

Recommandations dans le cadre de la consultation du Conseil du Trésor sur le processus des acquisitions des TIC.

22 MAI 2015

*« POUR UN ÉTAT INNOVANT ET UNE PLUS GRANDE PARTICIPATION DES PMES
AUX MARCHÉS PUBLICS »*

Association québécoise des technologies (AQT)

Tél 514-874-2667

32, rue des Sœurs Grises, Montréal, Québec, www.aqt.ca
H3E 2E8

CONTEXTE :

L'Association québécoise des technologies est heureuse de pouvoir contribuer à la réflexion du gouvernement quant à la révision du projet de règlement sur les contrats de technologies de l'information (TI) des organismes publics.

Grâce à son pouvoir d'achat, le gouvernement du Québec joue un rôle de tremplin qui peut servir à propulser les entreprises québécoises vers des marchés extérieurs. « Les TI figurent parmi les principaux leviers sur lesquels les ministères et organismes peuvent s'appuyer pour améliorer leur efficacité sans compromettre les services aux citoyens. Cependant, il ressort de nos analyses que, malgré le levier extraordinaire que constituent les marchés publics, les PME des TIC participent peu au processus d'acquisitions, résultat de règles et mesures qui agissent à leur désavantage.

Sur ce thème, l'AQT a interrogé ses membres, parmi les entreprises pour qui les marchés publics sont un marché potentiel, et il en résulte que 40 % des dirigeants disent avoir cessé de participer aux appels d'offres, estimant les critères beaucoup trop restrictifs. D'autre part, 26 % nous confient n'avoir jamais réussi, malgré leurs tentatives. (Source Baromètre de compétitivité AQT, 2014)

L'AQT encourage donc le gouvernement québécois à emboîter le pas et modifier ses règles d'acquisitions des TI afin de :

- ☑ Permettre aux acheteurs publics un meilleur contrôle de leurs coûts
- ☑ Se doter d'un état innovant et intelligent
- ☑ Offrir des références qui serviront d'ancrage et de crédibilité aux PME sur les scènes internationales
- ☑ Permettre aux PME de croître

Objectif :

Revoir les processus d'acquisitions de technologies des marchés publics afin d'accroître la concurrence et la participation des PME québécoises aux appels d'offres.

Un exercice de mobilisation de l'industrie:

L'AQT souhaite agir en collaboration avec le Secrétariat du Conseil du Trésor (SCT) afin d'établir des règles qui soient respectées par l'ensemble des parties prenantes du gouvernement du Québec et afin qu'elles soient très claires et utilisées de façon uniforme. Un tel exercice serait vain à moins que l'ensemble des ministères et organismes soit obligé de s'y conformer.

Les PME des TIC se distinguent des autres secteurs

L'industrie des TIC compte à la fois des microentreprises de moins de trois employés et quelques chefs de file de plus de 500 employés, mais elle est fortement propulsée par près de 2 000 PME, ces dernières qui consacrent le tiers (33 %) de leurs ressources à la recherche et au développement. Véritables moteurs d'innovation, ces PME développent des solutions spécialisées qui répondent à des besoins d'affaires pointus et permettent d'accroître la productivité de l'ensemble des secteurs d'activités économiques. Ces entreprises québécoises ont un rayonnement sur la place mondiale et font la fierté du Québec. Tableau – Présentation des secteurs d'activités économiques des PME membres de l'AQT (Source : AQT) L'AQT réalise une enquête annuelle intitulée le Baromètre de compétitivité AQT. Chaque année entre 450 et 675

dirigeants d'entreprises participent à cette étude réalisée par une firme indépendante. Servant d'outil de comparaison, le Baromètre de compétitivité AQT nous permet d'affirmer ces faits saillants :

- La proportion des entreprises comptant entre 4 et 500 employés qui effectuent des ventes hors Québec est de 76 % (alors que ce taux est de 21% chez les PME tous secteurs confondus)
- La valeur de ces ventes représente 37 % de leur chiffre d'affaires
- Le chiffre d'affaires moyen en exportations est de 5.1 millions de dollars
- La valeur moyenne d'une vente est de 85 000 \$
- Les cycles de vente varient entre 6 et 30 mois
- Les entreprises n'hésitent pas à recourir à de l'expertise externe pour des fins de gouvernance et d'accès à de bonnes pratiques d'affaires dans une proportion de 74 %

Les recommandations de ce présent document se regroupent sous les **3 axes**, tels qu'identifiés par le document de consultation du Conseil du Trésor :

- 1. Optimiser la gestion contractuelle**
- 2. Stimuler la concurrence**
- 3. Introduire des règles qui vont permettre de réaliser les meilleures stratégies d'acquisition**

AXE 1 : Optimiser la gestion contractuelle

L'un des obstacles important pour les PME en regard à l'accès aux marchés publics est très certainement relié aux contrats. Lors de la publication d'un appel d'offres, il y est souvent inclus le contrat ou les conditions générales et/ou les conditions complémentaires. Nous observons que les clauses qui s'y retrouvent ne sont pas uniformes d'un appel d'offres à un autre.

