

CENTRE HOSPITALIER DE MARTIGUES

UNE MIGRATION ATTENDUE VERS MARCO^{WEB} POUR SON MODE SAAS ET SES FONCTIONNALITÉS AVANCÉES



LA PAROLE À VALÉRIE PELLEGRIN

RESPONSABLE DE LA CELLULE DES MARCHÉS, CENTRE HOSPITALIER DE MARTIGUES

Qu'est-ce qui a motivé votre choix de migrer vers Marco^{Web} ?

Notre décision était prise dès notre choix de Marco en juillet 2011. Et dès que Marco^{Web} a été disponible nous avons migré, pour deux raisons : la préférence de notre Direction Informatique pour le mode SaaS, afin d'alléger des tâches de maintenance déjà lourdes. Et aussi parce que notre cellule Marchés est à l'affût de toutes les nouveautés susceptibles d'améliorer son efficacité dans le pilotage des affaires. Nous participons donc assidûment aux événements d'Agysoft (conférences utilisateurs, Tour de France, séminaires en ligne) et les présentations des innovations portées par Marco^{Web} nous ont encore plus motivés.

ENJEUX

- Bénéficier des avancées fonctionnelles : synthèse, clausier, annotations, personnalisation des publicités
- Satisfaire la préférence de la DSI pour des logiciels en mode SaaS

BÉNÉFICES

- Capacité accrue de pilotage pour la cellule Marchés
- Importants gains en efficacité grâce à la nouvelle ergonomie
- Plus de sécurité juridique grâce au mode SaaS
- Meilleure collaboration autour des affaires

CHIFFRES CLÉS

- Centre hospitalier de 595 lits et places
- Client depuis 2011, migration vers Marco^{Web} en janvier 2015
- 3 personnes à la cellule des marchés
- Environ 200 actes d'engagements et 55 procédures gérés par an

SOLUTIONS

- Marco^{Web} Rédaction
- Marco^{Web} CFM (Consultation de Faible Montant)
- Marco^{Web} Procédures
- Marco^{Web} SAM (Suivi Administratif des Marchés)
- Marco^{Web} Alertes
- Marco^{Web} Démat

Quels principaux bénéfices tirez-vous de ces innovations 3 ans après votre migration ?

Nous avons gagné en efficacité : la rédaction est plus intuitive, plus libre, sans pour autant perdre en sécurité juridique. Des automatismes accélèrent la navigation entre Rédaction, Procédure et la plate-forme de dématérialisation. Marco^{Web} favorise aussi la collaboration entre nous et les acheteurs : nous utilisons les annotations comme guide concernant nos usages internes et pour préciser l'état des dossiers, ce qui nous permet de les partager, en simultané. Nous pouvons à tout moment envoyer un visuel d'un dossier en cours de rédaction aux acheteurs, afin d'avoir leur avis. Nos clausiers sont aussi plus détaillés et nos publicités mieux ciblées, grâce aux nouvelles capacités de personnalisation. Dès la connexion nous accédons à une synthèse sous forme d'échéancier, ce qui nous permet de mieux piloter les affaires et partager les informations avec la Direction, les cadres hospitaliers, les ingénieurs etc....

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

Plus qu'un éditeur, Agysoft est pour nous un partenaire garant de notre sécurité juridique, grâce à sa veille active, aux mises à jour réglementaires instantanées en mode SaaS et à la pertinence de ses juristes joignables par téléphone. Nous apprécions aussi beaucoup les choix très cohérents de la maison mère d'Agysoft, (Groupe Ach@t Solutions) comme le rachat de la société Pharmatic, editrice du logiciel Epicure (dédié pharmacie) que nous utilisons, parce qu'ils permettent l'intégration et l'harmonisation de nos outils.