

Synthèse comparative

« Evolution des services de bureautique élargie*, collaboration et mobilité »

02/07/2019



CULLETTIVITÀ DI **CORSICA**
COLLECTIVITÉ DE **CORSE**

(*) Elargie : intranet, stockage, GED, ...

DDSI / Synéor

Sommaire

- ▶ Synthèse
 - Contexte
 - Scénarios
 - Recommandation
- ▶ Annexes:
 - Objet détaillé du document
 - Existant
 - Stratégie
 - Scénarios
 - Proposition et arbitrage
 - Compléments

A quels besoins cherche t'on à répondre ?

► Besoins stratégiques globaux :

- **Elargissement des accès au SI** à tous les agents (y compris de terrain : accès, mails, ...) et acteurs, intra collectivités et en externe avec d'autres entités (collectivités, partenaires, ...), dont **mobilité** dont **télétravail**
- Apporter de la **souplesse** et de la **réactivité** dans la mise à disposition de **nouveaux services** communs : bureautique élargie, communication, mobilité, ...
- Répondre aux enjeux **d'harmonisation** des pratiques et de consolidation des infrastructures (réduction du stockage 'On premise')

► Besoins stratégiques identifiés (Cf. CoStrat SI), en grande partie couverts par le périmètre «bureautique élargie*, collaboration et mobilité » :

- **Besoins bureautiques** de base harmonisés et partagés : accès croisés entre ex-CT/sites, stockage, édition de documents, mobilité, ...
- **Visioconférence « en vis-à-vis »** (en compléments de la Visio et télé-présence existante)
- **Gestion Electronique de Documents** : partage simple de documents, données et processus de la collectivité
- **Intranet(s) / Extranet(s)** de la collectivité : espaces numériques orientés utilisateurs
- **Réseau Social Interne** de la Collectivité (Réseau Social d'Entreprise)
- **GRC/GRU** : Gestion de la Relation Citoyens / Usagers
- **Pilotage** de la Collectivité (Décisionnel)
- **Sécurité.**

(*) Elargie : intranet, stockage, GED, ...

Les orientations possibles pour répondre à ces besoins

- ▶ L'orientation Open source : une collection de logiciels séparés pour chaque besoin
 - Remplacer la **bureautique** Microsoft Office par Open Office / Libre Office
 - Utiliser une **GED collaborative** type Alfresco ou Nuxéo à la place des outils MS (SharePoint, Teams, ...), voire d'autres outils complémentaires
 - Remplacer la messagerie MS Exchange/Outlook par des SI de **messagerie** Open Source (Zimbra, Thunderbird, ...)
 - Remplacement de **Windows** par un OS Open source est **inenvisageable** (trop d'impacts sur le SI actuel)

- ▶ Les offres bureautique des grands éditeurs:
 - Microsoft:
 - achat de licence « classique » (on premise)
 - abonnement en mode Saas: O365 ou MS 365
 - Google Doc éventuellement comme outsider

Comparaison des 2 approches

Orientation	Avantages	Inconvénients
L'orientation Open source : une collection de logiciels séparés pour chaque besoin	<ul style="list-style-type: none">▪ Indépendance de la CdC vis-à-vis de Microsoft▪ Orientation « recommandée » par l'Etat : réutilisation et mutualisation▪ Des SI Open source déjà en place à la CdC : GED Alfresco à l'ex-CD2A, outils techniques (Nagios, GLPI, ...)	<ul style="list-style-type: none">▪ Multiplicité d'outils différents pour approcher une couverture fonctionnelle équivalente (ou pas tout à fait) à Microsoft▪ Potentiellement moins coûteux si compétences Open source en interne DSI (ce n'est pas le cas) et agents (mais service rendu différent et coûts complémentaires de support à l'usage)▪ Des offres existantes, mais un écosystème 'Open source' restreint : les offres d'outils tiers sont peu compatibles avec l'Open source (sauvegardes, supervision, ...)▪ Des limites en termes d'intégration et d'interopérabilité par rapport à une offre intégrée comme MS▪ Un gain « facial » sur les licences mais la nécessité d'investir fortement en interne pour arriver à une offre intégrée et un niveau de service suffisant pour répondre aux besoins
Les offres bureautique de Microsoft	<ul style="list-style-type: none">▪ De nombreux outils complémentaires à l'existant : GED, Intranet, collaboratif, mobilité, ... permettant de répondre rapidement aux besoins clés de la collectivité▪ Mise à disposition d'un SI collaboratif pré-intégré permettant de se concentrer sur l'adaptation aux besoins de la collectivité et aux usages▪ Mises à jour des versions régulières (évolutions utilisateurs), gestion simplifiée et flexible des licences▪ L'état de l'art des Collectivités : plutôt orientées Microsoft et cautionné par les cabinets d'études et les benchmarks	<ul style="list-style-type: none">▪ Richesse des outils pour répondre aux besoins, devant être paramétrés, déployés, avec accompagnement, mutation des pratiques.▪ Lien avec un seul partenaire (UGAP / Microsoft) réversibilité à faciliter (cf. Annexe)▪ Réduction du nombre de prestataires (écosystème moindre) à gérer