Or, pour la PME typique qui ne dispose pas d'un contentieux ou d'un avocat interne pour analyser ces clauses qui changent d'un appel d'offres à un autre, il devient alors très laborieux et risquer pour la PME de répondre à cet appel d'offres. Ceci constitue à notre avis un obstacle très important pour les PME.

Recommandation 1.1 :

Mettre en place un **GUIDE DE RÉDACTION DES CONTRATS** pour les projets informatiques et que ce guide soit public.

Recommandation 1.2 :

Garantir que le **GUIDE DE RÉDACTION DES CONTRATS** pour les projets informatiques sera respecté par l'ensemble des ministères et organismes du gouvernement du Québec.

Vous remarquerez que les **recommandations 1.1 et 1.2** ne discutent aucunement du contenu du GUIDE (nous le ferons plus tard). Ce que nous souhaitons, c'est que les **contrats** du gouvernement du Québec soient **les plus standardisés que possible**. Pourquoi? Parce qu'en procédant ainsi, une association comme l'AQT, comme toute autre association ou regroupement pourra accompagner ses membres en regard des contrats. Les compagnies seront moins réticentes à s'engager dans une relation contractuelle avec le gouvernement.

Dans la **recommandation 1.2**, nous utilisons le terme **garantir** parce qu'un tel **GUIDE DE RÉDACTION DES CONTRATS** existe, mais il n'est pas respecté. Il s'en suit que certaines clauses sont carrément altérées et ne suivent plus l'esprit du GUIDE. Il sera donc important pour le SCT, de s'assurer ou d'obliger les ministères et organismes à s'y conformer.

Dans le contexte du contrat proprement dit, l'enjeu pour les PME se trouve généralement relié aux clauses des contrats. Les recommandations suivantes sont dans l'hypothèse où les **recommandations 1.1 et 1.2** étaient acceptées par le SCT.

Recommandation 1.3 [Localisation]:

La clause « Localisation » doit permettre au fournisseur de réaliser les travaux dans ses locaux lors d'un projet forfaitaire.

Souvent il est demandé que les travaux soient effectués dans les locaux du client, et ceci, invariablement s'il s'agit de prestation de services ou d'un projet forfaitaire. Nous souhaiterions ici que dans le contexte d'un projet forfaitaire qu'il soit possible de réaliser les travaux dans les locaux du fournisseur.

Ceci permettrait d'avoir des soumissionnaires provenant de l'ensemble des régions du Québec et par le fait même augmenter la compétitivité des appels d'offres.

Une adaptation de cette clause permettrait à l'ensemble des compagnies québécoises d'accéder aux marchés publics.

Recommandation 1.4 [Propriété matérielle et droits d'auteurs]:

Nous recommandons que le gouvernement utilise une politique de gestion de la propriété intellectuelle (PI) équivalente à celle du gouvernement du Canada.

Voir : <http://www.tbs-sct.gc.ca/pol/doc-fra.aspx?id=13697§ion=HTML>

La propriété intellectuelle est **probablement le frein le plus important** pour les PME éditeurs de logiciels. Les clauses sont souvent écrites de façon à ce que la compagnie puisse même perdre la propriété intellectuelle qu'elle possède déjà.

