

# PAROLE D'UTILISATEUR

# MARCO



## La parole à Madame Bérénice LEMOINE

Responsable du service Achats – Commande Publique

### Comment expliquez-vous votre fidélité de presque 20 ans à Agysoft ?

On peut dire que je suis une utilisatrice historique ! Nous avons Agysoft comme partenaire depuis 2004 et jamais nous n'avons remis ce choix en question. Nous sommes passés par toutes les étapes : montées de version, passage à Marco, mode SaaS... Je pense qu'il y a deux raisons majeures à notre fidélité. La première est qu'Agysoft est très réactif par rapport aux évolutions réglementaires : Cela nous dispense de faire nous-même une veille assidue tout en nous garantissant un outil très solide en matière de sécurité juridique, toujours à jour grâce au mode SaaS. La seconde raison est la forte intuitivité de Marco. Les montées de version sont indolores. Et, alors que notre service évolue régulièrement, les nouvelles collaboratrices se familiarisent tout de suite avec l'outil, qu'elles trouvent facile d'accès et d'usage. Elles sont immédiatement opérationnelles.

### Quels bénéfices concrets retirez-vous au quotidien de l'usage de Marco ?

Les gains de temps et l'efficacité ! L'une de mes récentes collaboratrices, qui travaillait avant avec des outils bureautiques, estime les rédiger deux fois plus vite avec Marco. Grâce à l'intégration des différents modules, nous gérons les marchés, de bout en bout – rédaction, publication, exécution, avenants... - sans aucune ressaisie : du temps gagné, ici aussi, et plus de réactivité et de transparence vis-à-vis de nos fournisseurs, grâce à la traçabilité. De par sa conception, Marco nous permet en outre de voir immédiatement les impacts de nos différents choix : cela enrichit le travail de rédaction, car nous sommes amenés à nous poser les bonnes questions, à nous concentrer sur le fond plutôt que sur la forme. C'est très important car nous avons un patrimoine vieillissant, avec des bâtiments de 47 ans de moyenne d'âge, donc beaucoup de marchés très critiques de réhabilitation et d'isolation, pour lesquels nous veillons à ce qu'ils n'alourdissent pas les charges locatives.

### Quels sont les prochains défis de votre pôle Achats – Commande publique ?

Le principal défi, c'est la rénovation thermique de nos bâtiments et leur adaptation aux personnes vieillissantes ou en situation de handicap. Ces opérations sont très similaires d'un bâti à l'autre : en misant sur la duplication des dossiers proposée par Marco, nous allons réaliser des économies d'échelle et gagner là-encore beaucoup de temps. Nous avons aussi le souhait de faire davantage de sourcing pour mieux négocier via la mise en place d'un pôle Achats au sein de notre service. Nous n'avons pas encore choisi la solution qu'utilisera celui-ci mais le module Achats de Marco avec la plateforme de sourcing est regardé de près !

# Alcéane



## Enjeux

- Gérer les marchés du bout en bout de façon intégrée
- Garantir la rigueur juridique à long terme
- Mettre en place du sourcing
- Optimiser les nombreux marchés de rénovation thermique qui se profilent



## Bénéfices

- Gains de temps sur l'ensemble du flux des achats
- Rédaction deux fois plus rapide des marchés
- Duplication des dossiers facilitant les marchés de rénovation thermique
- Plus de réactivité vis-à-vis des fournisseurs
- Des dossiers d'appels d'offre réfléchis et bien approfondis
- Solution intuitive permettant de suivre les évolutions du service



## Chiffres clés

- Premier bailleur social de la communauté urbaine Le Havre Seine Métropole
- 270 collaborateurs dont 3 au pôle Achats - Commande publique
- Patrimoine de plus de 15.600 logements sur 18 communes
- Utilisateur Marco depuis 2004
- 120 à 150 marchés gérés par an

## SOLUTIONS

## UTILISÉES

MARCO REDACTION  
MARCO PROCEDURES  
MARCO CFM

MARCO SAM  
MARCO SAM +

AW SOLUTIONS