



***Recommandations de
l'Association québécoise des technologies (AQT)***

***présentées au
Secrétariat du Conseil du Trésor,
Gouvernement du Québec
dans le cadre de
la consultation sur les règles et les pratiques des
organismes publics en matière contractuelle***

Le 28 mars 2013

**Mémoire de l'Association québécoise des technologies (AQT)
au Secrétariat du conseil du trésor
Gouvernement du Québec**

Mémoire de l'AQT dans le cadre de la consultation sur les règles et les pratiques des organismes publics en matière contractuelle

L'AQT soumet ce mémoire au gouvernement dans le but de l'aider à *identifier et mettre en œuvre les meilleures pratiques contractuelles*

L'AQT, consciente de l'importance de cet enjeu, a porté sa réflexion sur

- § La définition et la portée des appels d'offre
- § La gestion des contrats en cours
- § Les mesures de succès



Michel Lacasse
PDG Komutel et Président du CA de l'AQT

Appuis :

Les règles et pratiques des organismes en matière d'acquisitions sont un facteur de préoccupation de premier plan de la part des entreprises du secteur des TIC. Par conséquent, l'organisme qui suit a manifesté l'intérêt d'appuyer les recommandations ci-jointes.

L'**APELL** est l'Association Professionnelle des Entreprises en Logiciels Libres. L'Association Professionnelle des Entreprises en Logiciels Libres favorise la création et le développement des entreprises spécialisées dans le logiciel libre. Elle participe à la reconnaissance de ses membres sur les marchés intérieurs et extérieurs et s'assure de la promotion et de la défense de leurs intérêts au niveau provincial, national et international.



Jean-François Rousseau,
Membre du conseil d'administration, APELL

À propos de l'AQT

L'Association québécoise des technologies (AQT), le plus important réseau d'affaires de dirigeants d'entreprises de l'industrie des technologies de l'information et des communications (TIC) au Québec, a été fondée en 1990. Forte de plus de 500 entreprises membres et membres affiliés, son membership est riche et diversifié, allant des entreprises en démarrage aux leaders de l'industrie.

Elle a pour mission d'appuyer les dirigeants de sociétés de TIC dans l'atteinte de leurs objectifs de croissance. Pour ce faire, elle leur facilite l'accès aux meilleures pratiques d'affaires, provoque des activités de réseautage et représente l'industrie auprès des instances décisionnelles.

L'AQT joue un rôle prépondérant au sein de l'industrie en s'impliquant très activement dans le développement des compétences des dirigeants des entreprises en TIC du Québec, ainsi que dans l'amélioration des pratiques. Elle le fait notamment au moyen d'activités telles que Vision PDG, qui permet à plus de 150 PDG du secteur de perfectionner leurs compétences et d'élargir leur réseau, le Big Bang, un forum annuel dédié aux Ventes & Marketing des TIC pour les présidents et les responsables de la commercialisation, ainsi que de nombreuses sessions d'échanges, de formation et de mentorat.

L'industrie des TIC au Québec

Selon des statistiques du MDEIE¹, le secteur québécois des TIC comportait 7 782 établissements qui employaient 131 400 personnes, avec des recettes de 34,5 milliards \$. L'AQT estime qu'environ 2 000 de ces entreprises comptent entre 4 et 1 000 employés. Ce sont d'ailleurs les entreprises visées par les services de l'AQT. Ces dernières, PME, représentent 72 000 emplois et sont reconnues à l'échelle mondiale pour leur capacité d'innover et d'offrir des solutions de haute qualité.

L'AQT est reconnue pour le **Baromètre AQT**, un rapport unique en Amérique du Nord, qui dresse le profil complet des entreprises actives en TIC au Québec et identifie des indicateurs qui permettent de suivre la progression du secteur. Les résultats de cette enquête annuelle (Baromètre) sont basés sur les réponses de 495 présidents d'entreprises en TIC du Québec.

Les PME de TIC au sein du processus d'acquisition

Les recommandations qui suivent porteront particulièrement sur des pistes d'amélioration qui permettront une présence plus importante des PME de TIC dans le processus d'acquisition, tout en favorisant l'optimisation des infrastructures et services technologiques du Gouvernement.

