



Hospitalier

Toulouse / 31



CHU de Toulouse

Assistance à maîtrise d'ouvrage pour
La Gestion financière des télécoms

Contexte CHU Toulouse :

Arrivé au terme de son marché de GFT couvrant les besoins de contrôle financier Télécom du CHU de Toulouse, la Direction des Systèmes d'Information de l'Hôpital a souhaité se munir d'un outil de GFT permettant de mieux piloter sa gestion financière des télécoms.

L'objectif à atteindre étant de pouvoir réaliser un suivi optimum des couts financiers tout en gardant le même niveau de service, voir en l'améliorant sur le CHU de Toulouse.

Les enjeux du projet :

Les enjeux de l'étude ont été de :

- Déterminer conjointement avec les différents intervenants les niveaux de services attendus (SLA, plage horaire, gouvernance, réversibilité)
- Certifications de factures télécoms ;
- Gestion des litiges et non-conformité avec les opérateurs ;

Descriptif du périmètre pris en compte :

En termes d'équipements :

- 175 lignes fixes (hors SDA)
- 783 lignes mobiles

En termes de facture :

- 4 factures par mois
- 38 factures sur l'année 2016

Caractéristiques de la prestation SRC :

- Type : AMOA Infogérance
- Durée : 4 ans
- Profil intervenant : Consultant Télécom



Gestion Financière des Télécoms

SRC Solution, depuis sa création en 2004, se concentre sur la production de prestations à forte valeur ajoutée pour ses clients, véritable cabinet de conseil et d'ingénierie spécialisé dans les domaines des Systèmes Réseaux et Télécoms et de la Sécurité des Systèmes d'Informations.

Grâce à notre expertise sur tous les domaines connexes, nous sommes à même de vous proposer un large panel de prestations s'appuyant sur l'utilisation de notre outil :

- Gestion déléguée de la base de données de Pilot Telecom
 - Intégration des factures client,
 - Gestion des modifications,
 - Vérification de la conformité de parc (création, résiliation, ajout d'option, terminaux...)
- Suivi et contrôle des factures
 - Vérification de la conformité des prix avec le BPU du marché ou le catalogue de prix,
 - Possibilité de réaliser pour le compte du client les actions correctives auprès des opérateurs et vérifications de l'application des corrections.
- Aide au pilotage avec analyse des rapports et préconisation de nos consultants,
 - Présentation des rapports prédéfinis,
 - Prise en compte des besoins de spécificités au niveau des reportings (Réalisation de l'interface avec l'équipe de développement)
 - Possibilité de mettre en place des réunions de suivi du marché
 - Présentation des budgets notamment vis-à-vis de la cible prévue par le client (avec évolution chaque année du marché)
 - Présentation des habitudes de consommations,
 - Focus si nécessaire sur les appels vers les numéros spéciaux
 - Présentation des ajouts et retraits de ligne en cours de marché ou du contrat
 - Suivi des points majeurs du marché ou du contrat : suivi des incidents, actions en cours...
- Conseil en optimisation de coûts,
 - La connaissance des offres des opérateurs et leur évolution, nous permettra de vous apporter du conseil afin d'optimiser vos coûts.
 - Analyse des options pour identifier les options à supprimer (ex : location de terminaux, option de taxation sur les accès principaux...)
 - Analyser les taux de charges des accès principaux pour s'assurer de la bonne optimisation des accès
 - Analyser les profils d'utilisation de la flotte mobile et les consommations associées afin d'ajuster les abonnements et les services pour optimiser les coûts.
- Gestion des litiges et réclamations opérateurs, gestion des pénalités.
 - Gestion des litiges en cas de retard de mise en œuvre, non-respect des délais de rétablissement...
 - Gestion des pénalités en cas de retard de mise en œuvre, en cas de non-respect des GTR, en cas de non-respect de la facturation...