L'existant actuel de la Collectivité avec Microsoft

- Une collaboration ancienne avec Microsoft
 - Un **écosystème** majoritairement Microsoft (architecture, logiciels, compétences, usages)
 - Entre 2000 et 3900 licences, dont certaines anciennes (2003, 2007, ...), selon les logiciels
 - **Une pénétration CdC récemment étendue** sur les services ENT des collèges et Lycées avec près de 50 000 licences O365 (Portail Léia)
- Obligation de mise en conformité des licences Microsoft
 - Plus de licences utilisées que de licences achetées (chiffres différents selon les logiciels)
 - Des licences anciennes de Windows, de bureautique et de messagerie
 - Aucune licence d'outils collaboratifs (OneDrive, Teams, Sharepoint, ...)
- Aspects financiers :
 - Coûts des années passées : 300 k€ TTC annuel en bureautique et messagerie
 - Coût de régularisation: 300 k€ TTC annuel en bureautique et messagerie
 - **Coût global de 600 k€ TTC/an**
 - **Sans** scénario collaboratif

Recommandation

► Conclusion / Recommandation :

- Continuer à utiliser l'open source **sur certains sujets** (techniques par exemple) au cas par cas, mais **pas de manière générale sur la bureautique collaborative**
- Une alternative Open Source à **réinterroger ultérieurement dans le cadre du SDSI**, si le contexte évolue (finances, besoins spécifiques non couverts par O365, réversibilité, ...).
- Répondre rapidement aux besoins clés de collaboration, communication, mobilité à travers une offre Microsoft déjà habituelle pour les utilisateurs
- Prévoir dès le départ la réversibilité de cette approche

Nous ne sommes pas seuls...

Collectivités et EPIC sur Office 365



- **Région PACA** : M365 E3 (Windows Entreprise / Sharepoint / Yammer / Teams / Mail / Pack Office ...)
- **Région Ile de France** : M365 E5 avec usage de la téléphonie et tous les services du M365
- **Région AURA (Auvergne Rhône Alpes)** : O365 E5 : avec tous les usages téléphonie et mail et sharepoint
- **CD07** : Office E1 et E3 (Mail / Office / Teams / Sharepoint ...)
- **CD05** : O365 E1 E3 (Mail et Sharepoint)
- **CCI Marseille** : Office 365 E3 et Windows entreprise
- **AMPM** : O365 E1 et E3
- **Avignon** : M365 E5 (Windows entreprise / Téléphonie / Sharepoint / Mail / Teams / Pack Office ...)
- **OPAC 38** : Microsoft 365 E3 (Toutes les briques ci-dessus)
- **SNCF** : Tous les services d'office 365 E3 et EMS
- **FDJ** : M365 E5 (Tous les services d'Office 365 E5 et EMS et Windows)
- **INA** : M365 E3
- **Seine et Marne** : O365 E3 (Office et exchange et sharepoint)

Microsoft: oui mais sur quel scénario ?

► Scénarios Microsoft étudiés:

▪ Scénario 0 : Continuer les achats sur le modèle de licence actuel

- Réponse hétérogène sans amélioration réelle des services fournis pour les besoins : SI peu intégré, difficulté de partage, mise en œuvre peu rapide
- Éléments financiers :
 - Investissement : 3,6 M€ TTC (justification : voir régularisation ci-après)
 - Fonctionnement annuel : 576 k€ TTC
 - Coût total de possession sur 3 ans de **5,3 M€ TTC**
 - Gain de retour sur investissement estimés (baseline) de **0 € sur 3 ans**

▪ Scénario 1 : Achats de licences et initialisation du cloud sur la bureautique et la messagerie (mode « location partielle »)