¹ Ministère des Finances et de l'économie du Québec

RÈGLES OU PRATIQUES PROPOSÉES	EXPLICATION
<p>1. Fractionner les gros projets (20 M\$ et plus) en plus petits (de 2 à 5M\$) de manière à augmenter le nombre de soumissionnaires pouvant se qualifier et répondre à l'appel d'offre</p>	<p>Il y a très peu de firmes (généralement, de 3 à 5) qui sont en mesure de se qualifier pour les appels d'offres de plus de 20 M\$ et a fortiori, lorsque l'appel d'offre exige de plus la fourniture de compétences à Québec et l'expérience de projets similaires.</p> <p>Contrairement à ce qui était vrai jusque dans les années 2000, les technologies actuelles sont de plus en plus interopérables et communicantes et les normes et standards d'échanges de données disponibles permettent d'envisager que par exemple, 4 fournisseurs différents puissent livrer 4 sous projets au lieu d'avoir le même fournisseur et la même technologie pour les 4 sous projets. L'intégration entre les sous projets sera réalisée en imposant l'utilisation de standards d'échange de communications ouverts.</p> <p>Impact pour le gouvernement : meilleur contrôle du déploiement des projets et de ses coûts.</p> <p>Impact pour les fournisseurs de type PME : permet un meilleur accès aux fournisseurs avec des expertises pointues et nécessitant des garanties financières moins importantes.</p>
<p>2. Recourir à un concept de vitrine technologique inversée. C'est-à-dire, offrir une tribune aux donneurs d'ordre afin qu'ils expriment leurs besoins. Ceci aurait pour effet de permettre aux fournisseurs de solutions technologiques québécoises de pouvoir présenter les solutions existantes avant l'émission de l'appel d'offre. Cela éviterait d'aboutir à des appels d'offres où tout doit être développé sur mesure pour les organismes alors que des solutions existantes pourraient correspondre aux besoins.</p>	<p>Lorsque les appels d'offres sont émis par les organismes publics, ils ont généralement été écrits sur mesure pour les organismes demandeurs. Pourtant il existe souvent des solutions du marché qui existent et qui répondent à une partie ou la totalité du besoin. Si les organismes publics avaient la possibilité de rencontrer les fournisseurs potentiels avant que l'appel d'offre ne soit émis, cela leur permettrait de prendre connaissance de l'existence de solutions opérationnelles et généralement standardisées plutôt que de spécifier des requis tellement particuliers qu'aucune solution du marché ne sera conforme et cela ayant comme conséquence la réalisation d'une solution spécifique pour le donneur d'ordre donc plus coûteuse.</p> <p>Par ailleurs, l'État aurait également le bénéfice de faire fructifier les investissements préalablement consentis sous forme de crédits à la RS & DE.</p>

