

Les Rendez-vous des Décideurs Achats et DSI Grands Comptes

*Modèles d'optimisation pour les achats
d'équipement, de solutions informatiques,
de bureautique et de consommables*

Casablanca le 25 février 2010

1

Mission : réduction des frais d'impression

-25%, et durable

Comment traiter ce défi ?

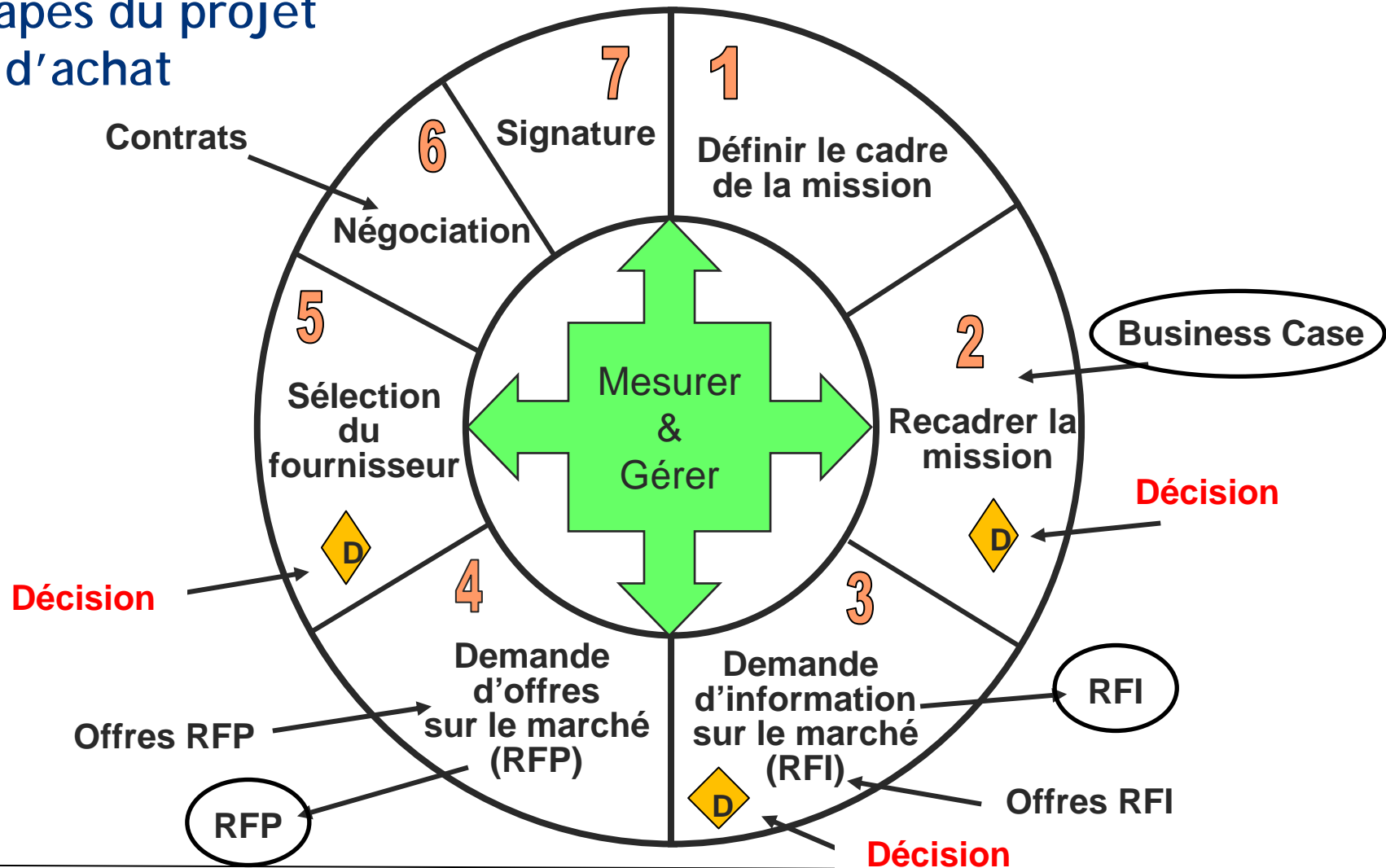
Par où commencer ?

Questions :

- 25% de quoi ?
- Papier inclus ?
- Sur quelle durée ?
- Est-ce réaliste ?
- De quoi ai-je besoin pour réussir ?
- Aurai-je carte blanche ?

