

## CCI OCCITANIE

MARCOWEB POUR MUTUALISER LES MARCHÉS DE LA NOUVELLE RÉGION, SUR FOND DE RÉORGANISATIONS SUCCESSIVES



**CCI OCCITANIE**  
PYRÉNÉES-MÉDITERRANÉE



## LA PAROLE À CHRISTINE PUECH

RESPONSABLE RÉGIONALE DES ACHATS DE LA CCI OCCITANIE

### Dans quel contexte et comment avez-vous choisi MARCO<sup>Web</sup> en mode SaaS ?

*Afin de répondre à deux exigences gouvernementales – la Révision Générale des Politiques Publiques (RGPP) puis la loi de 2010 sur le réseau consulaire – nous avons créé en octobre 2014 un service Achats mutualisé pour les 9 CCI et les 9 CFA (Centres de Formation d'Apprentis) du Languedoc-Roussillon. Chacun gérait ses marchés à sa façon avec des outils hétérogènes, mais notre service avait besoin d'un logiciel performant pour mutualiser et harmoniser les pratiques. Après avoir recensé les logiciels existants et constaté la satisfaction des CCI de Montpellier et Nîmes utilisatrices de MARCO, nous en avons testé l'usage et décidé d'acquérir de nouvelles licences. Séduits par sa souplesse et ses fonctionnalités, nous avons contacté Agysoft qui nous a annoncé la disponibilité de MARCO<sup>Web</sup>, une version full web idéale pour que les acheteurs du réseau puissent y accéder où qu'ils soient. Et notre direction informatique, soucieuse de réaliser des économies, a préconisé le mode SaaS.*

### ENJEUX

- Doter le nouveau service mutualisé des achats d'un outil de productivité
- Harmoniser les dossiers puis les procédures de 13 CCI territoriales et de la CCI Régionale

### BÉNÉFICES

- Un outil partagé par les 10 acheteurs ou assistantes achats, accessible où qu'ils soient
- Une meilleure adaptabilité face aux 2 lourdes réorganisations
- Une plus grande sécurité juridique
- Des clausiers pertinents, vivants, qui suivent les besoins et pratiques spécifiques

### CHIFFRES CLÉS

- CCI de région chapeautant un réseau de 13 CCI territoriales
- Client depuis décembre 2014
- Une centaine de procédures annuelles dont groupements de commandes régionaux
- 10 personnes en charge de la rédaction ou suivi des marchés

### SOLUTIONS

- Marco<sup>Web</sup> Rédaction
- Marco<sup>Web</sup> Procédures
- Marco<sup>Web</sup> SAM (Suivi Administratif des Marchés)

### Quels bénéfices tirez-vous de votre usage de MARCO<sup>Web</sup> ?

*Nous n'utilisons pour l'instant que le module Rédaction, mais Procédures et SAM sont en projet : à notre décharge, depuis 2015 nous avons dû gérer la fusion départementale des CCI puis la fusion des régions Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées, avec des départs côté acheteurs. Face à ces bouleversements, MARCO<sup>Web</sup> est un élément stabilisateur : il a harmonisé nos dossiers, nos pratiques et nos sources d'informations, via les annotations. Il nous permet de dupliquer des consultations en cas de similarité donc de gagner du temps. Et grâce à sa souplesse de paramétrage, nous faisons vivre et évoluer nos clausiers en fonction de nos besoins et pratiques spécifiques de façon harmonisée : des clauses types pour les CCAP, RC et AE, des marchés avec beaucoup de petits lots, par exemple, ou ceux très variés des CFA (équipements de restauration, de mécanique, pédagogiques, etc.) ; et bien sûr, nous avons gagné en sécurité juridique.*

### Quelle est pour vous la valeur ajoutée de votre éditeur AGYSOFT ?

*Nous apprécions l'approche courtoise et très partenariale d'Agysoft. Dès le départ, notre négociation commerciale a été gagnante-gagnante et nos besoins écoutés et compris. Nous avons pu, par exemple, grâce à un paramétrage astucieux, prendre en charge dans MARCO<sup>Web</sup> les quelques rares achats de nos très petites structures, sans surcoût d'accès. La veille juridique, qu'Agysoft effectue pour nous, nous a grandement soulagés durant nos deux périodes difficiles de réorganisation. Et surtout, dès qu'un indice est révisé ou qu'une nouveauté réglementaire est annoncée, cet éditeur nous documente sur la façon de l'intégrer au mieux. Des RDV de suivi seraient un vrai plus.*