

Une politique d'entreprise « Avant »

Politique de services/équipement TI

- 1.1 Certains vendeurs ont été autorisés pour l'achat de services et équipement TI. Les directeurs régionaux peuvent se prévaloir de services TI en préparant une ébauche de leur « Demande en TI » dans laquelle ils spécifient l'équipement et les services requis ainsi que le vendeur de leur choix parmi les vendeurs autorisés. (Voir item 1.3) Ces vendeurs et seulement ces vendeurs, doivent être utilisés pour tous les achats TI. (Pour exceptions, voir item 1.4 ci-dessous).
- 1.2 Le directeur TI sera impliqué dans tous les achats de TI. Le rôle du directeur TI est de vérifier et finaliser les détails de la « Demande en TI » (ébauche préparée par le directeur régional) et de négocier les termes et conditions avec le vendeur. Le directeur TI doit aussi signer tous les contrats.
- 1.3 Les vendeurs autorisés sont les Solutions Plus TI (matériel, conception et développement de système), Intégration Technologique (tout ce qui est matériel) et Entreprises AAA (pour le développement et conception de système et les services de vérification TI.) L'utilisation de ces vendeurs autorisés aura comme résultat de réduire les coûts en TI dans toute l'entreprise et, plus nettement, dans chaque région.
- 1.4 Les directeurs régionaux ont l'autorité d'acheter des PC individuels de n'importe quel vendeur en suivant le processus usuel d'achat (Voir 1.3 pour les vendeurs de matériel autorisés).
- 1.5 Les directeurs régionaux, ayant besoin de matériel réseautique, de logiciel ou de conception doivent utiliser l'entreprise Intégration Technologique, le seul vendeur autorisé pour les services/équipement. Communiquer avec Luc Labelle, Directeur des services aux clients chez Intégration Technologique. (Pour les autres vendeurs autorisés, communiquer avec Jean Roy, Directeur des affaires nationales des Solutions Plus TI, et Claude Nadeau, Directeur des comptes aux Entreprises AAA).
- 1.6 L'objectif de cette politique d'achat est de simplifier les ententes contractuelles pour l'équipement et les services TI, ce qui sera atteint par l'utilisation de vendeurs autorisés. Les résultats devraient inclure une amélioration de la qualité des services fournis aux usagers.
- 1.7 Le contrat, selon les termes et conditions acceptés par le directeur TI et le vendeur, est établi par le Directeur des contrats. Les vendeurs autorisés doivent fournir les services et équipements convenus une fois que les parties ont signé le contrat.

Une politique d'entreprise « Après »

Politique d'achat de services et d'équipement TI

Politique La politique de l'entreprise est que tout achat de services et d'équipement TI soit effectué chez des vendeurs autorisés tel que stipulé dans le processus d'achat officiel.

Exception: Les directeurs régionaux sont autorisés à acheter des PC individuels de n'importe quel vendeur, en suivant le processus d'achat officiel.

Logique L'achat de services et d'équipement TI chez des vendeurs autorisés

- simplifie les ententes contractuelles,
- améliore la qualité des services offerts aux usagers,
- réduit les coûts en IT dans chaque région et dans toute l'entreprise.

Vendeurs autorisés Le tableau ci-dessous liste les vendeurs autorisés, les services et équipement en TI de l'entreprise et le nom de la personne ressource de chaque entreprise.

Vendeur	Services/équipement	Personne de ressource
Solutions Plus TI	•Matériel •Conception et développement de systèmes.	Jean Roy, Directeur des affaires nationales
Intégration Technologique	•Matériel •Matériel réseautique, logiciel, conception.	Luc Labelle, Directeur Services aux clients
Entreprises AAA	•Conception et développement de systèmes •Services de vérification TI.	Claude Nadeau, Directeur des comptes

Processus d'achat Le tableau ci-dessous décrit le processus d'achat d'équipement et de services en TI chez des vendeurs autorisés.

Phase	Qui	Fait quoi
1	Directeur régional	Dresse une ébauche de « Demande en TI » en identifiant •les services/équipements requis, et •le vendeur de son choix dans la liste des vendeurs autorisés.
2	Directeur TI	•Finalise la « Demande en TI » •Négocie les termes et conditions avec le vendeur.
3	Directeur des contrats	Prépare le contrat selon les termes et conditions acceptés.
4	• Directeur régional • Directeur TI • Vendeurs	Signent le contrat.
5	Le vendeur	Fournit les services/équipements convenus.