275 M\$
- Livraison effectué :
 - L0 : 18 M\$
 - L1 : 43 M\$
- Transaction:
 - Support CASA post implantation : 20 M\$ (L1 selon TI)
 - L2 : 146 M\$ (250\$ selon TI)
 - Centre de support : 2 M\$
 - Module IRP et CST : 15 M\$
 - *Facture jumelée* : 20 M\$
 - Utilisation de ressource externe pour pallier: 10 M\$
- Disponibilité: 0\$



Les obligations de la Société

- SAAQ
 - Payer les services professionnels en fonction des livraisons et des engagements pris;
 - Payer l'acquisition des licences prévues au contrat et les redevances annuelles
 - Mettre les ressources prévues au contrat pour travailler avec l'alliance



Les enjeux juridiques

Complexité contractuelle

- Vaste contrat (7000 pages)
- Formule de partage de risque

Garanties contractuelles

- Tributaire de la présences des membres de l'alliances

Transaction

- Confidentielle
- 1 seul membre de l'alliance a transigé
- Pierre d'assise de la transaction repose sur la garantie que LGS n'invoquera plus une mauvaise compréhension, des changements imposés ou tout autre excuse

Ampleur de l'avenant

- Imprécis jusqu'à présent
- Manque d'information sur la gestion du contrat à l'heure actuelle

Ce que nous avons besoin

- Expliquer les différences entre les obligations contractuelles et la réalité
- Expliquer les écart quant à notre compréhension du budget



En bref

- On peut pas aider ceux qui ne le veulent pas
- On répare pas ce qui n'est pas brisé