

POLITIQUES ET PROCÉDURES FINANCIÈRES DE LA SGA/AGÉ — BAUX, CONTRATS ET/OU ACCORDS

POLITIQUES ET PROCÉDURES FINANCIÈRES DE LA SGA/AGÉ

Titre : Baux, contrats et/ou accords

Catégorie : Politique financière

Ratifier : Le 25 juin 2018

En vigueur : Le 26 juin 2018

JUSTIFICATION

Pour définir un contrat, les autorités sont autorisées à négocier et à signer des contrats, et à fixer des limites aux termes d'un contrat.

DÉFINITIONS

Contrats : Tout document qui lie la SGA/AGÉ à un arrangement et à des obligations concernant la fourniture de services. Le terme « contrat » pour cette politique s'appliquera aux accords d'une valeur supérieure à 10 000 \$ ou aux accords qui s'étendent au-delà de la durée du mandat des personnes qui concluent ces accords. Les exclusions comprennent :

- Contrats de personnel et de travail
- Les événements de divertissements programmés qui entrent dans le cadre des dépenses budgétisées
- Les achats de biens en stock qui entrent dans le cadre des dépenses budgétisées
- Dépenses d'investissement approuvées

Conseiller : Une personne ou une entreprise qui détermine les besoins de l'organisation.

Fournisseur : Une personne ou une entreprise qui fournit les services et/ou les produits que le conseiller identifie comme étant nécessaires.

DÉTAILS

1. L'autorisation des conventions pluriannuelles doit être approuvée par le conseil d'administration avant que leur signature soit mise.
 - 1.1. Les contrats ne peuvent pas durer plus de cinq (5) ans.
 - 1.1.1. La SGA/AGÉ doit recevoir l'approbation du conseil d'administration et une consultation professionnelle externe avant de passer à des contrats de plus de cinq (5) ans.
 - 1.2. Les contrats doivent comporter une clause dérogatoire qui donne à la SGA/AGÉ la possibilité d'aller dans une autre direction, si le besoin s'en fait sentir.
 - 1.3. Le président et le directeur exécutif sont responsables de la mise à jour du conseil d'administration après la réalisation des contrats.

POLITIQUES ET PROCÉDURES FINANCIÈRES DE LA SGA/AGÉ

2. Les contrats doivent être négociés par le directeur du département responsable de l'opération avec la participation de l'exécutif ; ce sont les négociateurs autorisés de la SGA/AGÉ.
3. Lorsque les négociateurs autorisés ont une expertise limitée dans le domaine du contrat en cours de négociation, un conseiller doit être consulté.
 - 3.1. Le conseiller ne doit pas être le fournisseur du produit/service.
4. La signature d'un signataire autorisé et d'un agent de signature est requise pour les contrats.