

## Nos principes d'indépendance *(suite)*

- **Horizons RH ne formule aucune recommandation en faveur d'un seul fournisseur.** Aucune entente commerciale n'est passée entre Horizons RH et les éditeurs, ni aucune commission allouée suite à la signature d'un contrat entre le client et l'éditeur.
- **Les solutions présentées sont parmi celles les plus fréquemment présentes sur les marchés québécois et canadien,** tel qu'observé par nos experts. Cette liste demeure indicative au regard des multiples requis exprimés par le client. Un module d'une solution multifonctionnelle, un fournisseur émergent ou visant à entrer sur le marché pourraient ne pas y figurer.
- **L'approche multicritères d'Horizons RH** indique clairement que le choix d'une technologie repose autant sur les fonctionnalités de la solution que sur son architecture, la stratégie d'affaires de l'éditeur, son financement ou encore sur les services professionnels d'implantation et de support à la clientèle.
- **La sélection d'un fournisseur doit s'appuyer sur des démonstrations détaillées.** Horizons RH encourage toujours la tenue de démonstrations scriptées, fondées sur des scénarios précis, répondant aux besoins d'affaires du client.
- **En aucun cas, l'analyse menée par Horizons RH pour son client ne pourrait être divulguée aux fournisseurs dans le but d'initier une négociation commerciale.**