Mission : réduire les frais d'impression

Etapes du projet d'achat



Business case

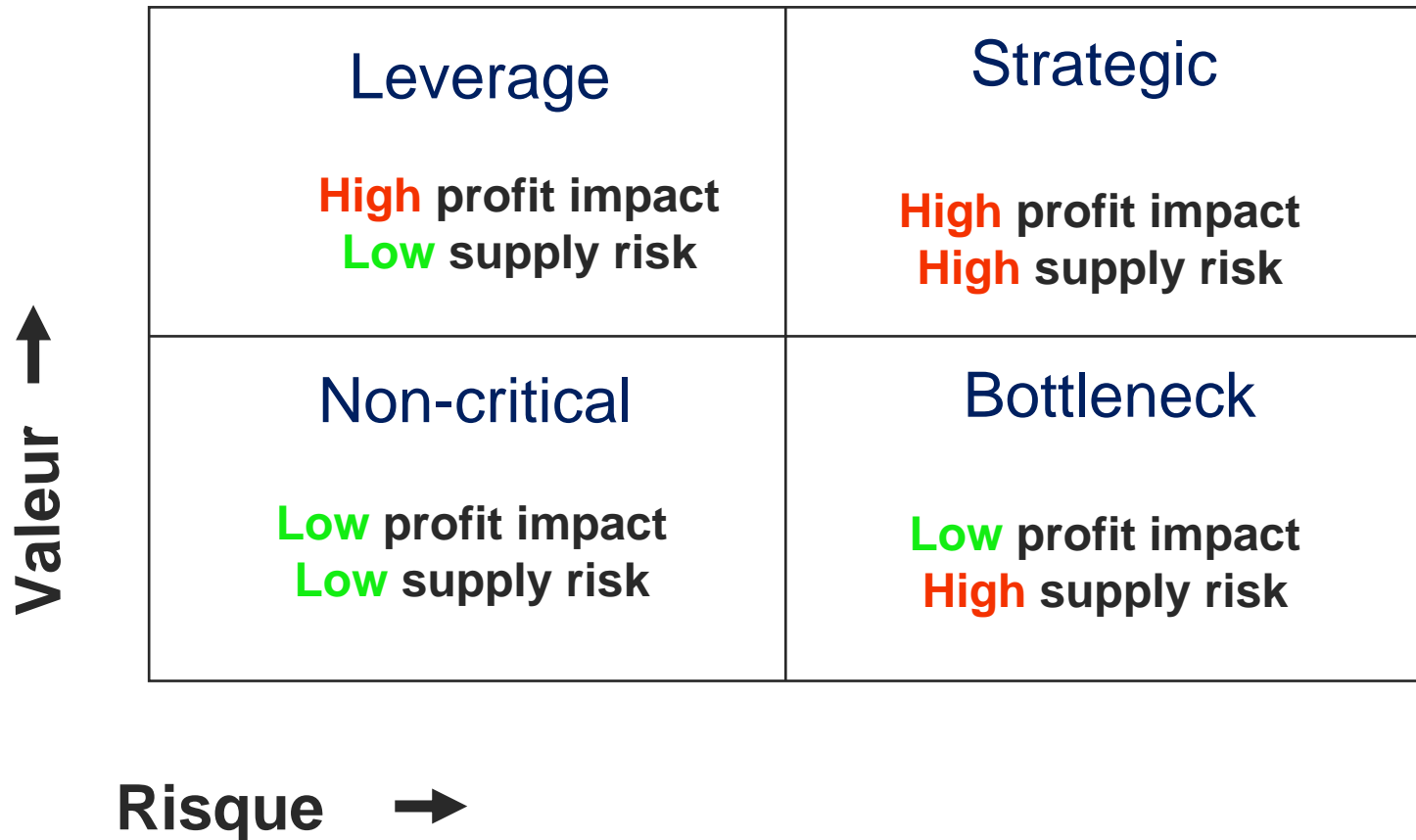
Contenu de notre Business Case

- Situation actuelle (AS IS)
- Situation future (TO BE)
- Volet financier : 25% de quoi ?
 - TCO
- Durable ?
- Pistes de solutions
 - Impacts sur l'organisation
- Implémentation
 - Gestion du projet
 - Suivi du service

