

Retour d'expérience matinfo2

Université de La Rochelle

L'université de La Rochelle (ULR), c'est ...

- environ 7000 étudiants
- environ 800 personnels (administratifs, techniques, enseignants, chercheurs)
- environ 3000 ordinateurs en service:
 - 1600 pour la pédagogie
 - 1400 pour le personnel
- 1/5e du parc renouvelé chaque année

Avant matinfo2 (jusqu'en 2009) ...

- marchés passés directement par l'université
- sous la responsabilité du service des marchés publics pour l'aspect juridique
- avec l'expertise technique de la DSI (anciennement CRI)

Avant matinfo2 (jusqu'en 2009) ...

- En général 4 lots ou marchés distincts:
 - ordinateurs PC portables
 - ordinateurs PC de bureau
 - ordinateurs compatibles mac
 - accessoires (écrans, disques durs, clés USB ...)

- historiquement marchés souvent remportés par Dell ...

Avant matinfo2 (jusqu'en 2009) ...

Avantages

L'université reste autonome:

- dans l'expression de ses besoins
 - de l'exécution du marché:
 - de l'évolution du catalogue
 - de la gestion des litiges
 - des conditions de SAV/livraison etc ...
-
- pas d'intermédiaire avec le titulaire

Avant matinfo2 (jusqu'en 2009) ...

Inconvénients

travail préparatoire très important pour le service des marchés et DSI:

- dossier d'appel d'offre
- évaluation technique des matériels proposés
- analyse des offres et attribution
- communication interne

Avant matinfo2 (jusqu'en 2009) ...

Inconvénients

travail non négligeable également au cours de l'exécution

- forcer l'évolution technique du catalogue et la mise à jour des prix
- suivi de l'exécution
- statistiques d'achats, SAV, litiges ...
- rencontres régulières avec les titulaires

Avant matinfo2 (jusqu'en 2009) ...

Constat :

peu de « poids » auprès des titulaires pour une petite université comme LR

- en termes de négociation des remises
- en cas de litiges également

Projet d'adhésion à matinfo (Eté 2008)

Objectifs:

- diminuer le coût d'acquisition des équipements informatiques
- changer le rapport de force entre l'université et les titulaires du marché: groupement = grand compte!
 - o tarifs
 - o disponibilités des stocks
 - o litiges (SAV, facturation ...)

Projet d'adhésion à matinfo (Eté 2008)

Incertitudes:

- continuer à proposer du matériel répondant aux besoins internes ?
 - gamme de produits ?
 - services annexes ?
 - ordinateurs compatibles mac ?
- faire entendre la position de l'ULR dans le groupement ?

Depuis matinfo2

Avantages

- tarifs plus avantageux d'au moins 25% (hors produits Apple ...)
- diminution notable de la charge de travail en interne:
 - o le groupement s'occupe de la passation du marché
 - o les établissements n'ont plus qu'à adhérer au groupement
 - o le groupement s'occupe du suivi de l'exécution (copil, cosu ...)
 - o évolutions de la gamme, des tarifs, communication, statistiques

Depuis matinfo2

Avantages

on conserve la simplicité des procédures:

- les commandes sont passées individuellement sur le portail d'achat du titulaire
- chaque établissement adhérent est facturé individuellement
- dialogue direct avec les commerciaux concernant les devis, disponibilités, suivi des commandes

Depuis matinfo2

- "Inconvénients"
- l'adhésion au groupement requière d'en accepter toutes les conditions
- cela reste un marché CNRS: pas de représentation de l'ULR dans le comité de pilotage
- les membres du groupement sont en revanche associés aux réunions de comité de suivi

Depuis matinfo2

- Sur l'offre matinfo2 ...
- cahier des charges technique précis => gamme proposée professionnelle répondant à nos besoins
- gamme vaste mais catalogue conséquent
- doublons de certains matériels optionnels dans les différents lots (ex: écrans, dd externes ...)

Depuis matinfo2

- notre rôle dans le suivi matinfo2 ...
- nous tenir informé et diffuser en interne via liste matinfo2
- réagir de temps en temps sur la liste (consultation des membres, erreurs constatés, propositions ...)
- traitement des fichiers catalogue pour import dans notre SI (Cocktail)
- traitement des fichiers catalogue pour publication dans notre SID (consultation par nos utilisateurs)
- analyse des demandes d'achats hors marché par rapport à ce qui existe au marché

Depuis matinfo2

- sans doute à améliorer :)
- tout type de com. sur l'unique liste de diffusion matinfo2
- mise à jour des tarifs un peu chaotique:
 - car à l'origine adaptée au f° CNRS
 - format Excel présentation (inadapté à l'import), nommage
 - pas toujours synchro sur les portails d'achat
- anticiper certaines ruptures de stock (fin de vie) !
- problème de traitement des commandes et facturation en fin d'exercice comptable
- négociation avec Apple

Depuis matinfo2

Conclusion

L'ULR est plutôt satisfait de son adhésion à matinfo

selon la future organisation de matinfo3, craintes:

○ intermédiaires => com. plus difficile avec le copil

○ arbitrage de l'AMUE dans les attentes des universités ?

○ prérogatives accordées à l'AMUE dans le copil de matinfo3 ?

○ outils de communication (!= liste unique matinfo2)

MERCI

Université de La Rochelle

Franck Gadin

Alban Rodriguez