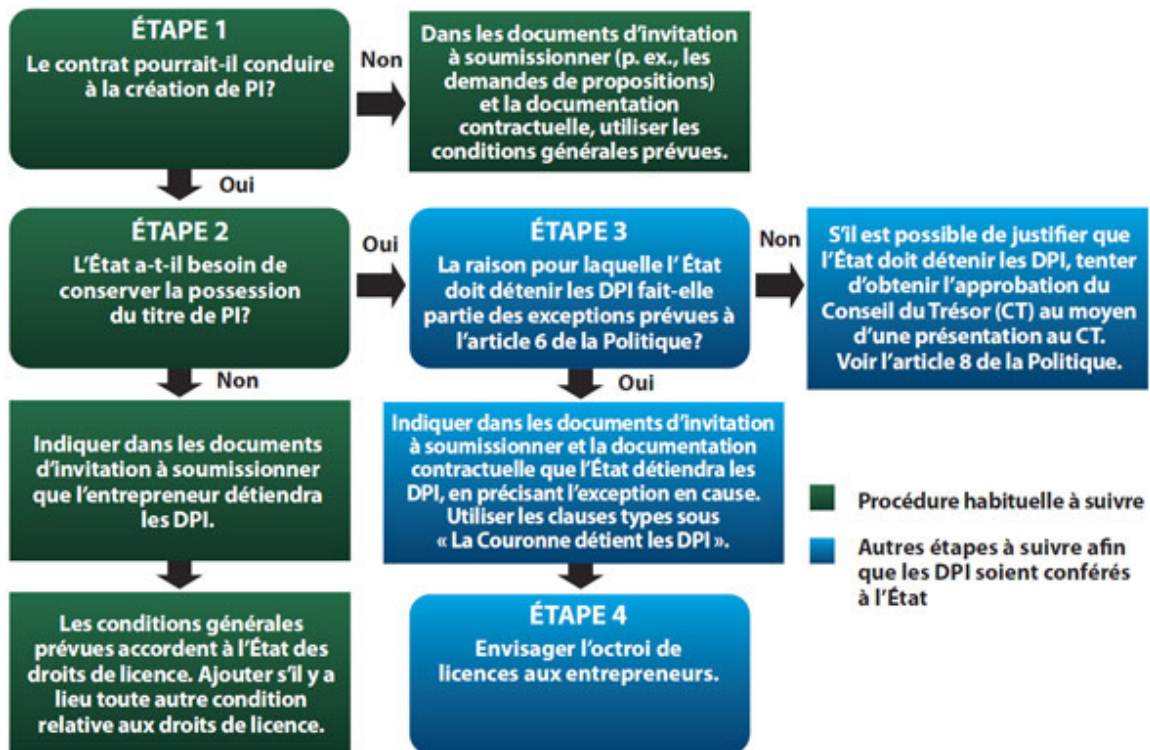


Figure 1 : Arbre de décision du gouvernement du Canada relativement à la PI.

Recommandation 1.5 [Responsabilité du fournisseur]:

Nous recommandons qu'une règle standard soit mise en place et respectée de tous les ministères et organismes. Une règle du type une à deux fois la valeur du contrat nous semble raisonnable.

Recommandation 1.6 [Garantie d'exécution]:

Nous recommandons, dans le contexte des contrats informatiques, que les garanties d'exécution soient demandées seulement dans le contexte où le donneur d'ordre a un important montant à déboursier en début de contrat. Cette garantie devrait être proportionnelle au montant à déboursier en début de contrat.

Une garantie d'exécution trop importante fait en sorte de limiter le nombre de soumissionnaires ce qui est contraire à l'esprit du processus d'appel d'offres.

AXE 2 : Stimuler la concurrence

1. Qualification centralisée de PME (pour des contrats de moindre envergure)

Le Gouvernement qualifie des PME en mesure de répondre aux besoins TIC des différents ministères et organismes. Ces entreprises pourraient être appelées à proposer leurs solutions pour des contrats de moins de 1 M\$ (L'équivalent de 10 personnes sur un an. Une PME est aisément en mesure d'absorber ce type de contrat). Afin de maximiser la participation d'un plus grand nombre d'entreprises et aussi d'éviter que seul un petit nombre de PME en bénéficie. Nous suggérons de prévoir un plafond de contrats octroyés via ce programme.

Admissibilité et qualification :

- Les PME admissibles ont un chiffre d'affaires de moins de 5M\$. Cette opportunité s'avérera un élan qui aidera à propulser l'entreprise vers des étapes de croissance.
- La qualification s'effectue par catégorie selon les besoins du gouvernement. Par exemple : CRM – ERP – CMS - Développement Web – Développement mobile – GED – etc...
- Une entreprise est qualifiée pour 3 ans et doit obligatoirement mettre son profil à jour chaque année.
- Les appels d'offres consistent à décrire la problématique envers les entreprises qualifiées dans une catégorie. Les entreprises n'ont plus à présenter leur profil corporatif détaillé, car ce dernier est déjà connu et qualifié. Les entreprises pourront se concentrer à présenter leur solution et le prix. L'objectif étant d'accélérer et simplifier le processus pour les demandeurs ce qui les encouragera à utiliser ce canal. Plus simple et rapide pour les entreprises également, car l'appel d'offres et le processus seront plus courts.

Recommandation 2.1.1 [Bureau de la PME - Qualification centralisée de PME]:

Effectuer des appels de préqualification auprès des PME de TIC afin qu'elles présentent leur entreprise et leurs solutions qui s'adressent aux marchés publics. Une fois qualifiées, les noms des entreprises et caractéristiques de leurs solutions sont disponibles sur le site internet du Gouvernement. Ainsi, l'ensemble des décideurs ministères et organismes (M/O) peuvent consulter les profils d'entreprise et peuvent communiquer directement avec ses dirigeants.

Un tel programme offre aux entreprises la possibilité de se faire connaître, ce dans un processus tout à fait transparent et les décideurs des M/O ont accès à un **nouvel outil de vigie**.

Les PME occupent une place des plus importantes au Québec, en effet les entreprises employant moins de 100 employés représentent 98% de toutes les entreprises. Elles contribuent constamment par leur dynamisme à créer et maintenir des emplois. Les experts sont unanimes, même en période d'austérité, les PME hésitent à faire des mises à pied, sachant fort bien qu'il leur faudra être prêtes à rebondir dès les premiers signaux de reprise.