Décision : réponses aux questions + GO/NOGO

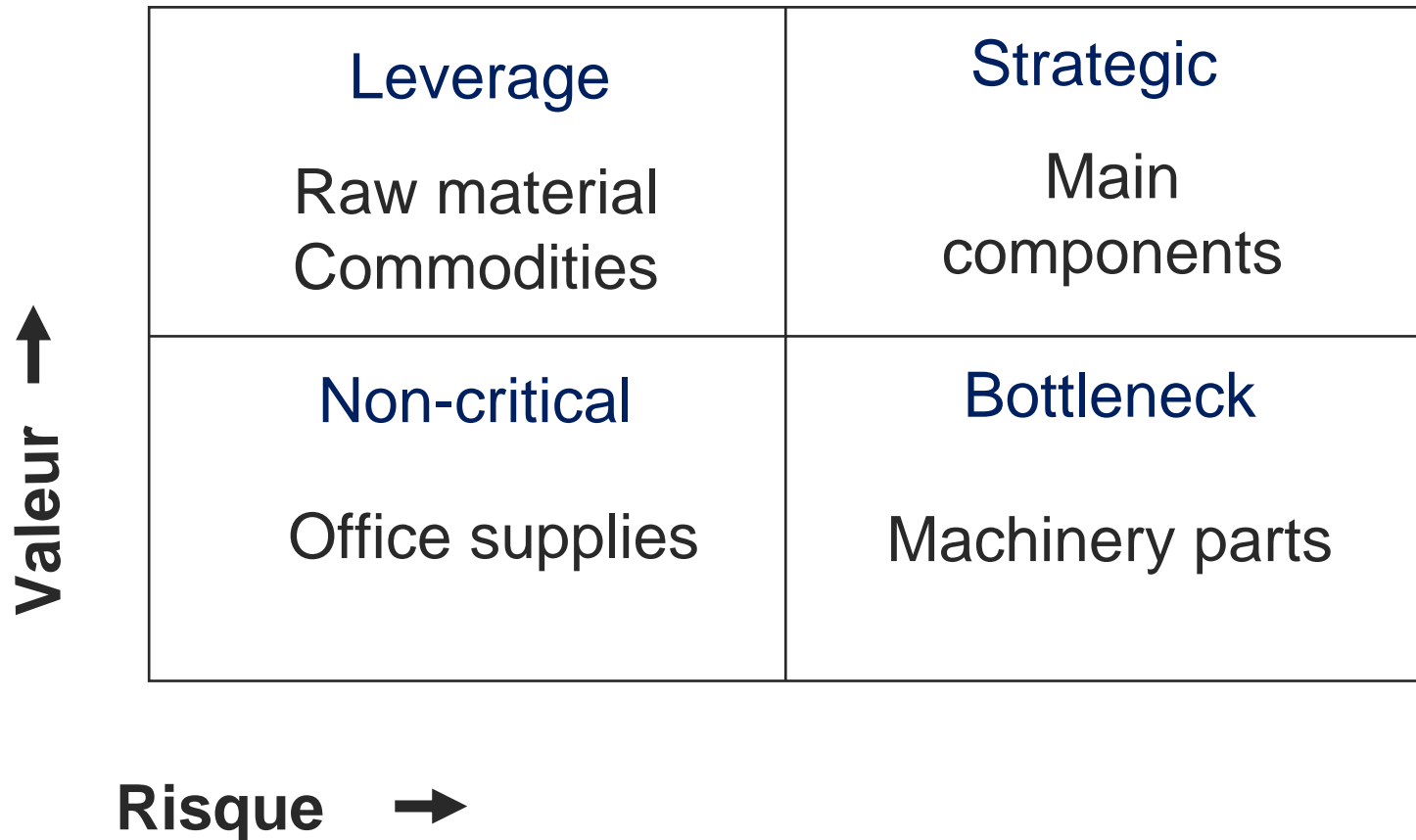
Positionner les achats

La matrice de Kraljic

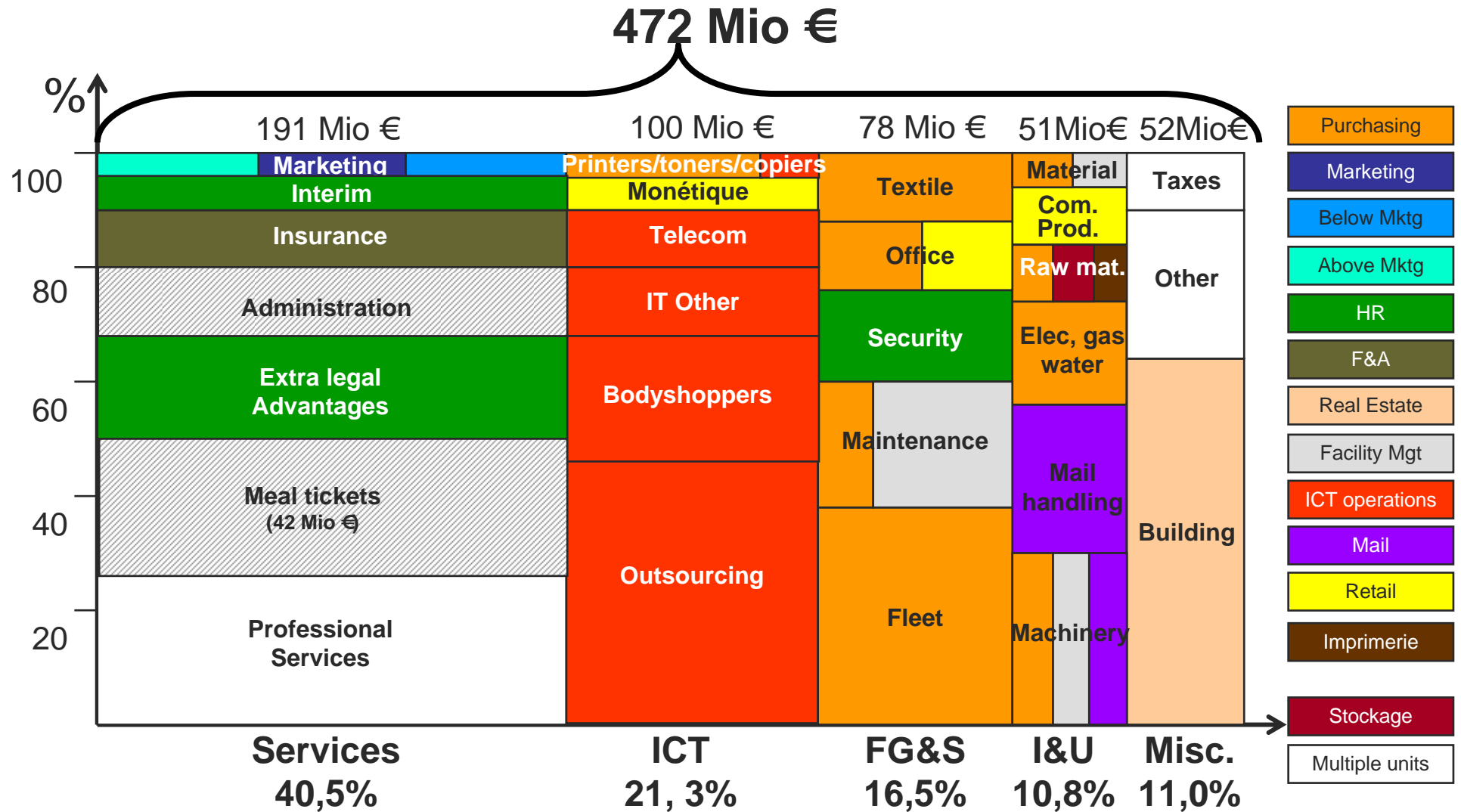


Positionner les achats

La matrice de Kraljic



Qui achète quoi ? Spend Analysis





Other Roularta Professional sites: Industrie Technique et Management

- HOME
- LETTRES D'INFO
- EMPLOI-IT
- TÉLÉCHARGEMENTS
- PRODUITS
- ABONN



UNE "BUSE" EN INFORMATIQUE

Mon fils ainé avait une buse, un échec aux examens. Et en informatique encore. Une buse qu'il avait ...



LE TRAVAIL MOBILE

Le chercheur au MIT (Massachusetts Institute of Technology), propose son incroyable ...

Lettres d'information: entrez votre

- Actualités**
- Enterprise Comp.** ▼
- E-Business
- Matériel
- Sécurité
- Services
- Logiciels
- Netw. & Telecom** ▼
- Téléphonie IP
- Mobilité
- Réseaux
- People & Careers** ▼
- Start-ups** ▼
- Ctrl + Alt + Del** ▼
- Magazines**
- Events Agenda**
- ICT Manager Contest
- Awards for Excellence
- Agenda

[Data News](#) > [News](#) > [Enterprise Comp.](#) > [Matériel](#)

SPF Finances: méga-contrat en impression