- Réponse efficace aux besoins stratégiques sur bureautique et messagerie (seulement, pas sur besoins métiers) : homogénéisation, partage, mobilité, ...
- Éléments financiers :
 - Investissement : 178 k€ TTC
 - Fonctionnement annuel : 743 k€ TTC (aligné avec budget prévu de 800k€ TTC)
 - Coût total de possession sur 3 ans de **2,4 M€ TTC**
 - Possible gain important de retour sur investissement (via gains d'efficacité en utilisation) estimés entre **0 et 2M€ sur 3 ans**

▪ Scénario 2 : Offre cloud complète via Microsoft 365 (mode « location complète »)

- Réponse efficace aux besoins stratégiques sur tout le périmètre de bureautique élargie : homogénéisation, partage, mobilité, besoins métier exprimés
- Éléments financiers :
 - Investissement : 144 k€ TTC
 - Fonctionnement annuel : **1 M€ TTC remis à 835 k€ TTC** par UGAP/Microsoft (aligné avec budget prévu de 800k€ TTC)
 - Coût total de possession sur 3 ans de **2,6 M€ TTC**
 - Possible gain très important de retour sur investissement (via gains d'efficacité en utilisation et sur les projets) estimés entre **1 et 4 M€ sur 3 ans**

Scénario recommandé

▶ Scénario 2 : Homogénéisation (dont régularisation) et collaboration vers l'écosystème Microsoft 365

- Budgets 2019/2020/2021 :
 - Fonctionnement : 835 k€ TTC prévu
 - Avec scénario collaboratif



▶ Gains quantitatifs:

Gain financier d'infrastructures (invest. matériel et logiciel) par rapport au scénario 0			
	TOTAL	-90 000	
Gain financier d'administration SI par rapport au scénario 0			
	TOTAL	-705 600	
Gain financier de collaboration et productivité métier par rapport au scénario 0			
Surcout total de possession du scénario pour chaque sujet			
			Selon étude Forrester Office 365 E3 "134 mn per user per week : improved collaboration, information sharing and efficient meeting time savings". Gain théorique de 2h par semaine pour 2000 personnes très utilisatrices du nouveau SI dans son ensemble = (2000 personnes * 2 heures * 4 semaines * 10,5 mois) chargé à 40€ de l'heure = 6 720 000 € annuel - Atteint au bout de la période par % successif : 0 la première année, 1/2 la deuxième année, 1 la troisième année (TTC volontairement car sans TVA)
	Gain de productivité collaborative	-10 080 000	
	TOTAL	-10 080 000	



▶ Gains qualitatifs:

- Amélioration de la gestion documentaire:
 - de base harmonisée et partagée : accès croisés entre ex-CT/sites, stockage, édition de documents, mobilité, ...
 - Gestion Electronique de Documents : partage simple de documents, données et processus de la collectivité
- Amélioration des relations et de la collaboration entre les équipes, entre les sites et entre les métiers:
 - Visioconférence « en vis-à-vis » (en compléments de la Visio et télé-présence existante)
 - Intranet(s) / Extranet(s) de la collectivité : espaces numériques orientés utilisateurs
 - Réseau Social Interne de la Collectivité (Réseau Social d'Entreprise)
- Amélioration de la Gestion de la Relation Citoyens / Usagers
- Amélioration du Pilotage de la collectivité (Décisionnel)

Comment sortir de Microsoft dans le futur ?

▶ Réversibilité

- En cas de **sortie du contrat MS 365 avec l'UGAP** au bout de 3/6/9 ans, il convient de mettre en place des mesures pour faciliter et réaliser cette sortie
- Cette réversibilité serait par exemple applicable si une solution **Open source** était retenue en fin de période

▶ Conditions de réversibilité

▪ Mesures préventives :

- Contractuelles :
 - Non reconduction de l'AE à l'issue des 3/6/9 ans
 - Possibilité acquise de rompre le contrat UGAP si un AO est notifié (facilité de rupture), à date anniversaire
- Le déploiement progressif prévu des briques logicielles (notamment les nouvelles briques structurantes : Teams, SharePoint, ...) permet de s'assurer de leur adéquation et diminuer le risque de sortie
- Anticipation tout au long du contrat pour maîtrise des environnements sur le Cloud (gestion des connaissances)
- Anticipation en fin d'année X si nécessaire : étude d'opportunité, tests, ...

