

PROCÉDÉ USUEL DE SÉLECTION D'UN PARTENAIRE DE SERVICE

L'ajout de nouveaux programmes de service à ceux déjà offerts par le Réseau des ingénieurs du Québec (RéseauIQ) répond aux besoins exprimés par les ingénieurs et leur relève.

À cet effet, les démarches entreprises pour sélectionner un nouveau fournisseur sont les suivantes.

1. Évaluation du marché potentiel que représentent les ingénieurs souhaitant utiliser le service sollicité.
2. Formuler les spécificités du produit ou service (caractéristiques intrinsèques, gamme, rapport qualité/prix, étendue de l'offre, frais de gestion, éléments liés à la commercialisation, etc.).
3. Recherche de l'offre sur le marché à partir d'éléments précis :

ÉLÉMENTS D'ÉVALUATION	DÉFINITION
Couverture géographique	L'offre du fournisseur est disponible aux mêmes conditions, prioritairement, dans tout le Québec et accessoirement, partout au Canada.
Conditions particulières offertes aux ingénieurs	Le fournisseur offre aux ingénieurs le service à des conditions exclusives.
Participation publicitaire	Le partenaire investit annuellement un montant permettant la promotion du produit ou du service, montant inclus dans le plan annuel de communication établi avec le RéseauIQ. Cette participation peut aussi prendre la forme d'une contribution à des concours, de remise d'objets promotionnels, etc.
Redevances au RéseauIQ	Le partenaire remet une redevance à RéseauIQ. Au minimum, cette redevance doit compenser RéseauIQ pour les frais directement liés à ce service.
Service à la clientèle	Le partenaire met à la disposition des ingénieurs une ligne sans frais et assure le service dans les deux langues officielles.

- | | |
|-----------------------------------|--|
| Site Web | Le partenaire dispose d'un site Web. Au minimum, il prévoit une page personnalisée présentant le logo de RéseauIQ ainsi que l'offre exclusive aux ingénieurs. L'ingénieur devra accéder au site du partenaire en passant par le site Web de RéseauIQ. Le partenaire est prêt à mettre à jour régulièrement les informations dédiées aux ingénieurs. Idéalement, le partenaire accepte que les transactions soient effectuées à partir du site Web du RéseauIQ. |
| Engagement social de l'entreprise | À partir des informations fournies par l'entreprise et celles disponibles publiquement, il appert que l'entreprise démontre un engagement social et ne fait pas face à d'importantes critiques en regard de son comportement social. |
| Respect de l'environnement | À partir des informations fournies par l'entreprise et celles disponibles publiquement, il ressort que l'image de l'entreprise démontre un engagement environnemental et n'est pas atteinte significativement par des critiques défavorables en regard de ses pratiques environnementales. |
| Sens de l'éthique | L'entreprise est invitée à déclarer ses politiques en matière d'éthique avec exemples à l'appui. Les informations disponibles publiquement indiquent que l'entreprise s'inscrit positivement à cet égard. |
-
4. Échange d'informations avec les fournisseurs identifiés au cours de l'étape précédente afin de :
 - 4.1 leur faire connaître le RéseauIQ et le marché potentiel que représente ses membres;
 - 4.2 savoir s'ils souhaitent devenir partenaires du RéseauIQ;
 - 4.3 négocier les conditions du nouveau produit ou service avec ceux qui ont manifesté leur intérêt pour servir les clients du RéseauIQ.
 5. Finalisation de la sélection, laquelle se concrétise par :
 - 5.1 une recommandation émise par le comité exécutif pour approbation par le conseil d'administration et ajustement possible des conditions à la demande de ce dernier;
 - 5.2 la formulation d'un contrat de service;
 - 5.3 l'approbation définitive par le conseil d'administration.