1 février 2010 -- Marc Husquinet
Le département informatique du SPF Finances lancera sous peu un appel d'offres de 18 millions EUR sur 7 ans pour le remplacement de son infrastructure d'impression. Une infrastructure qui pourra être partagée par d'autres SPF.

Le contrat Dorothée conclu avec Xerox (5 systèmes d'impression numériques) arrivant à échéance, le département informatique du SPF Finances publiera d'ici mai/juin prochain un appel d'offres pour une nouvelle plate-forme centrale d'impression.

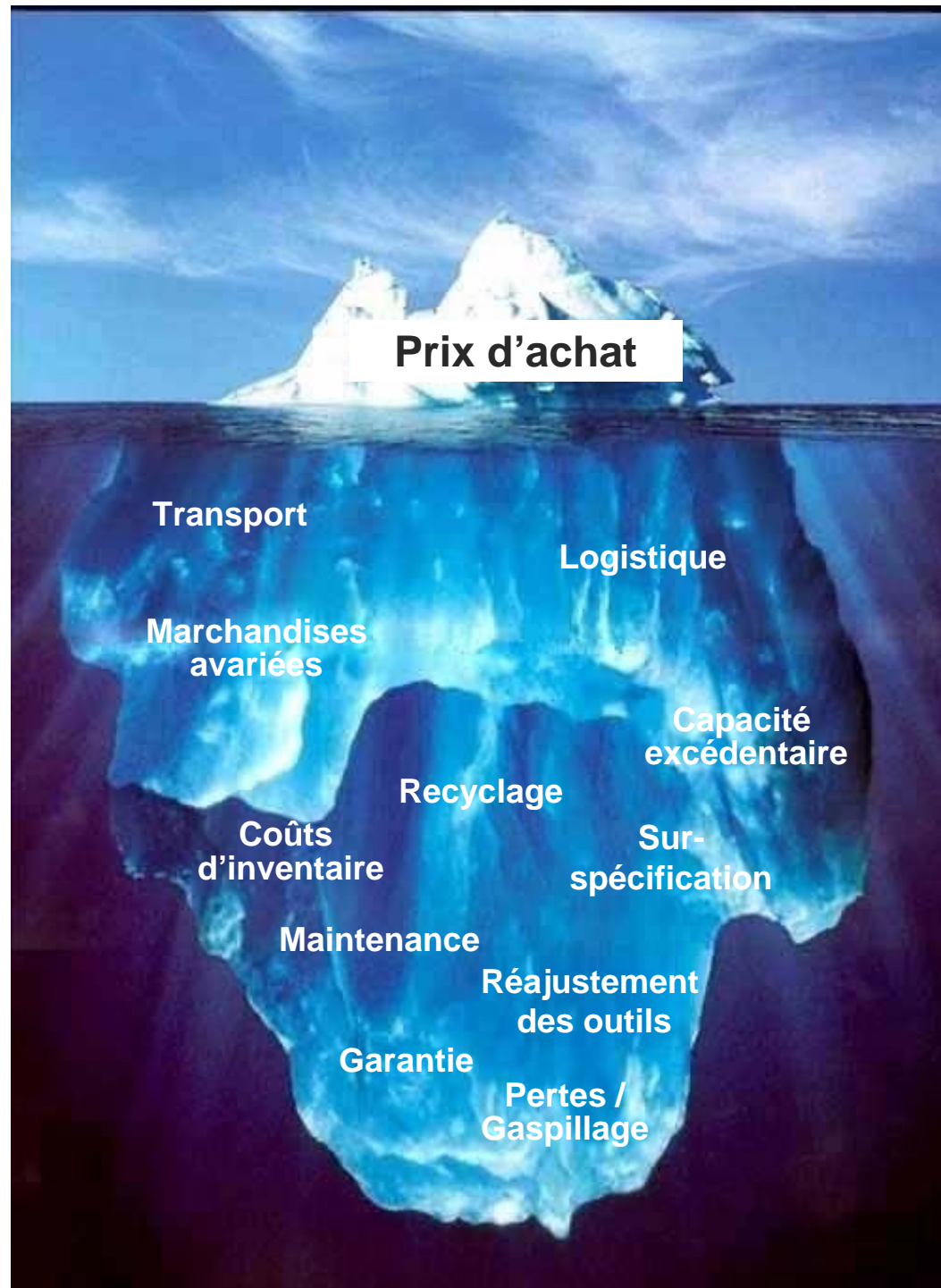
Par rapport au contrat précédent, la portée du contrat est différente sur deux aspects. D'une part, compte tenu de la convergence croissante entre l'offset et le numérique, l'objectif est d'intégrer les deux technologies. D'autre part, l'équipement d'impression sera accessible à d'autres ministères que les Finances. D'où le nom donné au projet de Fedopress. En pratique, les autres SPF pourraient progressivement abandonner leurs travaux d'impression en interne au profit de Fedopress. Qui pourrait même, à terme, devenir une structure autonome.