▪ Réalisation de la réversibilité si confirmée :

- Prévoir en fin d'année X :
 - Une prestation de réversibilité avec MS et le partenaire retenu pour la nouvelle solution
 - La mise à niveau des infrastructures en fonction de la solution
 - Les formations associées sur la nouvelle solution.

Sommaire

▶ Synthèse

- Services à fournir
- Scénarios
- Régularisation des licences
- Recommandation

▶ Annexes:

-  Objet détaillé du document
- Existant
- Stratégie
- Scénarios
- Proposition et arbitrage
- Compléments

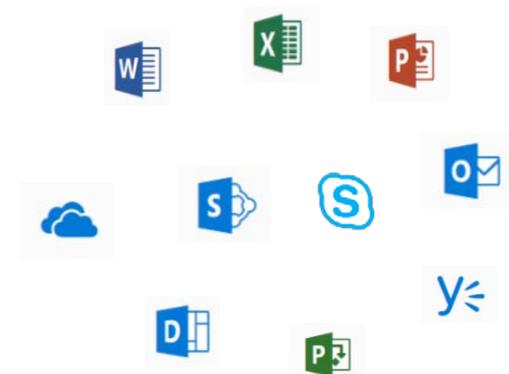
Objet

▶ Ce document présente :

- Un argumentaire sur une orientation potentielle vers une solution « **Open Source** »
- Une **synthèse comparative** de **différents scénarios d'évolution** de la bureautique / messagerie de la CdC vers un système **collaboratif Microsoft** :
 - **Scénario 0 – Baseline – « Régularisation – Mode licences Microsoft »**
 - Régulariser les licences actuelles, conserver la stratégie actuelle en **mode « licences »** Microsoft et **mises à niveau logicielles** pour comparaison à iso-fonctionnalités avec les autres scénarios
 - **Scénario 1 « Régularisation – Mode hybride licences / MS365 »**
 - Régulariser les licences actuelles, conserver la stratégie actuelle en **mode « licences »** Microsoft et initier une offre de service **Cloud sur Office et Messagerie**
 - **Scénario 2 « Homogénéisation et collaboration MS365 » (Migration vers l'écosystème Microsoft 365)**
 - Régulariser les licences actuelles, en migrant vers une offre de service cloud dite « **Microsoft 365** », plus stratégique en termes d'homogénéisation et de collaboration

▶ Au-delà du seul sujet de la bureautique, les sujets traités concernent potentiellement le **cœur collaboratif du SI** :

- Les fonctions **bureautiques** de base : Word, Excel, Powerpoint, ...
- La **messagerie** Outlook
- Des **fonctions collaboratives** complémentaires :
 - Stockage, partage Intranet : OneDrive, Sharepoint, ...
 - Communication et collaboration : Skype, Teams, Yammer
 - Découverte et organisation : Delve, Project, ...
- La **mobilité**
- La **sécurité**.



Voir descriptifs en annexe Compléments

Sommaire

▶ Synthèse

- Services à fournir
- Scénarios
- Régularisation des licences
- Recommandation

▶ Annexes:

- Objet détaillé du document
- Existant
- Stratégie
- Scénarios
- Proposition et arbitrage
- Compléments



Existant (1 / 2)

▶ Contexte

- Un contexte de **fusion** singulier et une stratégie à établir
- Une **régularisation** nécessaire des licences Microsoft existantes
 - Actuellement : une gestion éparse des licences Microsoft sans réelle stratégie de développement de services dans les différentes ex-collectivités
- Une **opportunité** pour traiter certains sujets stratégiques dans de meilleures conditions (voir ci-après)

▶ Fonctionnel

- Des solutions (**Microsoft**) ergonomiques et familières pour les agents de la Collectivité, depuis de nombreuses années
- Des **solutions complémentaires non Microsoft** pour compléter l'existant Microsoft : visioconférence Webex, GED Alfresco ou Elise, décisionnel BO, ...

▶ Financier

- **Coûts** des années passées sur le périmètre bureautique : **300 k€ TTC annuel en bureautique et messagerie** (coûts en cours de consolidation) – **Sans** scénario collaboratif
- **Budgets 2019** :
 - Investissement : **800 k€ TTC** prévu – **Avec** scénario collaboratif (à transférer en fonctionnement selon scénario retenu)
 - Fonctionnement : à transférer depuis l'investissement selon scénario retenu.

