

## La parole à Thibaut GAUTHIER

Responsable du Service Marchés

### Qu'est-ce qui a motivé votre migration vers MarcoWeb dès 2016 ?

Depuis le début des années 2000, Marco assurait la centralisation de toutes les consultations de plus de 25 000 euros de Val Touraine Habitat. En nous offrant un point d'entrée unique, la transparence et des capacités d'analyse sur toutes les informations concernant nos marchés (à 90% des travaux de réhabilitation ou de construction critiques pour notre métier), c'est devenu un outil indispensable à notre fonctionnement. Il était donc naturel pour nous de migrer vers la version Web pour rester à l'état de l'art. D'autant que celle-ci avait beaucoup d'attraits comme son ergonomie plus souple, son intégration fine avec AWS, que nous utilisons déjà, et ses capacités supérieures en matière de reporting.

### Comment s'est déroulée cette migration et quelles sont les clés de sa réussite ?

Beaucoup d'éléments ont facilité notre migration. Tout d'abord, l'important travail d'information effectué en amont par Agysoft nous a permis d'anticiper ses apports et ses impacts. Notre service centralisé de 10 personnes était seul à utiliser Marco au sein de l'office : nous étions tous impliqués, avec des attentes fortes, sans soucis de déploiement à gérer. De plus, notre office a la chance de disposer d'un très bon service informatique, très réactif, qui a mené efficacement le projet côté technique. Enfin, l'outil lui-même est très facile à prendre en main : en seulement 2 jours de formation, notre service Marchés était opérationnel.

### Qu'a apporté concrètement MarcoWeb depuis 2 ans à votre office ?

Il y a un avant et un après MarcoWeb. Certes nous conservons la précieuse rigueur procédurière chère à Marco, garante de notre sécurité réglementaire, mais MarcoWeb nous plonge en sus dans une autre dimension : celle du pilotage de nos achats, dont nous faisons avant une simple gestion. Les informations sont plus lisibles, analyses et reporting sont plus poussés et plus parlants, pour notre direction notamment, ce qui augmente la pertinence de notre contribution. Notre office poursuit une stratégie de développement durable et de responsabilité sociale et a un grand souci d'équité dans ses règles de commande publique : la transparence totale conférée par MarcoWeb en facilite le contrôle et renforce notre vigilance sur la vertu et la diversité de nos attributaires. A ces gains stratégiques s'ajoutent des gains de temps : la nouvelle ergonomie, la fonction de duplication des marchés et la dématérialisation totale avec MarcoWeb Démat AWS nous permettent de boucler un marché (pièces, consultation, envoi en publicité et annonce légale) en un jour contre 2 ou 3 auparavant. Enfin, cette version plus séduisante nous amène à envisager un déploiement de MarcoWeb auprès de nos services techniques pour harmoniser leurs marchés de plus faibles montants.



#### Enjeux

- Pérenniser la solution indispensable au fonctionnement des achats
- Evoluer d'une gestion simple vers un pilotage stratégique des achats
- Disposer d'une version plus séduisante et plus facilement déployable



#### Bénéfices

- Pilotage plus pertinent et plus transparent des achats
- Meilleur contrôle de l'équité des marchés et des vertus sociales et environnementales des attributaires
- Deux à trois fois moins de temps pour rédiger et publier un marché
- Déploiement envisageable auprès des services techniques



#### Chiffres clés

- Premier bailleur social de la Région Centre Val de Loire
- Patrimoine de 23 500 logements sociaux, dont EHPAD, foyers et gendarmeries
- Client depuis 2000, sous MarcoWeb depuis juin 2016
- Service Marchés centralisé de 10 personnes
- 450 marchés exécutés par an en moyenne

## SOLUTIONS MARCOWEB

MarcoWeb CFM

MarcoWeb Rédaction

MarcoWeb Procédures

MarcoWeb SAM

MarcoWeb Démat AWS

Propos recueillis par : Catherine Terrand, CQFDire