Recommandation 2.1.2 [L'innovation et la créativité des PME au profit des contribuables]:

Le Québec pourrait s'inspirer de la stratégie de l'Angleterre : Ayant constaté que les obstacles imposés aux PME pour les marchés publics privaient l'État et les contribuables de solutions innovantes et bien souvent, plus économiques, l'Angleterre a adopté une stratégie qui fera passer la proportion de ses achats totaux des PME de 6.5 % à 25% en cinq ans. L'Angleterre souhaite ainsi bénéficier des innovations et créativité des entreprises pour accroître sa compétitivité sur la scène mondiale tout en stimulant la croissance des emplois au sein des PME.

Making Government business more accessible to SMEs (UK report)

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/231994/SME_Two_Year_On_Report.pdf

2. Espaces d'interactions « organismes publics – industries » comme par exemple les 'vitrines technologiques inversées'

Il devrait y avoir un certain nombre de ces rencontres prévues par année. Le Gouvernement profiterait de ces occasions pour présenter ses enjeux à court et moyen termes. Nous recommandons trois rencontres par an, ce qui permettra de maintenir un dialogue et d'assurer une meilleure continuité des projets. Lors de ces rencontres, les décideurs gouvernementaux présenteraient les problématiques qu'ils doivent résoudre et pour lesquels des appels d'offres devraient suivre.

On pourrait lier une rencontre annuelle avec la « Journée des acquisitions et des TIC », organisée par le CSPQ et offrir une tribune à des PME qui présenteraient des solutions préalablement identifiées.

Avantages:

Les entreprises ainsi informées pourront mieux orienter leurs projets de développements et identifier des partenaires stratégiques avec lesquels ils seront en mesure d'offrir une solution plus complète au Gouvernement.

Recommandation 2.2 ['vitrines inversées'] (concept de 'Journées portes ouvertes du Gouvernement)':

Ces séances d'informations sont consacrées à communiquer les enjeux et défis du Gouvernement auxquels les technologies pourront répondre. Animées par un organisme neutre, ces vitrines inversées permettent une bonne compréhension des besoins du gouvernement, peu importe la taille de l'entreprise participante. Les dirigeants de l'industrie des TI seront à même de bien cerner les besoins du Gouvernement et d'échanger avec d'autres dirigeants de l'industrie avec lesquels des partenariats pourraient être envisagés.

La transparence est de mise, l'AQT pourrait s'assurer que ses membres soient informés des dates et contenus de ces rencontres. L'inscription aux événements est obligatoire de même que la mise à jour de leur profil d'entreprise qui sera distribué sous forme de 'guide du participant' sur place.

L'appel à tous et les profils des sociétés pourraient s'inspirer du programme d'innovation Construire le Canada (PICC) de Travaux publics Canada. Voir la description du programme :

<https://achatsetventes.gc.ca/initiatives-et-programmes/programme-d-innovation-construire-au-canada-picc/aperçu-du-picc>

3. Favoriser le recours à l'appel d'offres par projet

Favoriser le mode projet en forfait ou temps matériel selon les besoins ou la précision de la connaissance de la problématique

Même un projet d'envergure peut être divisé selon certaines caractéristiques. Par exemple :

- La réalisation technique d'une partie du projet

L'utilisation d'un logiciel (libre ou commercial) dans le cadre d'un projet

Les grandes fonctions (l'architecture, la documentation, les essais, etc..) peuvent faire l'objet d'un projet forfaitaire

Achats de solutions existantes Faire l'achat de solutions existantes plutôt que d'opter pour le mode temps-ressource. L'industrie réclame que les processus d'acquisitions soient revus afin d'analyser ce qui se fait sur le marché. Le gouvernement, et par ricochet la population québécoise bénéficieraient ainsi des investissements déjà consentis en R&D en plus de bénéficier d'un environnement innovant.

Recommandation 2.3 [Guide de solutions visant les marchés publics]:

L'AQT propose de mettre sur pied un répertoire de solutions visant les marchés publics. L'AQT a de l'expérience concrète à ce niveau puisqu'elle a publié un répertoire de solutions visant les entreprises du secteur manufacturier alors que le gouvernement du Québec lançait la 'Politique industrielle' en 2013.

4. Document normalisé d'appel d'intérêt et à la publication de projet de document d'appel d'offres pour commentaires

Il s'agit d'une excellente idée. En procédant de façon proactive à la publication de document normalisé d'appel d'intérêt et à la publication de projet de document d'appel d'offres pour commentaires, nous croyons que ceci sera non seulement bénéfique aux fournisseurs, et en particulier aux PME, mais aussi au Gouvernement.

Notre compréhension de la publication normalisée d'appel d'intérêt aura pour but d'informer à l'avance les fournisseurs des projets ou des solutions recherchées par les ministères et organismes.