Existant (2 / 2)

- ▶ **Technique :**
 - Des **infrastructures** et un **écosystème** construits sur des solutions **Microsoft** :
 - Serveurs Windows, solutions tierces interopérables avec Microsoft (sauvegardes, ...), services de gestion compatibles Microsoft (partage de documents, gestion des identités, messagerie, ...), ...
- ▶ **Organisation :**
 - Des **profils et des formations** basées sur le développement de ces compétences Microsoft : serveurs, systèmes, services Windows, ...
 - mais pas directement sur Office 365 (montée de compétence rapide probable cependant), ni Open source
- ▶ **Nombre de licences achetées dans les différentes collectivités (toutes versions confondues : 2003, 2007, 2010, ...) : détail en annexe**

Licences actuelles	Ex-CTC	Ex-CD2A	Ex-CD2B	TOTAL
Windows	1 305	919	1 353	3 577
Office (Word, Excel, Powerpoint)	699	635	964	2 298
Messagerie Outlook	1 995	700	1 233	3 928
Collaboratif (équivalents de : Intranet, GED, Skype, ...)	Visio simple : rien GED : rien Intranet : produit CMS WebZinMaker Décisionnel : rien	Visio simple : Webex évaluation et quelques licences Jabber GED : Alfresco 1000 users nommés Intranet : WordPress Décisionnel : BO BI 5 users	Visio simple : rien GED : Elise (licences illimitées) Intranet : pas de licences (dev. Interne) Décisionnel : BO BI 4.2 14 users	Divers

Sommaire

▶ Synthèse

- Services à fournir
- Scénarios
- Régularisation des licences
- Recommandation

▶ Annexes:

- Objet détaillé du document
- Existant
- Stratégie
- Scénarios
- Proposition et arbitrage
- Compléments



Stratégie

▶ Régularisation obligatoire – Besoins en licences :

- La **régularisation** des licences, et la **migration sur le nouveau domaine « .isula »** pour la messagerie, imposent une montée de version de l'ensemble du parc, engendrant un besoin de **4 000 licences** (base de la comparaison des scénarios)
- 4 000 licences réparties entre :
 - 2 400 en utilisation **simple** de la bureautique collaborative
 - 1 600 en utilisation **avancée** de la bureautique collaborative

▶ Stratégie globale :

- Stratégie en grande partie **Microsoft** en place ces dernières années
- **Elargissement des accès au SI** à tous les agents (y compris de terrain : accès, mails, ...) et acteurs, intra collectivités et en externe avec d'autres entités (collectivités, partenaires, ...), dont **mobilité** dont **télétravail**
- Apporter de la **souplesse** et de la **réactivité** dans la mise à disposition de **nouveaux services** communs : bureautique élargie, communication, mobilité, ...
- Répondre aux enjeux **d'harmonisation** des pratiques et de consolidation des infrastructures (réduction du stockage 'On premise')
- Par la mise à disposition d'une **solution unique harmonisée « prête à l'emploi »** (boîte à outils).

▶ Réponse flexible aux besoins stratégiques identifiés (Cf. CoStrat SI), en grande partie couverts par le périmètre « Bureautique collaborative » :

- Besoins **bureautiques** de base harmonisés et partagés : accès croisés entre ex-CT/sites, stockage, édition de documents, mobilité, ...
- **Visioconférence « en vis-à-vis »** (en compléments de la Visio et télé-présence existante)
- **Gestion Electronique de Documents** : partage simple de documents, données et processus de la collectivité
- **Intranet(s) / Extranet(s)** de la collectivité : espaces numériques orientés utilisateurs
- **Réseau Social Interne** de la Collectivité (Réseau Social d'Entreprise)
- **GRC/GRU** : Gestion de la Relation Citoyens / Usagers
- **Pilotage** de la collectivité (Décisionnel)
- **Sécurité.**

Argumentaire « Orientation Open source » (1 / 3)

