



## RÉGION CENTRE VAL DE LOIRE

VERS UNE DÉMATÉRIALISATION DES MARCHÉS  
DE BOUT EN BOUT GRÂCE À MARCO<sup>Web</sup>



### ENJEUX

- Rationaliser la chaîne Marchés avec de nouvelles technologies
- Anticiper l'obligation de dématérialisation du 1<sup>er</sup> octobre 2018
- Capitaliser sur l'expertise Marchés publics de la collectivité

### BÉNÉFICES

- Gains de temps sur la personnalisation des pièces, clauses, courriers et éditions
- Evolution possible vers une chaîne Achats dématérialisée de bout en bout

### CHIFFRES CLÉS

- Région de 2,56 millions d'habitants sur 39 151 km<sup>2</sup>
- Client depuis 2001, migration vers Marco<sup>Web</sup> en avril 2016
- 2 directions et 50 personnes impliquées dans les marchés
- 150 à 200 consultations par an

### SOLUTIONS

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

## LA PAROLE À LAURENT MANDART

CHARGÉ DE MISSION MARCHÉS PUBLICS À LA DIRECTION DES ACHATS ET DES SERVICES JURIDIQUES DE LA RÉGION

### Quelles nouveautés de Marco<sup>Web</sup> ont motivées votre migration et pour quels bénéfices ?

*Migrer signifiait pour nous disposer des technologies web, garantes d'une plus grande ouverture. Ainsi Marco<sup>Web</sup> s'interface plus facilement avec nos autres outils de gestion : profil acheteur, GED... D'un point de vue fonctionnel, son ergonomie est plus séduisante et ses capacités de personnalisation des pièces, des courriers, des éditions mais aussi des clauses, sont bien plus développées. Avant, nous passions beaucoup de temps, par exemple, à exporter des pièces ou des courriers sous Word pour les modifier ; cela est maintenant exceptionnel. Marco<sup>Web</sup> améliore donc notre productivité ainsi que la qualité des pièces que nous produisons. Autre atout de cette version : les annotations. Notre direction en a tiré parti pour aider ou donner des instructions, lors de la saisie des dossiers, à la cinquantaine d'agents en charge des marchés dans la collectivité. En complément de la formation ces annotations ont beaucoup aidé à la prise en main de Marco<sup>Web</sup>. Et l'esprit Marco est toujours dans cette version : nous y tenons beaucoup pour capitaliser sur notre expertise.*

### Quels sont les clés de la réussite de votre projet de migration ?

*Nos délais et budgets ayant été parfaitement respectés, nous pouvons parler de succès ! Nous le devons tout d'abord à notre relation de longue date avec Agysoft basée sur l'écoute. Outre les 2 consultantes et les 3 formateurs qui nous ont assistés, nous avons pu compter sur la réactivité et l'efficacité de l'assistance technique d'Agysoft. Seconde clé de ce succès : la motivation et l'implication de notre équipe projet. Huit personnes sur le pont, fortes de leur expertise Marco, dont un représentant de la DSI et des utilisateurs finaux. A souligner aussi : le succès du remplacement par Marco<sup>Web</sup> Démat AWS, de notre ancienne plateforme de dématérialisation. L'excellence de la formatrice d'Agysoft a joué un rôle critique.*

### Cette migration est-elle un atout pour l'obligation de dématérialisation en octobre 2018 ?

*Grâce à la stratégie du Groupe Ach@t Solutions et d'Agysoft, oui. L'intégration d'AWS, dont nous réfléchissons à adopter aussi l'option de suivi des attestations pour remplacer un logiciel non interfacé, s'inscrit dans notre volonté d'obtenir une chaîne complète de dématérialisation de notre commande publique. Nous serons donc conformes à la nouvelle réglementation, à temps et sans stress. De plus, couvrir toute la chaîne Achats avec un seul éditeur nous garantit une intégration efficace entre les étapes et des coûts moindres pour notre DSI. Nos agents en charge des marchés vont aussi gagner tout le temps perdu à ressaisir des informations entre outils disparates : avec Marco<sup>Web</sup> la saisie des données sera unique à la constitution des dossiers.*