Recommandation 2.4.1 [Avis d'appel d'intérêt]:

Lors de la conception d'un dossier d'affaires où une solution logicielle pourrait être envisagée, obliger les ministères et organismes à publier un avis d'appel d'intérêt pour sonder le marché. Important de noter que ces avis ne doivent pas avoir la lourdeur administrative (format et délais) des appels d'offres qui auraient pour effet de décourager les fournisseurs dont la taille d'entreprise est plus modeste.

Les réponses aux avis d'appel d'intérêt devraient être analysées par une équipe spécialisée de façon à mettre en place une base de données de connaissances qui pourrait bénéficier aux différents ministères et organismes du gouvernement.

Recommandation 2.4.2 [base de données des connaissances]:

Mettre en place une base de données des connaissances décrivant les solutions existantes sur le marché.

5. Considérer l'allotissement des contrats (diviser en plusieurs projets)

L'une des constatations que nos membres PME observent, est l'agrégation de plusieurs projets sous le chapeau d'un même grand projet. Cette pratique de création artificielle de grands projets nuit beaucoup aux PME. L'AQT n'est pas pour la fragmentation automatique des contrats. Au contraire, nous croyons qu'il existera toujours des projets d'envergure qui devront être exécutés de cette façon.

Ceci dit, nous croyons que le SCT devrait mettre en place une procédure pour détecter la création artificielle de grands projets.

Recommandation 2.5.1 [Agrégation de plusieurs projets en un grand projet]:

Tout projet dont l'envergure dépasse 5 millions de dollars doit démontrer et justifier de façon très claire qu'il ne s'agit pas d'une agrégation de projets. Le dossier d'affaires déposé au SCT devrait être en mesure de justifier cela par une étude sérieuse et documentée.

Recommandation 2.5.2 [Transparence sur les grands projets]:

Tout projet dont l'envergure dépasse 5 millions de dollars devrait publier un avis d'intention avant la publication de l'appel d'offres.

L'avis d'intention devrait permettre de connaître de façon très claire pourquoi le gouvernement doit procéder à un appel d'offres dont la valeur risque de dépasser la valeur de 5 millions de dollars pour le meilleur intérêt du gouvernement.

L'utilisation du concept de « bureau qualification des PME », (réf. axe 1), pourra faciliter le processus d'allotissement.

Même si les projets sont divisés, il est possible de livrer la solution d'ensemble en prévoyant les mécanismes de découpage et de tests intégrés requis.

6. Formation spécifique sur les contrats de TI aux décideurs gouvernementaux

Nous sommes d'avis qu'une formation spécifique sur les contrats de TI soit offerte aux décideurs comme aux entreprises. Cependant, nous croyons qu'il sera beaucoup plus efficace de mettre en place

un **guide de rédaction des contrats** et d'émettre une directive demandant aux décideurs et aux responsables de l'approvisionnement de se **conformer** aux guides de rédaction.

- Essentiel à l'implantation d'une culture « projet » au sein de l'appareil gouvernemental. On doit pouvoir contracter efficacement en mode projet et mettre en place les contrôles pour assurer une livraison à temps et selon les budgets.

Pour les mêmes raisons exposées à l'axe 1, nous croyons fermement que ceci facilitera l'accès aux marchés publics de nos PME.

Recommandation 2.6.1 Formation spécifique:

L'AQT recommande que des formations soient dispensées aux dirigeants de PME afin de leur permettre de démystifier et optimiser leur participation aux appels d'offres.

L'AQT pourrait agir comme partenaire de diffusion et de contenu auprès de ses membres. Cette formation pourrait s'inspirer de la campagne régionale que l'AQT a tenue en 2013 et 2014 et qui avait pour but d'offrir de la formation sur la mesure fiscale du Crédit au développement des affaires électroniques (CDAE). Ces formations étaient offertes en collaboration avec Investissement Québec.

7. Retrait de l'obligation d'exiger la norme ISO (politique de Gestion)

L'obligation de la norme ISO dans les appels d'offres est assurément un obstacle majeur aux PME québécoises. Même si cette norme amène une certaine standardisation, elle s'avère coûteuse à maintenir pour une PME. Le retrait de cette obligation permettra à un plus grand nombre de compagnies de répondre aux appels d'offres.

Recommandation 2.7.1 [Norme ISO]:

Nous recommandons le retrait obligatoire de la norme ISO pour les appels d'offres de contrats de 2 millions de dollars et moins, l'exigence de la norme pour les contrats de 2 à 5 millions pourrait être optionnelle et obligatoire pour les contrats de 5 millions et plus.

