

## **Les PME écartées des contrats d'importance en technologie**

René Vézina . Les Affaires . 24-06-2010

CHRONIQUE. "Nobody ever got fired for buying IBM. "

C'est la phrase qui vient à l'esprit quand on considère la tendance dans les contrats gouvernementaux en informatique et en télécommunications. Les mandats, de plus en plus importants, tombent naturellement entre les mains de sociétés d'envergure, comme Telus, CGI, DMR et autres.

Le réflexe semble normal : quand vient le moment d'accorder un contrat à une firme, les gestionnaires choisissent souvent les acteurs les plus imposants. Si cela fonctionne, c'est parfait, sinon, personne ne viendra le leur reprocher. Tandis que s'ils décident de faire affaire avec une PME...

Pirel est une de ces PME qui voient les contrats accordés au Canada lui passer sous le nez, alors qu'elle en récolte ailleurs, aux États-Unis par exemple. L'entreprise de Boucherville, qui emploie une quinzaine de personnes, est spécialisée dans la gestion documentaire. Son président, Denis Pigeon, note que la situation était différente avant l'éclatement de la bulle techno, au début des années 2000. " Beaucoup de firmes grandissaient au fur et à mesure qu'elles obtenaient des contrats. Maintenant, c'est devenu une sorte de guichet unique, le règne du contrat global où il faut offrir tous les services, ce qui pénalise les firmes plus petites. "

Ce changement s'observe tant dans les organismes gouvernementaux que dans les grandes organisations, où les gestionnaires semblent être devenus plus frileux. Nobody ever got fired... Et ce qui choque M. Pigeon, c'est qu'on présume que les soumissionnaires importants sont réputés posséder toutes les solutions, même quand ils ne les maîtrisent pas !

Un autre obstacle naît de cette tendance à tout inclure dans le même contrat : les cautionnements que doivent verser les postulants deviennent si importants qu'ils disqualifient d'entrée de jeu les PME.

Ces garanties peuvent s'appliquer à la fois à la soumission elle-même et à la réalisation du contrat. Si le processus de négociation était suffisamment avancé, mais qu'on ne signe pas, pour une raison ou pour une autre, le cautionnement peut être saisi; de même si le travail n'est pas effectué à la satisfaction du client. Or, la mise de fonds exigée peut atteindre 10 % de la valeur d'un contrat. Dans le cas d'un contrat de 500 millions de dollars, imaginez le cautionnement !

" Et plus le contrat est important, plus on risque de dépasser les coûts prévus ", dit Jacques Guénette, président de DLGL, une PME de Blainville spécialisée en impartition informatique. Lui non plus n'apprécie pas ce modus operandi. " Les firmes qui remportent des contrats de cette taille obtiennent presque inévitablement des extras, parce qu'on leur demande toutes sortes d'aménagements en cours de route. C'est comme peindre un avion en plein vol ! Imaginez, si en plus il se met à faire des vrilles. "

Les PME restent donc à l'écart. Pourtant, nous ne pourrions pas compter sur une entreprise de l'envergure de SNC-Lavalin si SNC et Lavalin n'avaient pas reçu de contrats à la Baie James pendant les années 1970.

*[www.lesaffaires.com/rene-vezina](http://www.lesaffaires.com/rene-vezina)*

*[rene.vezina@transcontinental.ca](mailto:rene.vezina@transcontinental.ca)*