A noter que selon une étude interne, le coût d'une page imprimée sur une imprimante individuelle est de 0,0109 EUR, contre 0,0101 sur une imprimante locale en réseau, 0,007 sur un multifonctionnel en réseau et 0,003 EUR sur une imprimante centrale.

- dovGOV Guide 2009
- ICT Top 1000
- Innovation Guide 2008
- Career Guide 2008

A noter que selon une étude interne, le coût d'une page imprimée sur une imprimante individuelle est de 0,0109 EUR, contre 0,0101 sur une imprimante locale en réseau, 0,007 sur un multifonctionnel en réseau et 0,003 EUR sur une imprimante centrale.

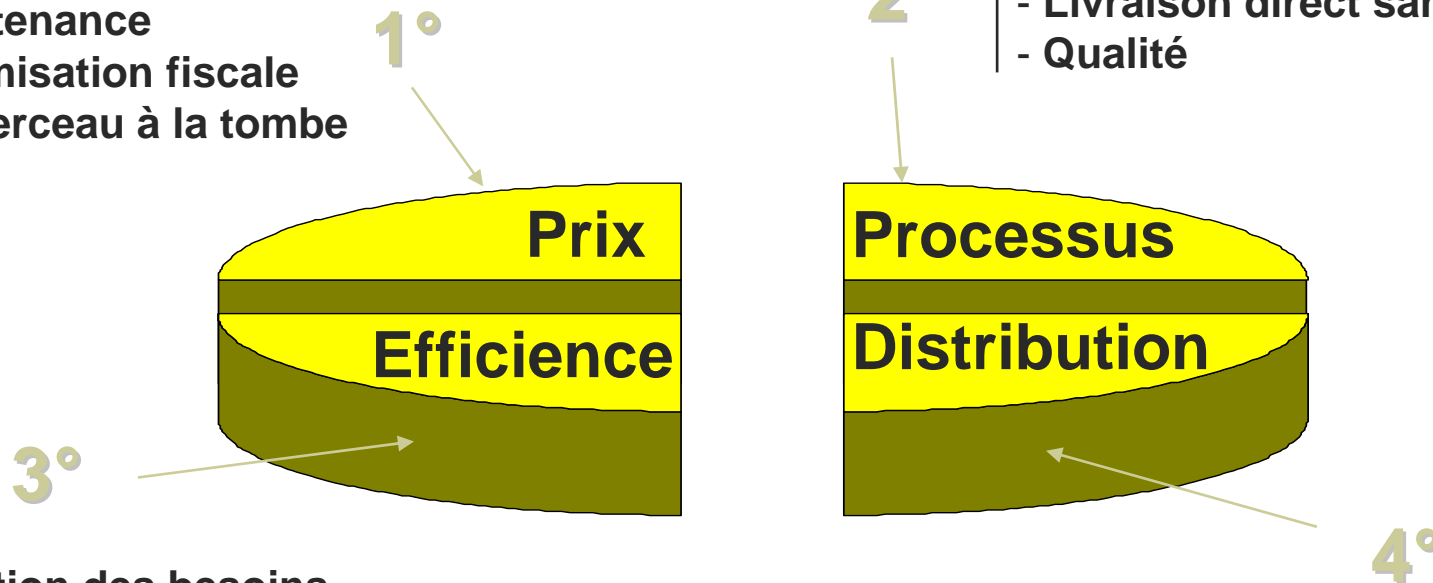
TCO



Approche TCO (Total Cost of Ownership)

- Définition du besoin fonctionnel et technique
- Spécification ad hoc
- Planning des commandes
- Négociations
- Marchés publics
- Maintenance
- Optimisation fiscale
- Du berceau à la tombe

- Standardisation
- Contrat cadre
- Réquisition automatisée
- Facturation automatisée (?)
- Livraison direct sans stock
- Qualité



- Gestion des besoins
- Acheter ce qui est fonctionnellement nécessaire
- Standardisation
- Réduction du choix (effet d'échelle)
- Contrôle de la production