8. Collaboration grands joueurs et PME

Les grands joueurs représentent un pouvoir d'achat et poids économique important. De par leur taille et leur présence sur la planète, on constate qu'ils incluent, à l'occasion, des solutions étrangères à même leur offre, privant ainsi l'État des solutions développées au Québec. Afin d'encourager les grands joueurs à faire l'effort d'identifier des solutions locales, les ministères et organismes attribuent des points sur la qualité lorsque l'expertise d'une PME québécoise est intégrée dans l'offre d'un grand joueur. Voir le Guide de proposition de valeur sur le site internet du Gouvernement fédéral.

L'AQT peut devenir « Un aiguilleur » pour les grands joueurs dans le cadre de leur recherche de solutions.

Recommandation 2.8.1 [Maximiser les retombées économiques par la collaboration grands joueurs et PME]:

À l’instar de la politique en vigueur pour le secteur de la défense, le gouvernement du Canada exige qu’un pourcentage, exemple, 20% soit réinjecté dans l’économie canadienne. Le gouvernement du Québec devrait s’en inspirer et attribuer des points sur la qualité lorsque l’expertise d’une PME québécoise est intégrée dans l’offre d’un grand joueur. Pour que ce concept fonctionne et soit un succès, l’apport de la PME devrait être intégré au document de l’appel d’offres. Afin d’éviter que le partenariat ne se réalise pas une fois le contrat octroyé, le gouvernement devra prévoir un mécanisme de pénalité monétaire au donneur d’ordre fautif.

Cette recommandation pourrait devenir une obligation pour les contrats majeurs, avec des paramètres qui pourraient être modulés en fonction de la taille des contrats, par exemple : un contrat de 5 millions exige des retombées de 10%, un contrat de 10 millions nécessiterait des retombées de 20%.

AXE 3 : Introduire de nouvelles règles permettant de réaliser les meilleures stratégies d'acquisitions

1. Modes d'adjudication

- **il est proposé d'introduire des dispositions permettant:**
 - Dialogue compétitif
 - Preuve de concept
 - Logiciels libres / logiciels propriétaires, etc.

Le **dialogue compétitif** est une pratique que nous rencontrons parfois aux États-Unis. Les donneurs d'ouvrage choisissent les tops 3 soumissionnaires finalistes et entament une discussion pour déterminer la meilleure offre d'un point de vue qualité/prix.

Dans ce processus de dialogue compétitif, il arrive que le donneur d'ouvrage demande aux finalistes de faire une **preuve de concept**.

Dans les cas, le dialogue compétitif et la preuve de concept, il faut être prudent. Il s'agit de processus qui demande **beaucoup de temps et d'argent au fournisseur**. Il faut donc que le contrat accordé soit d'une certaine envergure. Il est aussi important de clairement énoncer les règles qui seront utilisées.

Par ailleurs, dans le cas d'une preuve de concept, il serait souhaitable que le donneur d'ordre alloue un montant d'argent pour effectuer le travail.

Recommandation 3.1.1 [Dialogue compétitif et preuve de concept]:

Lorsqu'un appel d'offres statue qu'il y aura un dialogue compétitif et une preuve de concept, alors bien définir le processus et allouer un budget pour la preuve de concept.

Dans le contexte d'une sélection logicielle, il est souvent publié une grille de fonctionnalités où certaines sont obligatoires d'autres, optionnelles. Dans ce contexte, nous croyons qu'il devrait avoir un banc d'essai pour valider les réponses.

Recommandation 3.1.2 [Banc d'essai]:

Lorsqu'un appel d'offres a pour but d'acheter un logiciel. Obliger les fournisseurs à démontrer leur solution lors d'un banc d'essai.

Généralement dans ce type d'appel d'offres, le ministère ou organisme (M/O) demande aux fournisseurs de remplir une grille de fonctionnalités. Le pointage est effectué selon les réponses à la grille. En procédant avec un banc d'essai, le M/O pourra détecter et discuter avec le fournisseur de

l'interprétation des fonctionnalités. Ceci aura pour effet de minimiser les incompréhensions et les risques relativement au projet.

Une autre pratique que nous rencontrons aux États-Unis est un donneur d'ouvrage qui publie un appel d'offres où ses besoins énoncés et le montant du contrat qui sera octroyé. Le donneur d'ouvrage sélectionne le top 3 et démarre un processus de dialogue compétitif.

Relativement aux logiciels libres et aux logiciels propriétaires, notre position est que **le M/O devrait toujours choisir la meilleure solution qui répond à ses besoins à un coût total et un coût d'impact minimum.**

Recommandation 3.1.3 [Sélection d'un logiciel]:

Toujours choisir la meilleure solution qui répond à ses besoins à un coût total et un coût d'impact minimum.

Évidemment, cette recommandation assume que la notion de coût total et coût d'impact soit très bien définie (voir section 3 de l'axe 3).

