



Caisse de dépôt et placement
du Québec

Présentation LegallIT

Ingéniosité dans les contrats de licence et d'impartition de systèmes informatiques

Présenté par Pierre Miron

Vice-président principal, Technologies de l'information

01

Mise en contexte

02

La réalité d'affaires du client

03

Alignement stratégique d'un contrat
d'impartition avec la stratégie
d'affaires

04

Besoins du client

05

Facteurs externes

06

Conclusion

La Caisse en bref

Mission:

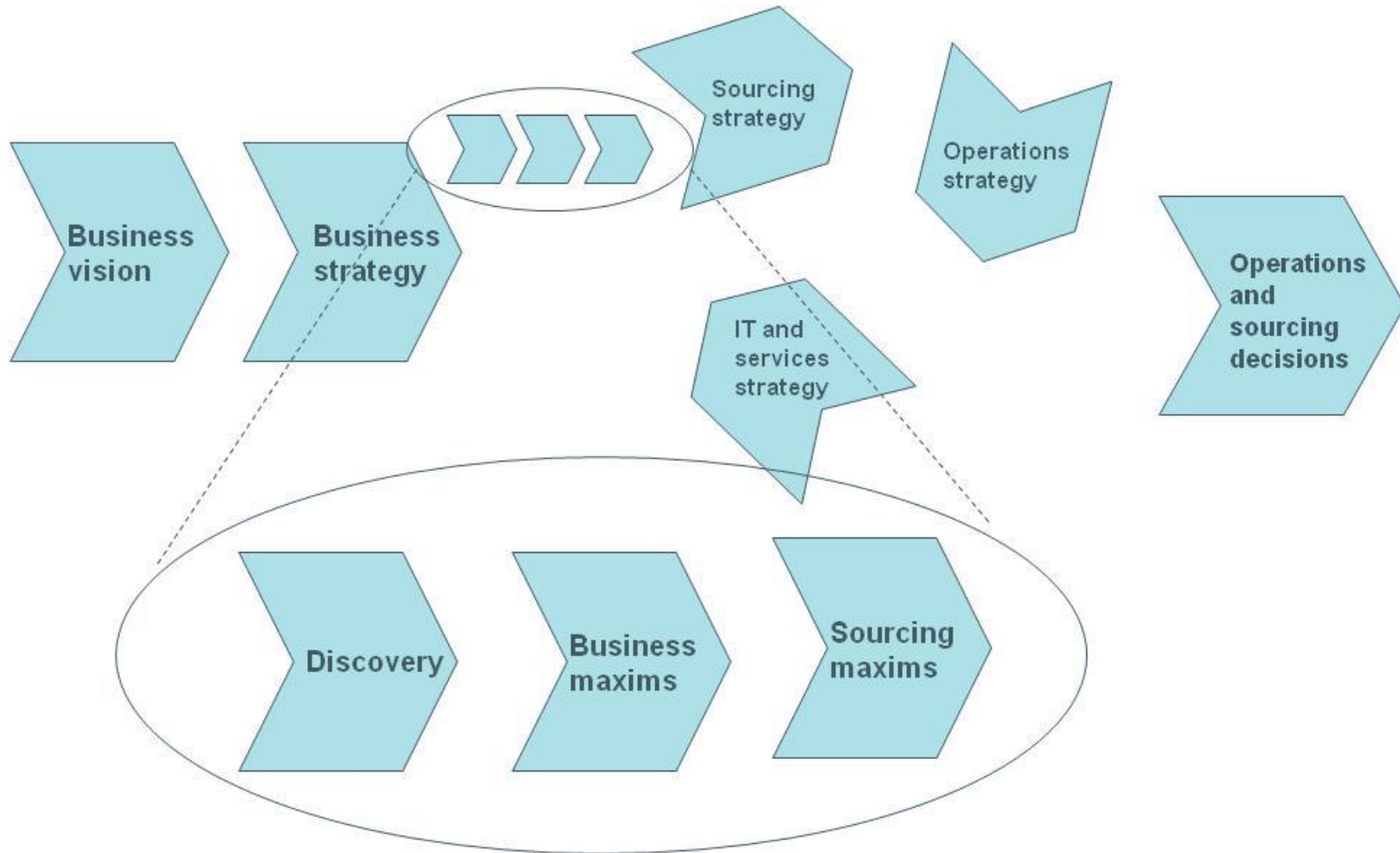
Recevoir des sommes en dépôt conformément à la loi et les gérer en recherchant le rendement optimal du capital des déposants dans le respect de leur politique de placement tout en contribuant au développement économique du Québec

- Créée en 1965 par une loi de l'Assemblée nationale du Québec
- Institution financière de premier plan au Québec
- Parmi les plus importants gestionnaires de fonds institutionnels au Canada
- 25 clients (déposants) provenant d'importants régimes de retraite ou d'assurance des secteurs publics et privés québécois
- Actif net: 131,6 milliards de dollars au 31 décembre 2009
- Rendement global en 2009: 10 %

Réalité d'affaires du client

- La réalité d'affaires évolue très rapidement alors qu'en général les contrats d'impartition sont de longue durée et n'ont pas la flexibilité exigée par ce contexte d'affaires
 - Recherche du meilleur des deux mondes: la stabilité d'un contrat de longue durée et la flexibilité nécessaire pour s'adapter aux nouvelles exigences du marché

Alignement stratégique d'un contrat d'impartition avec la stratégie d'affaires



Source: Multisourcing: Moving beyond outsourcing to achieve growth & agility
Authors: Linda Cohen & Allie Young – Gartner Inc.

Besoins du client: simplification et évolution

- Une capacité d'adaptation rapide à l'évolution des stratégies d'affaires dont les cycles s'accélèrent
- Un équilibre entre l'offre standard et les besoins particuliers du client
- Des rôles et des responsabilités clairs entre les parties pour maximiser les bénéfices de l'entente
 - Administration transparente et efficace du contrat
 - Suivi serré des niveaux de services – règlement des situations au quotidien

Besoins du client: flexibilité, agilité et autonomie

- L'équilibre entre la valeur de l'entente d'impartition et la gestion des risques d'affaires
- Le terme du contrat ne doit pas devenir un obstacle à l'évolution de l'entreprise
 - Courte durée et résiliation possible
 - Services à la carte, modulaires et détachables, facilité d'ajouts et de retraits
 - Adéquation entre le prix et la variation du volume
- Le fournisseur doit être proactif afin de faire profiter des innovations dans son marché de référence
- Le balisage sert à choisir la bonne solution, mais il est inefficace dans la gestion du contrat

Facteurs externes

- Le marché d'impartition doit être suivi de près afin de profiter de la baisse des coûts du marché et des nouvelles offres (ex. : « cloud computing »)
- La consolidation dans les firmes TI amène plus de choix pour les clients (ex. : « application in a box »)



Vers le « Pay for use »

Conclusion

- Afin de survivre, une entente d'impartition doit constamment démontrer de la création de valeur aux yeux du client:
 - Être sensible aux priorités d'affaires changeantes
 - Aller au-delà du respect des niveaux de services
 - Être mesurable et qualifiable
 - Percevoir la valeur jusqu'aux utilisateurs qui profitent des services
 - Évoluer au rythme du client et des innovations du marché



Caisse de dépôt et placement
du Québec

MERCI!