- Gestion des livraisons
- Stock minimum
- Circuit de distribution

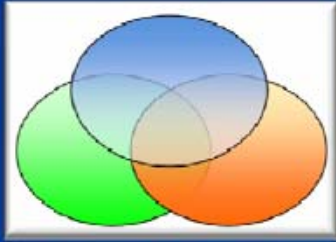
Coût total d'acquisition Coût total de possession

TCO

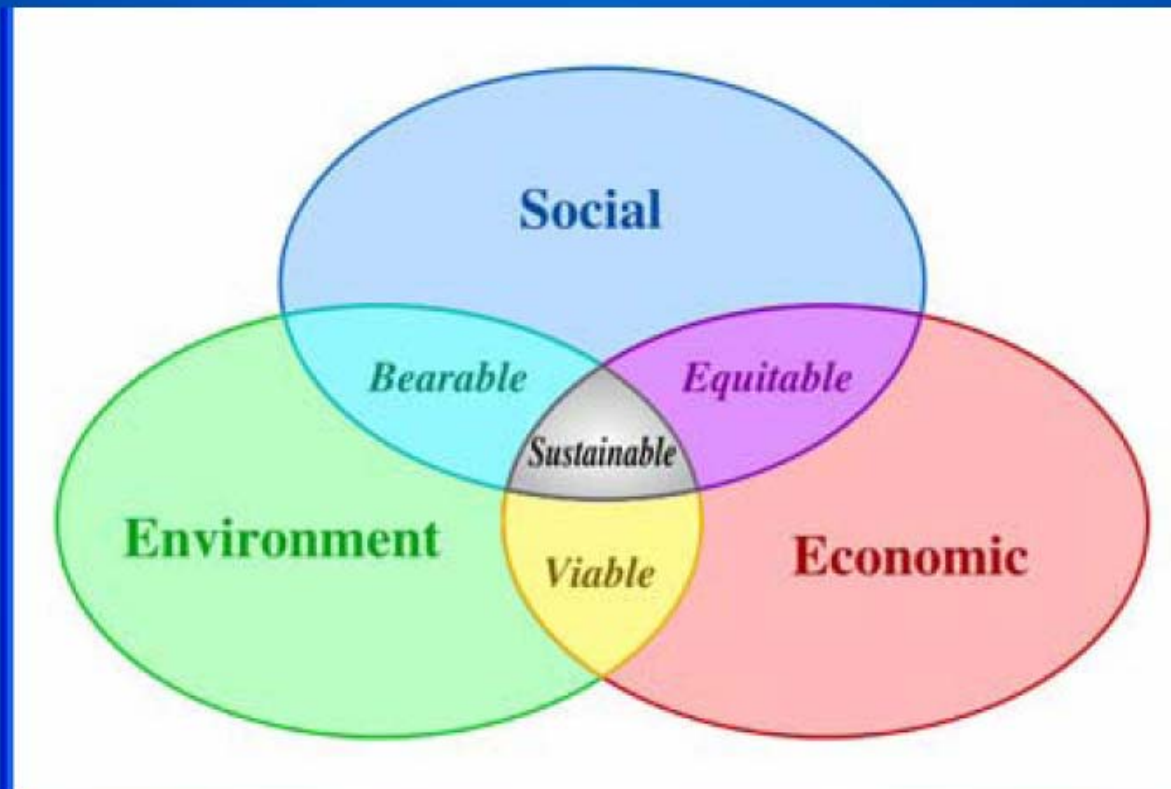
Notre projet bureautique

	Direct	Indirect
Initial	- Postes de travail	- Frais d'acquisition et d'installation
	- Appareils Portables	- Extensions aux équipements actuels
	- Serveurs	- Pièces de rechange
	- Stockage	- Personnel
	- Périphériques/ réseau	
	- Logiciel	
	- Personnel	
Récurrent	- Frais de maintenance (matériel et logiciel)	- Allocations
	- Frais de leasing	- Gestion du support
	- Consommables	- Personnel
	- Extensions naturelles	- Environnement