- ▶ **Description** d'une orientation **Open Source** par ordre de 'vraisemblance décroissante' :
 - Remplacer la **bureautique** Microsoft Office par Open Office / Libre Office
 - Utiliser une **GED collaborative** type Alfresco ou Nuxéo à la place des outils MS (SharePoint, Teams, ...), voire d'autres outils complémentaires
 - Remplacer la messagerie MS Exchange/Outlook par des SI de **messagerie** Open Source (Zimbra, Thunderbird, ...)
 - Remplacement de **Windows** par un OS Open source est **inenvisageable** (trop d'impacts sur le SI actuel)
- ▶ **Avantages** :
 - **Indépendance de la CdC vis-à-vis de Microsoft** (mais souvent une posture constatée dans les organisations)
 - **Potentiellement moins couteux** si compétences Open source en interne DSI et usagers (mais service rendu différent)
 - **Orientation 'recommandée' par l'état** : réutilisation et mutualisation (notion de socle interministériel de logiciels libres), association Adullact (promotion du logiciel libre)
 - Des **SI Open source en place à la CdC** : GED Alfresco à l'ex-CD2A, outils techniques (Nagios, GLPI, ...)

Argumentaire « Orientation Open source » (2 / 3)

► Inconvénients :

- **Multiplicité d'outils différents** pour approcher une couverture fonctionnelle équivalente (**ou pas tout à fait**) à Microsoft
- L'alternative technologique de l'Open Source :
 - Des offres existantes, mais une **écosystème 'Open source' restreint** : les offres d'outils tiers sont peu compatibles avec l'Open source (sauvegardes, supervision, ...)
 - Des **limites en termes d'intégration et d'interopérabilité** par rapport à une offre intégrée comme MS
- **L'état de l'art des Collectivités** : plutôt **orientées Microsoft**
 - De nombreuses références Office 365 – voir annexe : Région Rhône-Alpes, Marseille Provence Métropole, ...
 - Des retours d'expérience positifs sur Office 365 : Région Sud, Département du Bas-Rhin, des Hautes-Alpes, Dordogne
 - Des benchmarks et études confortant la démarche Microsoft :
 - Gartner (MS un des leader de la transformation digitale, pénétration de 80 % des entreprises du CAC40)
 - Forrester (le déploiement d'office 365 aide les organisations à réduire les coûts en favorisant la collaboration et le partage d'information).

Argumentaire « Orientation Open source » (3 / 3)

▶ Un contexte CdC défavorable :

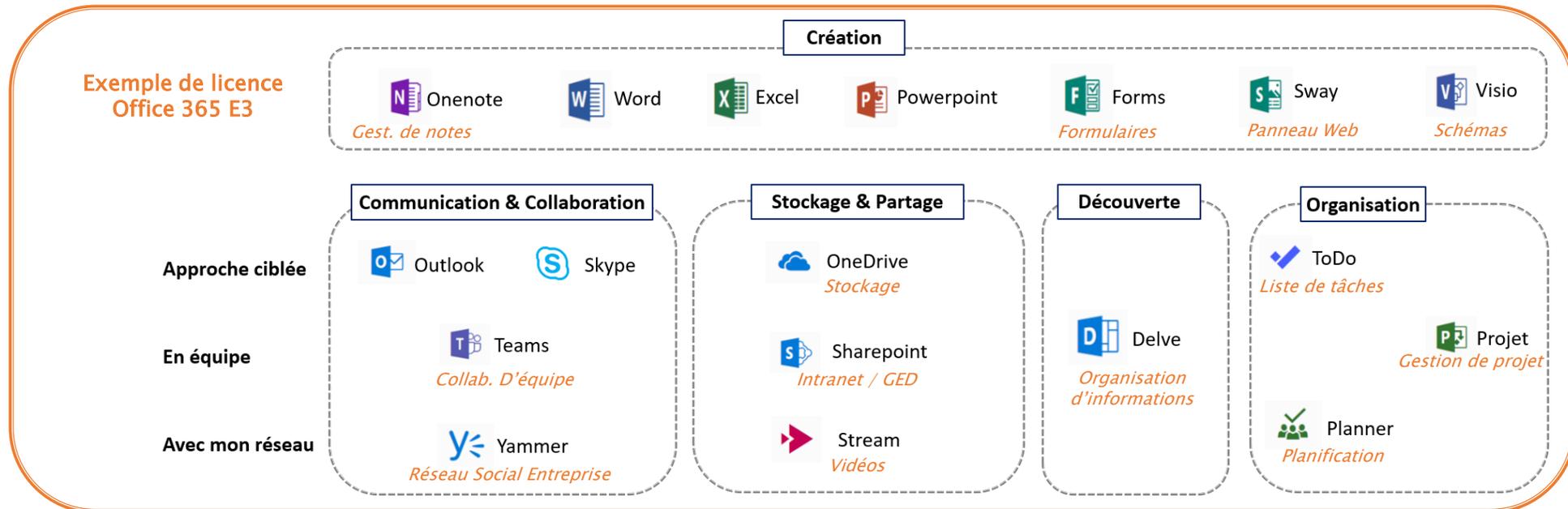
- Infrastructures Microsoft en place, compétences Microsoft en place, pas de maîtrise de l'open source à la CdC, ... ,
- Qui nécessiterait de 'déconstruire' le SI et la DDSI et engendrerait des **coûts / délais supplémentaires**,
- Inopportuns en phase de fusion

