

Etude de cas – Acquisition et déploiement d'un SIRH moderne

AMO – Assistance complète pour un MAPA avec négociation

1. Contexte du client

Le SIRH en place était très peu utilisé, obligeant les équipes RH à recourir à Excel et à des processus manuels, entraînant hétérogénéité des pratiques, faible qualité des données et difficultés de pilotage. Le marché MAPA visait à sélectionner une nouvelle solution, avec un déploiement sur un an suivi de six ans d'exploitation.

2. Enjeux

L'enjeu principal était de clarifier et structurer le besoin fonctionnel SIRH, en tenant compte du mode de fonctionnement réel des équipes RH. Il s'agissait également de rédiger un DCE parfaitement lisible et opérationnel, afin de garantir la réception de candidatures adaptées, cohérentes avec les attentes du client.

3. Notre accompagnement

En qualité d'**AMO expert en achats publics et projets SIRH**, nous avons accompagné le client sur l'ensemble du processus en deux mois et demi :

- **Sourcing amont** : analyse des solutions du marché, identification des fonctionnalités clés, cadrage précis des besoins et de la stratégie d'achat.
- **Rédaction complète du DCE** (RC, ADC, AE et ses annexes, CCTP, CCAP) : formalisation des attentes fonctionnelles, techniques et organisationnelles ; définition de critères objectifs et barèmes permettant une comparaison fiable des offres.
- **Pilotage du MAPA avec négociation** : organisation de la procédure, préparation des échanges, animation de la négociation ; réception et analyse de trois offres.
- **Analyse détaillée** : évaluation fonctionnelle, technique et financière ; mise en évidence de la capacité des solutions à soutenir la transformation RH, à fiabiliser les données et à accompagner le changement.
- **Appui à la décision et notification** : recommandation argumentée, rédaction du RAO et des lettres de rejet, sécurisation juridique de la procédure et accompagnement jusqu'à la notification du marché.

4. Résultats obtenus

La procédure a permis d'attirer trois candidats pertinents, confirmant l'efficacité du sourcing et la qualité du DCE. La négociation a permis d'affiner les propositions et de sécuriser le choix de la solution la plus performante, tant sur le plan fonctionnel que méthodologique et financier.

5. Facteurs clés de succès

Expertise en achats publics complexes, sourcing structuré en amont, DCE clair et attractif, méthodologie d'analyse rigoureuse et accompagnement rapproché du client tout au long de la procédure.

6. Témoignage client (anonymisé)

« Nous avons particulièrement apprécié la clarté méthodologique, la qualité de la rédaction du DCE et l'aide à la comparaison des offres. L'expertise de l'AMO a permis un choix serein et objectif, parfaitement adapté à nos enjeux RH. » - Direction des Ressources Humaines