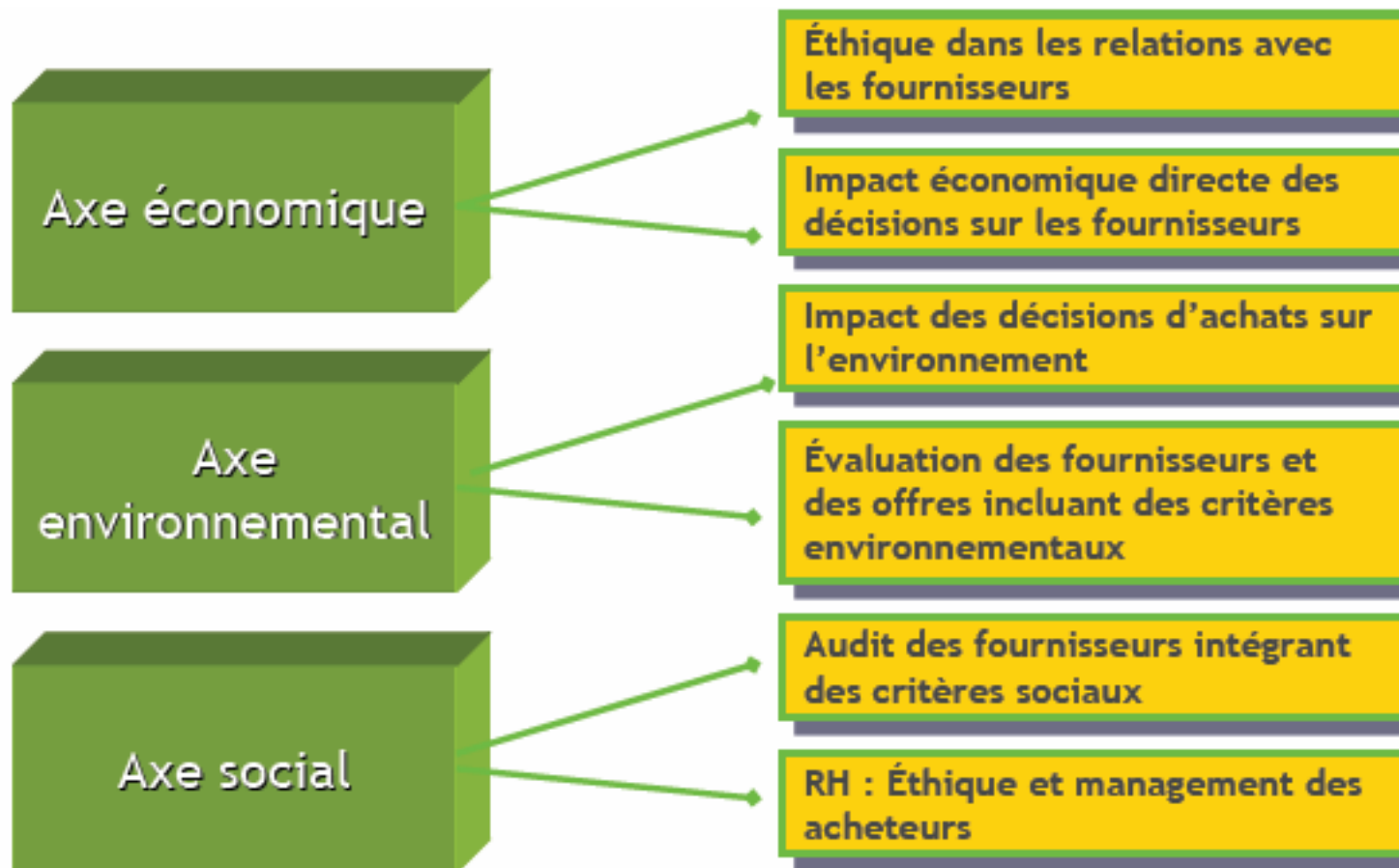
11



Triple-Bottom Line



Vous avez dit « durable » ?



In « Profession Achats » - 17 mars 2005

13

Business case

Contenu de notre Business Case

- Situation actuelle (AS IS)
- Situation future (TO BE)
- Volet financier : 25% de quoi ?
 - TCO
- Durable ?
- Pistes de solutions
 - Quelques pistes
 - Impacts sur l'organisation

Mission : réduire les frais d'impression

Quelques pistes de solutions possibles :

1. Tout faire nous-mêmes : achat, consommables, papier, etc (sauf maintenance)
2. Tout faire nous-mêmes : leasing, consommables, papier, etc (sauf maintenance)
3. Tout externaliser : un prix par page tout compris, avec SLA
4. Autre dimension de réflexion : quelles imprimantes et quel mix

Recherche de fournisseurs

2 étages : RFI et RFP/RFQ

Sujet	RFI	RFP/RFQ
Objectif	Réduire le nombre de candidats en fonction de critères de base	tester candidats - recevoir des idées - réduire liste des candidats
Destination	FULL LIST : aussi large que possible	LONG LIST => SHORT LIST => "NOMINEES"
Effort du fournisseur ... et du vendeur	=< 1/2 homme-jour (quelques heures)	quelques homme-semaines
Sujets couverts	Finance - Références - Relevance - Intérêt - Disponibilité	APPEL D'OFFRES : Spécifications fonctionnelles - Partie administrative - Proposition de contrat
Durée	< 2 semaines	1-3 mois

RFP

RFP :

Est-ce le moment de penser au contrat ? Qu'en pensez-vous ?

Réponse : oui, certainement !
Et surtout ... proposer le vôtre !

S'il le faut : contrat du fournisseur

Projet bureautique: plusieurs contrats ?
Achat/leasing - maintenance - SLA etc.

RFP

Comment évaluer et comparer les propositions ?

En définissant des critères d'évaluation

et en définissant un processus d'évaluation

Aide : McBeth

Sélection

Nous avons évalué et comparé les propositions

Idée : avant de décider, faisons un dernier tour

BAFO

**Best
And
Final
Offer**

Décision : sélection/choix du fournisseur

20

Conventions/contrats

On peut considérer 2 grands types de conventions / contrats

Avec obligation de Moyens

- Mise à disposition de personnel à un coût fixé.
- Mise à disposition de matériel ou livraison de produits à un coût fixé.
- La durée de la mise à disposition aux conditions est toujours précisée dans le temps.

