

COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION VAL D'YERRES VAL DE SEINE (VYVS)

UNE POLITIQUE ACHATS AU PLUS PROCHE DES SITES,
GRÂCE À MARCO^{WEB}



LA PAROLE À FLORENT BRAUNBRUCK

DIRECTEUR DES AFFAIRES JURIDIQUES ET DES MARCHÉS PUBLICS, VYVS

Pouvez-vous nous résumer votre « histoire » avec Agysoft ?

Nous avons choisi le progiciel Marco en 2011, dans le cadre d'un appel d'offres où Agysoft s'est démarqué par la qualité de son écoute. Depuis, nous avons tissé une vraie relation de partenariat, où la compréhension rapide de nos besoins et la réactivité d'Agysoft sont apparus des points forts. Avant Marco, nous gérons environ vingt marchés publics par an, à la main. Mais suite à une réorganisation des Achats, le volume est passé à cinquante marchés par an en moyenne. Marco nous a donc permis, à effectif constant de trois personnes (2 juristes et 1 assistante), d'absorber, tout en conservant notre activité dédiée aux Affaires juridiques, cette forte augmentation grâce à un gain d'une demi-journée sur la rédaction et la procédure de chaque marché. En sus, il nous a permis de mieux les qualifier et quantifier, et de les sécuriser.

ENJEUX

- Mieux soutenir une organisation des achats basée sur la mobilité et la proximité
- S'absoudre, grâce au mode SaaS, des contingences du service informatique

BÉNÉFICES

- Meilleures qualification et quantification des achats des 20 sites
- Gain d'une demi-journée sur la rédaction de chaque marché
- Possibilité de bénéficier immédiatement des améliorations du progiciel
- Déménagement et fusion avec une autre Communauté d'Agglomération facilités

CHIFFRES CLÉS

- 29.382 habitants et 3 communes
- Draveil, Montgeron et Vigneux-sur-Seine
- Client depuis juillet 2011
- Migration vers Marco^{Web} en 2015
- 3 personnes pour gérer les Affaires Juridiques et les Marchés Publics
- 50 marchés publics à gérer par an

SOLUTIONS

- Marco^{Web} Rédaction
- Marco^{Web} Procédures
- Marco^{Web} CFM
- Marco^{Web} SAM
- Alertes

Pourquoi avez-vous décidé de migrer vers Marco^{Web} et en mode SaaS ?

Nous gérons au siège les achats et marchés de vingt sites : piscines, bibliothèques, centres sociaux, conservatoires... Notre politique Achats consiste à leur proposer un service clé-en-main qui va de l'expression des besoins jusqu'au suivi, et dont la qualité dépend de notre proximité : je suis donc amené à me déplacer sur le terrain pour mieux appréhender leurs besoins et contraintes. Lorsque Marco^{Web} nous a été présenté, j'ai tout de suite vu l'avantage qu'il y avait à pouvoir me connecter depuis n'importe quel site, pour compléter une rédaction, montrer un état d'avancement, etc. De plus, toutes les opérations de maintenance de notre précédente version de Marco dépendaient étroitement des contingences de notre service informatique. Nous étions souvent obligés d'attendre pour bénéficier d'une amélioration de notre application. Grâce au mode SaaS nous avons obtenu un gain de confort non négligeable.

Quels bénéfices tirez-vous de cette migration ?

Marco^{Web}, vers lequel nous avons migré très simplement, nous fait gagner en efficacité : par exemple, je n'ai plus à ressaisir d'informations à l'issue de mes visites sur sites. Nous bénéficions aussi des processus collaboratifs, basés sur un workflow, avec des profils bien définis – rédaction, validation, procédures... - pour améliorer encore notre organisation ainsi que la gestion de nos marchés. Marco^{Web} va également beaucoup nous aider à accélérer notre fusion avec la Communauté d'Agglomération du Val d'Yerres : grâce à la souplesse et à l'intuitivité de l'outil et au mode SaaS, nous allons très facilement intégrer à nos processus trois nouveaux utilisateurs, qui seront vite opérationnels. Et le déménagement prévu de notre siège sera simplifié puisque le mode SaaS nous dispense de déménager des serveurs informatiques !