



BUREAUTIQUE

Un exemple :

Leader sur son marché, le Groupe familial français, plus que centenaire, est spécialisé en [logistique industrielle](#). Il compte plusieurs entités juridiques et plus de 3000 personnes. Pour mieux servir ces entités réparties sur 40 sites géographiques, le groupe a décidé de créer un GIE pour la gestion de tous les systèmes d'information. [Le parc est composé d'une plate-forme de 1 200 PC, 80 serveurs, et d'une architecture réseau complexe.](#)

Notre Expert a réalisé [l'audit des contrats de location](#). Celui-ci a permis d'avoir une visibilité sur tous les financements locatifs du groupe à travers une analyse très fine des conditions financières et juridiques. L'étude a chiffré le coût du financement du parc à [511.200 € HT sur trois ans](#) pour un investissement total de plus de 3 M€ HT. Le rapport de synthèse a mis en évidence les leviers d'économies potentielles. La Direction financière a ensuite décidé de mettre à plat tous les budgets informatiques du groupe pour les trois prochaines années et a confié aux experts la rédaction d'un [cahier des charges](#) avec la Direction informatique.

Les experts ont ensuite piloté la gestion de l'appel d'offres suivant une [méthodologie rigoureuse en utilisant une technique de négociation éprouvée](#). Ils ont accompagné la Direction jusqu'à la signature du nouvel accord-cadre avec le partenaire sélectionné. Le coût global du financement du parc - sur des bases strictement comparables - a été réduit [de 352800 Euro HT sur 3 ans](#). De plus, la négociation point par point des [conditions contractuelles de location](#) a pérennisé les économies dans le temps. [Le fait d'externaliser cette démarche d'optimisation a permis de se concentrer sur les priorités internes, sur le développement de l'activité.](#)

UNE APPROCHE EVOLUTIVE

Identification : Les Audits autorisent une bonne compréhension de l'inventaire indispensable du matériel, contrats de location et crédits-bails, maintenance et licences

Optimisation : Définition actualisée du cahier des charges, organisation des appels d'offres et accompagnement dans les négociations

Suivi des contrats : Après la phase de déploiement avec la mise en place des accords cadres, guide la gestion de vos contrats jusqu' à leur terme

QUELQUES REFERENCES : APAVE - BAYER - CCPBRP - CSTB - DAHER - ELIS -EUTELSAT - FRANCE ABONNEMENTS - GALERIES LAFAYETTE - GROUPE CAISSE DES DEPÔTS ET CONSIGNATIONS - LABORATOIRES GUERBET – L'OREAL - LVMH - MICROSOFT - NOKIA – PATAGONIA - PIAGGIO France - SANOFI AVENTIS - SHELL/TLV - SUEZ - VALEO - TELMA - VEOLIA - VFLI (Filiale SNCF)