Avec obligation de Résultats

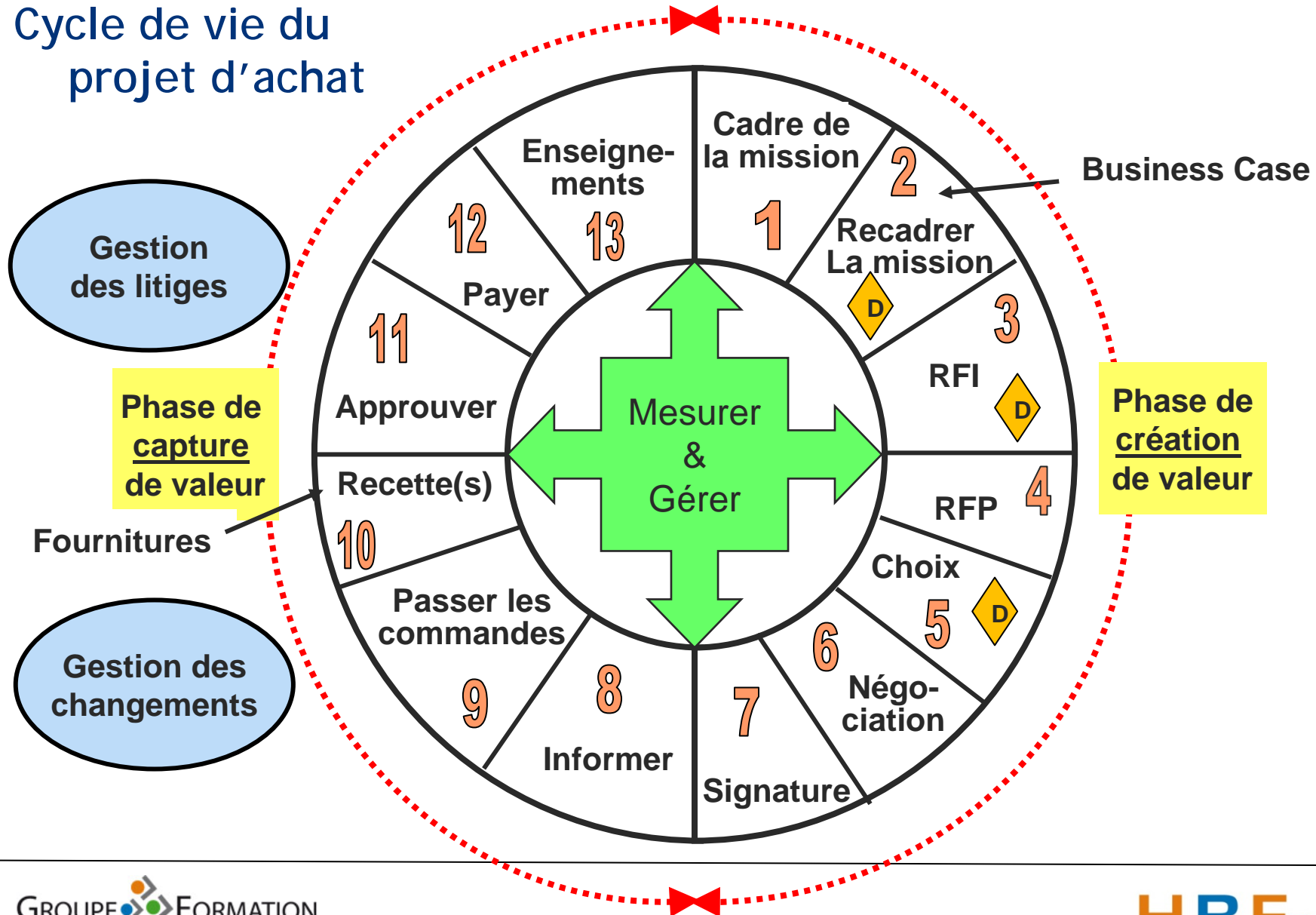
- Contrat avec engagement de résultats de la part du fournisseur.
 - sur une réduction des coûts
 - sur une adaptation de la qualité.
- Dans ce cas, les indicateurs de performance doivent être libellés dans le contrat de manière claire.
 - Comment sont-ils calculés?
 - Quels sont les objectifs visés et les éventuelles pénalités ou bonus ?

Mission accomplie :
A moi le Bonus, Monsieur de Directeur !

Ce serait trop facile !
Il faut réaliser le plan : mise en oeuvre...
et mettre en place les solutions et les mécanismes de gouvernance et
de suivi

Mission : réduire les frais d'impression

Cycle de vie du projet d'achat



Des changements au contrat ? Pour quelles raisons ?

Evolution des circonstances à cause de :

- Erreurs ou omissions dans le contrat
- Evolution des besoins
- Changements ou évolutions techniques
- Modifications de planning
- Changements dus à des tiers (ex: clients).

=> Change Control Board

Point de vue client ... ou fournisseur

Selon que vous êtes fournisseur ou client ...

Sujet	Client	Fournisseur
Spécifications	Ne sont PAS sujettes à interprétation (pas de suppléments)	Sont sujettes à interprétation (à la recherche de suppléments)
Responsabilités	Fournisseur rarement responsable	Fournisseur totalement responsable
Critères de réception	Très stricts	Très lâches
Tests d'acceptation (mineur ou MAJEUR)	Interprétation stricte des spécifications et de la définition	Interprétation vague des spécifications et de la définition
Changements	Tous les changements sont inclus dans le prix fixe	Tous les changements donnent lieu à des suppléments
Penalités	Strictement applicables	Vaguement applicables
Attitude recommandée		

Résultats après 6 mois

-28,42% !

Donc bonus de 28% !
Je vous propose de fêter cela ensemble.