- **Dialogue compétitif** ne doit pas exclure les solutions des PME. La notion de projet d'envergure et/ou complexe doit être selon moi changée pour :
 - Une problématique qui peut nécessiter une solution originale et/ou innovatrice
 - Vérifier si une problématique ne pourrait pas être résolue par une démarche « non traditionnelle ou commune »
 - La notion « d'envergure » ne doit pas être limitée au coût, mais bien se référer à une notion de complexité ou d'innovation.
- **Les preuves de concept** doivent être rémunérées sinon elles ne seront pas accessibles aux PME. La majorité de nos membres ne peuvent pas supporter une preuve de concept de plusieurs semaines à ses frais. Ça deviendra donc un facteur de discrimination pour nos membres
- **Logiciels libres – Propriétaires – Infonuagique - Etc.** Les demandes devraient être effectuées sans favoriser une façon d'offrir le service plus qu'une autre. Si la demande est basée sur la problématique, le marché offrira les différentes solutions ainsi le gouvernement aura la possibilité de voir les avantages et les inconvénients de chacun. La compétition devient libre et les options s'ouvrent pour le gouvernement.

2. Infonuagique

Plusieurs études présentent l'infonuagique comme l'avenir. Cependant, il existe beaucoup de préjugés relativement à ce sujet au sein du gouvernement. Souvent, les gens utilisent l'argumentaire du « *Patriot Act* » du gouvernement américain. À l'heure actuelle, il existe un frein à l'appropriation de solution infonuagique étant donné le manque de directive et d'encadrement dans ce sens.

Nous croyons que le SCT devrait statuer sur ce sujet. En fait, nous croyons fermement que le gouvernement devrait considérer cette option pour certains de ses projets.

Recommandation 3.2.1 [Accréditation de plateforme infonuagique]:

Accréditer des plateformes infonuagiques de façon à permettre aux fournisseurs d'offrir des solutions aux M/O sur ces plateformes.

Il est clair que si le SCT accrédite un certain nombre de plateformes. Les PME québécoises pourront alors offrir leurs solutions sur ces dites plateformes.

3. Il est proposé d'introduire des dispositions qui viennent renforcer

- Coût total
- Coût d'impact

Il s'agit de deux mesures complexes. Idéalement, les formules pour les calculer devraient être conçues de façon très simple.

Le **coût total** d'un projet devrait à notre avis être calculé sur un horizon d'au moins 3 à 5 ans. Nous croyons que le SCT maîtrise assez bien cette mesure.

Notre compréhension du **coût d'impact** est une mesure qui calcule l'impact d'un changement d'une technologie X pour une technologie Y. Il s'agit donc d'une mesure complexe qui peut être très subjective.

Recommandation 3.3.1 [Mesures coût total et coût d'impact]:

Mettre en place un comité d'étude mixte (gouvernemental et industrie) de façon à définir ces mesures de la façon la plus objective possible.

4. Contrat à taux horaire

- Il devrait y avoir une séquence dans la recherche de solution pour le gouvernement :
 - Y'a-t-il un logiciel existant qui comble mon besoin (libre ou commercial)? sinon
 - Y'a-t-il un logiciel existant qui pourrait être personnalisé pour combler mon besoin? sinon
 - Une entreprise a-t-elle déjà développé une application semblable avec succès? sinon
 - Une entreprise a-t-elle l'expertise d'affaires et technologique pour le créer? sinon
 - Une entreprise a-t-elle l'expertise technologique pour le créer? sinon
 - S'il n'y a pas de logiciel, pas d'entreprise qui l'ont déjà fait, pas d'entreprise qui ont l'expertise d'affaires et technologique et ni d'entreprise qui ont l'expertise technique seulement, alors l'utilisation de ressources choisies par le gouvernement devient une solution.

- Il faut trouver un moyen de minimiser l'aspect qui est le plus important pour les donneurs d'ordre dans le contexte de projet, soit la perte de contrôle. **Il faut proposer un groupe de travail** qui permettra de définir une nouvelle façon de faire quand un projet est mis en place. Comment garder le contrôle sans étouffer le fournisseur. Définir les processus par lesquels le gouvernement se sentira en contrôle sur les événements, sans que les travaux du fournisseur ne soient entravés.

CONCLUSION :

ACTIONS POUR OPTIMISER LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES

L'AQT suggère fortement d'adopter ces nouvelles pratiques. Un encadrement des professionnels en acquisition des TI est des plus souhaitables, ce, dans le but de mieux exploiter la richesse des innovations québécoises. Ce faisant, le gouvernement accroîtra la compétitivité dans l'octroi des contrats par une plus grande participation d'entreprises soumissionnaires

Cet exercice mérite toute l'attention des parties prenantes, c'est pourquoi nous suggérons de se doter d'indicateurs de mesure qui permettront de valider si les actions entreprises ont permis de rejoindre nos objectifs

L'AQT propose de collaborer avec vous à l'élaboration d'un tableau de bord. En voici quelques paramètres, fournis à titre d'exemples :

