



# 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...

