

## La parole à Dorothée Suc

Responsable de la Cellule Achats, S.A Régionale d'HLM Loir & Cher Logement

### Pourquoi avez-vous choisi MarcoWeb, suite à la création de votre Cellule Achats ?

Avant la création début 2020 de notre Cellule Achats, chaque Service, y compris « Patrimoine » dont je suis issue, gérait ses marchés avec des outils bureautiques et les publiait sur une plateforme concurrente de MarcoWeb Démat AWS. Mi-2020, j'ai accepté d'Agyssoft, une proposition de démonstration de MarcoWeb. J'avoue avoir eu alors des étoiles dans les yeux, avec la perspective de gains de temps énormes à tous les niveaux et d'une rigueur juridique incroyable, sans avoir à se soucier de faire de la veille. Mais nous n'avons pas acquis MarcoWeb sans l'avoir d'abord comparée à une solution concurrente, dont elle s'est démarquée par sa performance et sa meilleure adaptation à nos besoins. La rédaction, par exemple, est intelligemment guidée, impossible d'oublier une étape. Les clauses sont personnalisables par nos soins, de façon très simple. Et en termes de coûts, MarcoWeb en mode SaaS était aussi la plus avantageuse.

### Quels bénéfices concrets mesurez-vous après presque un an d'usage de MarcoWeb ?

Plus de 50% de temps gagné sur la rédaction des marchés et plus encore pour ceux de maîtrise d'œuvre pour lesquels nous avons créé des consultations-type. Et près de 70% sur l'analyse des candidatures, avec en sus la facilité d'exporter, via MarcoWeb, des tableaux dans lesquels les architectes, par exemple, n'ont plus qu'à mettre leurs notes : ils apprécient beaucoup ! L'intégration de A à Z de la rédaction à la notification, sans aucune ressaisie de données, améliore aussi la fiabilité. Et nous avons gagné en rigueur juridique grâce aux mises à jour réglementaires permanentes de MarcoWeb. Sur la publication, Démat AWS nous permet d'être enfin autonomes : avec l'ancienne solution, il fallait appeler la hotline de l'éditeur pour modifier les dates de remise des offres, par exemple ; elle mettait jusqu'à 3 jours à réagir. Là, nous avons la main. Et les qualités de cette plateforme ont fait revenir des fournisseurs découragés par la précédente.

### Quelle est la nature de vos relations avec Agyssoft ?

Très bonnes ! Dès le départ, j'ai apprécié que les formations soient assurées par des juristes et des consultants de terrain, expérimentés, qui maîtrisent le métier de l'achat public. Et aussi qu'on nous fasse aborder ce que voient les fournisseurs de leur côté. Aujourd'hui, j'apprécie d'être informée de façon claire, via les Newsletters ou les Webinaires d'Agyssoft, sur les évolutions réglementaires, celles de l'outil ou encore de notre métier. Et surtout, je sais pouvoir compter rapidement, c'est-à-dire sous 2 heures, sur un interlocuteur efficace en cas de soucis. J'ai envie de dire comme dans un jeu télévisé célèbre : « je peux appeler un ami » et, en plus, il va répondre !



#### Enjeux

- Gagner du temps à toutes les étapes du marché
- Gagner en rigueur juridique
- S'absoudre de la veille juridique et réglementaire
- Personnaliser les clauses des marchés en fonction des besoins



#### Bénéfices

- Plus de 50% de temps gagné sur la rédaction
- 70% de temps gagné en moyenne sur l'analyse des offres
- Plus grande autonomie sur la publication des offres
- Sérénité quant à la conformité juridique des marchés
- Informations claires et régulières sur les évolutions réglementaires, techniques et métiers
- Meilleure satisfaction des architectes et des fournisseurs



#### Chiffres clés

- S.A Régionale d'HLM ayant rejoint le groupe Arcade-VVY en 2018
- 147 salariés dont 2 à la Cellule Achats
- Patrimoine de 7400 logements
- Client MarcoWeb depuis 2020
- 40 à 50 consultations en moyenne par an

## SOLUTIONS MARCOWEB

MarcoWeb Rédactions

MarcoWeb Procédures

MarcoWeb Procédures+

MarcoWeb Démat AWS

MarcoWeb CFM

MarcoWeb Alertes

Propos recueillis par : catherine.terrand@cqfdire.fr