

PAROLE D'UTILISATEUR

CHU DE BORDEAUX

MARCO^{WEB} POUR RATIONALISER LES ACHATS DANS LE CADRE DU
GROUPEMENT HOSPITALIER DE TERRITOIRE



©CHU de Bordeaux



©positif

ENJEUX

- Améliorer la productivité du département des Ressources Matérielles du CHU dans ses fonctions d'achat

BÉNÉFICES

- Gains en productivité sur la rédaction et les contrôles
- Autonomie grandissante des rédacteurs
- Rationalisation des marchés publics
- Assistance d'Agysoft pour intégrer les spécificités de la commande publique hospitalière

CHIFFRES CLÉS

- CHU de 2700 lits et 14 000 agents
- Client MARCO^{WEB} depuis août 2016
- Une vingtaine de personnes en charge des marchés
- Un millier de marchés notifiés à gérer par an

SOLUTIONS

- Marco^{WEB} Achat
- Marco^{WEB} Devis
- Marco^{WEB} CFM
- Marco^{WEB} Rédaction
- Marco^{WEB} Procédures
- Marco^{WEB} SAM (Suivi Administratif des Marchés)

LA PAROLE À JACQUES TARTROU

RESPONSABLE JURIDIQUE DE LA CELLULE COMMUNE DES MARCHÉS DU CHU DE BORDEAUX

Qu'est-ce qui a motivé votre choix de MARCO^{WEB} ?

Tous les achats du CHU sont gérés par le département des Ressources Matérielles. Ce dernier est notamment composé : du Service Technique et Ingénierie (travaux), du service Achats-Approvisionnements divisé en cinq unités d'achat, du service Logistique et de la Cellule Commune des Marchés. Cette cellule a une mission de support et de contrôle des dossiers de consultation. Auparavant, nos marchés publics étaient rédigés et suivis avec des outils bureautiques conventionnels, sans trame commune. Après une réflexion impliquant l'ensemble de notre hiérarchie et la DSI, nous avons lancé une procédure adaptée en 2015 pour acquérir une solution d'assistance à la rédaction, à la passation et à l'exécution des marchés publics. Sur les différents soumissionnaires, Agysoft s'est démarqué sur l'objectivité et l'honnêteté de sa présentation, son écoute, sa prise en compte de nos attentes particulières et son ergonomie supérieure de MARCO^{WEB}.

Quels sont les clefs de la réussite de votre projet de mise en œuvre ?

Dès le départ Agysoft a instauré une relation de partenariat qui est la clé principale de la réussite du projet. Cette relation s'est traduite par une forte réactivité et une attention particulière à nos spécificités : un CHU doit gérer, pour les besoins de sa pharmacie, des procédures avec plusieurs centaines de lots, par exemple. Et nous avons davantage de marchés négociés que les collectivités. Face à nos problématiques, Agysoft prend des engagements à apporter une solution et s'y tient. Autres clés de réussite : l'excellence du chef de projet délégué par Agysoft, et de notre côté, l'implication dans le choix de la solution et dans son paramétrage des utilisateurs finaux, pour une adhésion optimale.

Quels bénéfices vous apporte votre solution aujourd'hui ?

L'arrivée d'un tel outil bouleverse les habitudes et requiert une phase d'appropriation, mais les gains de productivité sont déjà là et nous estimons à 4 ans le retour sur investissement. Nos clauses sont harmonisées et leur personnalisation plus simple. Nos dossiers ont gagné en sécurité juridique, grâce aux annotations en ligne qui guident les rédacteurs, et ces derniers sont de plus en plus autonomes. Le temps gagné sur les procédures purement administratives va profiter à des tâches à valeur ajoutée : plus de conseil pour la cellule commune des marchés, et plus de précision dans les cahiers des charges. Depuis le 1er janvier 2018, notre département doit aussi gérer les achats des établissements publics de santé de la Gironde, dans le cadre d'un GHT (Groupe Hospitalier de Territoire). Notre partenaire Agysoft va nous assister pour relever ce défi.