À titre d'exemples :

indicateurs	2015	2016	2017
Nombre de PME qualifiées – converties en fournisseurs			
Valeur des contrats octroyée par les grands joueurs à des PME			
Nombre de PME participant aux appels d'offres de M/O			
Taux de conversion entre les téléchargements d'appels d'offres versus le nombre de soumissionnaires			

CONTACTS :

Nicole Martel

Présidente directrice-générale

Tél 514-874-2667 p.105

Steeve Duchesne

Président AXON Intégration, Président du conseil d'administration AQT

Tél 514-286-9366 p.225

Association québécoise des technologies (AQT)

32, rue des Sœurs Grises, Montréal, Québec, H3E 2E8

ANNEXE :

À PROPOS DE L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES TECHNOLOGIES (AQT)

« L'AQT, le plus grand réseau d'affaires d'entreprises en TIC du Québec! »

L'Association québécoise des technologies (AQT) contribue, à l'échelle provinciale, au rayonnement des PME innovantes de l'industrie des technologies de l'information et des communications (TIC), en tant que représentant sectoriel. Elle appuie les PDG et leur équipe de direction en leur fournissant une véritable boîte à outils pour le développement de leur entreprise. Organisme à but non lucratif, autofinancé, l'AQT représente aujourd'hui le plus grand réseau d'affaires des TIC du Québec avec 500 entreprises membres et affiliées, offrant occasions de maillage, perfectionnement, analyse comparative et partage d'expériences. De réels leviers de succès!

Axes d'intervention

« Organisme à but non lucratif autofinancé par ses membres »

1. Accroître le rayonnement et la représentativité de l'industrie, par la force de son réseau et à titre de porte-parole de l'industrie auprès des différentes instances et rendant publiques les données sur l'industrie.
2. Rendre les entreprises plus performantes via l'adoption de meilleures pratiques d'affaires chez les membres, grâce à des activités et services pour lesquels les partenaires et commanditaires sont partie prenante.
3. Favoriser le réseautage et les partenariats d'affaires pour les membres grâce à des activités de réseautage locales et internationales, des guides et l'accès à une plateforme technologique.

Levier de croissance reconnu par l'ensemble du milieu

- Une équipe de douze permanents dédiés et à l'écoute des besoins de ses membres.
- Depuis 15 ans, unique centre de développement d'expertise pour les présidents, Vision PDG, sommet de 3 jours exclusif aux PDG de sociétés.
- Depuis 13 ans, le Big Bang, forum dédié aux Ventes & Marketing des TIC pour présidents et responsables de la commercialisation.
- Un service de maillage et de recherche de partenaires d'affaires et de maillage.
- Une centaine de rencontres par année d'échanges et mentorat « entre pairs »: pour des fonctions telles que : Présidents, Ventes & Marketing, Finances, Ressources humaines, Orientations technologiques, etc.
- Plus de 30,000 inscriptions à ses activités et événements à ce jour.
- Largement supportée par les dirigeants de l'industrie, plus de 500 heures de « bénévolat » par année, de la part des dirigeants.

Hyperliens externes vers des initiatives ou programmes référés :

Industrie Canada : Politique des retombées industrielles et technologiques : Guide sur la proposition de valeur

[https://www.ic.gc.ca/eic/site/086.nsf/vwapi/GuidePVFra.pdf/\\$file/GuidePVFra.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/086.nsf/vwapi/GuidePVFra.pdf/$file/GuidePVFra.pdf)

Proposition de valeur du gouvernement fédéral, présentation Power Point :

[https://www.ic.gc.ca/eic/site/086.nsf/vwapi/proposition_pres_fra.pdf/\\$file/proposition_pres_fra.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/086.nsf/vwapi/proposition_pres_fra.pdf/$file/proposition_pres_fra.pdf)

Travaux publics Canada, Programme d'innovation *Construire au Canada (PICC)*

-Aperçu du programme : <https://achatsetventes.gc.ca/initiatives-et-programmes/programme-d-innovation-construire-au-canada-picc/aperçu-du-picc>

-Modèles de répertoire des entreprises sélectionnées : <https://achatsetventes.gc.ca/initiatives-et-programmes/programme-d-innovation-construire-au-canada-picc/innovations-preselectionnees>

Making Government business more accessible to SMEs (UK report)

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/231994/SME_Two_Year_On_Report.pdf

Politique de propriété intellectuelle, Gouvernement fédéral

<http://www.tbs-sct.gc.ca/pol/doc-fra.aspx?id=13697§ion=HTML>

Le *Buy American Act* et les dispositions du *Buy American*

<http://www.canadainternational.gc.ca/sell2usgov-vendreaugouvusa/procurement-marches/buyamerica.aspx?lang=fra>

Rapport sur l'accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics

<http://www.parl.gc.ca/HousePublications/Publication.aspx?DocId=4416059&Language=F&Mode=1&Parl=40&Ses=3&File=69#4>