▶ Conclusion / Recommandation :

- Continuer à utiliser l'open source **sur certains sujets** (techniques par exemple) au cas par cas, mais **pas de manière générale sur la bureautique collaborative**
- Une alternative à **réinterroger ultérieurement dans le cadre du SDSI**, si le contexte évolue (finances, besoins spécifiques non couverts par O365, réversibilité, ...).

Contexte de l'orientation Microsoft Office 365 (1 / 2)

- ▶ Passage d'une logique de **Licences** « *On premise* » (sur site) à celle de **Service** (dans le cloud) en abonnement mensuel ou annuel
- ▶ Architecture globale – **deux** offres différentes possibles (voir détail en annexes) :
 - **Office 365** (cœur fonctionnel):
 - **Bureautique** (Word, Excel, PowerPoint, ...) et **messagerie** Outlook
 - Nombreux outils collaboratifs **complémentaires à l'existant** :
 - **Communication** (Skype),
 - **Collaboration projets/actions** (Teams),
 - **Intranet** (SharePoint),
 - **Réseau Social d'Entreprise** (Yammer)
 - ...
 - **Microsoft 365** : Une offre complète incluant en plus **Windows** et des fonctions de **mobilité** et sécurité **avancées**



Voir descriptifs en annexe

Contexte de l'orientation Microsoft Office 365 (2/2)

- ▶ **Avantages, Inconvénients et coûts :**
 - en pages suivantes dans les scénarios.
- ▶ **Une opportunité pour la Collectivité de Corse :**
 - **Régularisation** des licences nécessaires
 - Des outils/services **immédiatement acquis**, et potentiellement **disponibles** selon priorisation
 - Un rythme de déploiement **flexible et évolutif**
 - Une négociation ayant permis d'aboutir à une offre technico-financière avantageuse pour la Collectivité, pour le scénario Microsoft 365 :
 - **835 000 € TTC/an** sur 3 ans, au lieu de 1 M€ TTC par an sur 3 ans prix liste sans remise
 - Un coût moyen voisin de **17 € TTC / utilisateur / mois** pour une offre de services élargie et des axes de rationalisation des dépenses d'infrastructure
 - Un objectif de **diminution du budget de 5 %** (Cf. objectif du CD de Dordogne) à **10 %** (cf. retours d'expérience d'autres collectivités, MS et étude Forrester)
 - Une **mise en avant** possible de la Collectivité via les canaux Microsoft.

Sommaire

▶ Synthèse

- Services à fournir
- Scénarios
- Régularisation des licences
- Recommandation

▶ Annexes:

- Objet détaillé du document
- Existant
- Stratégie
- Scénarios
- Proposition et arbitrage
- Compléments



Scénarios comparatifs – Descriptions

Scénario 0 – Baseline – Régularisation mode Licences Microsoft et mise à niveau	Scénario 1 – Régularisation – Mode hybride licences / MS365	Scénario 2 – Homogénéisation et collaboration MS365
<ul style="list-style-type: none"> • Mode licence traditionnel de Microsoft « <i>On premise</i> » (achat) • Régulariser les licences Microsoft et continuer avec le modèle ‘licences’ traditionnel (achat) et mises à niveau logicielles pour comparaison à iso-fonctionnalités avec les autres scénarios • Ajouter la « Software Assurance » pour les licences Windows (bénéficier des évolutions des logiciels et comparaison à iso-fonctionnalités avec les autres scénarios) • Elargir les réponses aux besoins via des services Microsoft (ou pas : éditeur, Open Source) au coup par coup sur cette base 	<ul style="list-style-type: none"> • Mode licence traditionnel de Microsoft « <i>On premise</i> » (achat) ET initialisation de service Cloud pour Office et Messagerie seulement • Régulariser les licences Microsoft dans le cadre ci-dessus • Ajouter la « Software Assurance » pour les nouvelles (seulement) licences MS (bénéficier des évolutions des logiciels) • Elargir les réponses aux besoins via des services Microsoft (ou pas : éditeur, Open Source) au coup par coup sur cette base 	<ul style="list-style-type: none"> • Mode Cloud Microsoft 365 (incluant tout l'écosystème collaboratif MS365 pour répondre aux besoins) • Régulariser les licences Microsoft via Microsoft 365 (abonnement annuel) • (Software assurance incluse) • Déployer les services MS petit à petit selon priorités / disponibilités.

