

questions d'achat

Lettre d'information du service achat

N° 10 • Mai 2016

OFFICE
XPRESS

Déploiement du Punch Out

Depuis avril 2016, deux délégations de l'Inserm sont en phase d'expérimentation pour l'acquisition de consommables informatiques via le **Punch Out**, dans le cadre du marché **OfficeXpress**.

Les paniers composés sur le site du fournisseur sont automatiquement rapatriés dans SAFIr pour poursuivre la commande et envoyer un bon de commande de manière dématérialisée.

Avantages

- ✓ **plus d'erreurs de saisie**
- ✓ **un gain de temps** dans le traitement des commandes

Les retours de cette expérimentation étant positifs, un **déploiement au niveau national** sera opéré **le 31 mai 2016**

Engagement des crédits Inserm



Pour une réservation **classique**, l'**engagement des crédits** intervient lorsqu'il y a **validation** de la réservation.



Dans le cas d'une réservation **lowcost**, la **simple demande de validation vaut engagement des crédits** : le billet est alors édité par TravelPlanet et il y a nécessité de procéder au paiement.

Où en est-on ?

Transport de colis : un groupe de travail a été constitué dans la perspective de la mise en place d'un marché national **d'expédition de marchandises (classiques et spécialisées)**.



GAUSS : le service achat analyse actuellement les retours d'expérience des unités de Paris 5 et Toulouse où Gauss est déployé; un point d'étape sera effectué qui permettra de procéder aux ajustements et adaptations éventuellement nécessaires (prix, livraison, facturation, SAV, etc..) en fonction des retours obtenus avant mise en œuvre dans les délégations Nord-Ouest et Montpellier.

Acquisition de modèles de recherche : le service achat étudie les offres transmises par les candidats et travaille à la mise en place d'un outil d'aide à la décision d'achat.