<p>3. Favoriser le mode « projet » (clés en mains) plutôt que de recourir au mode temps matériel (prêt de ressources) avec garantie de résultats sur des livrables définis. Ceci a pour effet de réduire les risques de dépassements de coûts et de délais. Le fournisseur étant impacté financièrement si le projet a du retard ou s'il n'est pas livré selon les attentes.</p>	<p>Actuellement les fournisseurs facturent leur temps et ont une obligation de moyen. Par conséquent lorsqu'un projet a du retard ou doit être revu ou modifié, cela fait son affaire car cela veut dire pour lui qu'il pourra continuer à facturer le client bien au-delà de ce qui était prévu initialement. Il faut aligner les intérêts des fournisseurs avec ceux du donneur d'ordre. D'ailleurs, le rapport du Vérificateur général soulignait également cette pratique de la façon suivante : Source : chapitre 15, note 31 "<i>Le Recueil des politiques de gestion du SCT précise que le contrat à forfait constitue une approche avantageuse sur le plan de la gestion des coûts et des résultats, mais que cette option ne peut être exercée que si l'entité a consacré les efforts nécessaires afin de définir le besoin de façon précise et détaillée.</i>"</p>
<p>4. Maintenir le registre (RENA) et exclure des appels d'offre publics toute entreprise coupable de fraude.</p>	<p>Ce type de clause est standard dans les appels d'offres publics aux EU et en Europe et la mise en application de l'exclusion des entreprises inscrites au registre (RENA) doit être renforcée pour les appels d'offre publics au Québec.</p>
<p>5. Le Conseil du trésor devrait s'assurer de suivre les projets une fois le contrat octroyé pour s'assurer de la conformité dans la livraison</p>	<p>Au Québec, le Conseil du trésor est en mesure de dicter les règles du jeu lors d'un appel d'offre public et de s'assurer de sa conformité. Le Conseil du trésor a accès au tableau : http://www.tableaubordprojetsri.gouv.qc.ca/tableau-de-bord lui permettant de créer un historique de la performance de projets et le rendre accessible. Le maintien et la mise à jour des informations permettra d'éviter qu'un soumissionnaire gagne un appel d'offre sur une base valide puis soit en mesure (avec la collaboration ou non du donneur d'ordre) de modifier le contenu des livrables ou les exigences une fois le contrat attribué et en cours d'exécution. À titre d'exemple, (approche de type IV&V pour les contrats publics aux EU) : http://www.comp-soln.com/IVV_whitepaper.pdf</p>
<p>6. Dans le cadre de mandat de type de projet, cesser d'exiger que les personnes ressources soient nécessairement toutes localisées dans les locaux du client.</p>	<p>Les appels d'offre exigent généralement ou favorisent grandement que les ressources / compétences soient physiquement localisées dans la ville de Québec. Ainsi les firmes situées au sein d'autres régions à travers la province sont fréquemment disqualifiées ou fortement pénalisées si elles proposent qu'une partie de ses activités soient effectuées dans ses propres bureaux et non dans la ville du client. Favoriser l'utilisation des outils technologiques et techniques de programmation et de développement permettent le développement et le soutien à distance.</p>

<p>7. En fonction de la nature du projet, revoir les formules qualité-coût de pondération des offres.</p>	<p>La formule unique (facteur K, avec généralement K=30%) est une formule très bien adaptée à l'acquisition de commodités (ie : toutes choses égales par ailleurs la formule favorise le prix par rapport à la qualité). Certains projets informatiques sont de type commodités et pour lesquels cette formule va très bien fonctionner.</p> <p>Toutefois certains projets ou solutions informatiques sont des solutions à forte valeur ajoutée et dans ce contexte la qualité\ Valeur de la solution doit être valorisée (Réf. conditions et modalités émises dans les annexes 1 et 2 du règlement C-65.1r4)</p>
<p>8. Reconsidérer l'obligation de la norme ISO 9001 en fonction de la portée des projets.</p>	<p>Si l'imposition d'une telle exigence réduit indûment la concurrence, l'organisme public doit permettre à tout prestataire de services de présenter une soumission et accorder à celui qui répond à l'exigence prévue au premier alinéa, une marge préférentielle d'au plus 10%. Dans ce dernier cas, le prix soumis par un tel prestataire de services est, aux seules fins de déterminer l'adjudicataire, réduit du pourcentage de marge préférentielle prévu, et cela, sans affecter le prix soumis aux fins de l'adjudication du contrat. (Réf. article 50 du règlement C-65.1r4)</p>

Conclusion

L'importance de l'industrie des TIC du Québec, sur le plan économique, n'est plus à démontrer.

Il ressort de notre analyse que, malgré le levier extraordinaire que constituent les marchés publics, les PME de TIC sont fréquemment écartées du processus d'acquisitions, résultat de règles et mesures qui agissent à leur désavantage. En effet, les appels d'offres favorisent l'utilisation de consultants externes qui développent principalement des solutions sur mesure.

Au-delà de la complexité du processus, nous recommandons de revoir les paramètres de qualification des fournisseurs.

Un encadrement des professionnels en acquisition des TIC est souhaitable, dans le but de mieux exploiter la richesse des innovations québécoises. Par ailleurs, une segmentation des appels d'offres pour élargir leur accessibilité est un incontournable pour assurer une saine concurrence et un éventail plus diversifié de solutions performantes.

L'AQT est à l'écoute des entreprises du secteur des TIC du Québec et a à cœur de favoriser leur croissance. À ce titre, **nous sollicitons une rencontre** dans les meilleurs délais pour discuter de ces recommandations avec les représentants du gouvernement.

Nous vous remercions de nous avoir donné la possibilité de faire valoir les opinions de notre secteur d'industrie.