Scénario 0 – Baseline – Régularisation mode Licences Microsoft et mise à niveau

Rappel du scénario	Avantages	Inconvénients	Coûts TTC
<ul style="list-style-type: none"> • Mode licence traditionnel de Microsoft « <i>On premise</i> » (achat) • Régulariser les licences Microsoft et continuer avec le modèle 'licences' traditionnel (achat) et mises à niveau logicielles pour comparaison à iso-fonctionnalités avec les autres scénarios • Ajouter la « Software Assurance » (obligatoire) pour les licences Windows (bénéficiaire des évolutions des logiciels) • Elargir les réponses aux besoins via des services Microsoft (ou pas : éditeur, Open Source) au coup par coup sur cette base 	<p><u>Fonctionnel</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Régularisation • Construction d'un SI potentiellement composés de briques « les mieux-disantes », et donc un gain potentiel pour certains métiers • Mises à jour des versions régulières de Windows (évolutions utilisateurs) <p><u>Technique</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pas de changement pour l'administration des systèmes Microsoft 	<p><u>Fonctionnel</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peu d'amélioration par rapport à l'existant, notamment en collaboration • Construction d'un SI potentiellement peu intégré (entre les « briques ») • Ne pas anticiper le modèle SaaS qui va être généralisé par Microsoft (« perdre un an ou deux ») <p><u>Technique</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construction d'un SI potentiellement hétérogène et complexe (moins facile à utiliser et gérer) 	<ul style="list-style-type: none"> • Continuité du modèle de coût (pas forcément très maîtrisé) • Investissement : 3,6 M€ TTC • Fonctionnement annuel : 576 k€ TTC • Coût total de possession sur 3 ans de 5,3 M€ TTC • Aucun de gain de productivité global particulier induisant un 'Retour sur investissement financier'.

Scénario 1 – Régularisation – Mode hybride licences / MS 365

Rappel du scénario	Avantages	Inconvénients	Coûts TTC
<ul style="list-style-type: none"> • Mode licence traditionnel de Microsoft « <i>On premise</i> » (achat) ET initialisation de service Cloud pour Office et Messagerie seulement • Régulariser les licences Microsoft dans le cadre ci-dessus • Ajouter la « Software Assurance » pour les nouvelles (seulement) licences MS (bénéficiaire des évolutions des logiciels) • Elargir les réponses aux besoins via des services Microsoft (ou pas : éditeur, Open Source) au coup par coup sur cette base 	<p><u>Fonctionnel</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Régularisation • Amélioration fonctionnelle et collaborative pour la bureautique et la messagerie • Construction d'un SI collaboratif potentiellement composés de briques « les mieux-disantes », et donc un gain potentiel pour certains métiers • Mises à jour des versions régulières (évolutions utilisateurs) <p><u>Technique</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un peu de simplification pour l'administration des licences Microsoft 	<p><u>Fonctionnel</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construction d'un SI potentiellement peu intégré (entre les « briques ») • Ne pas anticiper le modèle SaaS qui va être généralisé par Microsoft (« perdre un an ou deux ») <p><u>Technique</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construction d'un SI potentiellement hétérogène et complexe (moins facile à utiliser et gérer) 	<ul style="list-style-type: none"> • Modèle de coût hybride « maîtrisés » en partie : ajustement dynamique des licences, prix bloqués sur 3 ans dans le cadre d'un accord d'entreprise pour la partie Office 365 seulement • Investissement : 178 k€ TTC • Fonctionnement annuel : 743 k€ TTC (aligné avec budget prévu de 800 k€ TTC) • Coût total de possession sur 3 ans de 2,4 M€ TTC • Gain de productivité induisant un 'Retour sur investissement financier' estimé entre 0 et 2 M€ sur 3 ans (voir fichier Excel détaillé), basé sur la différence de coût pour répondre aux besoins par rapport au scénario 0

Scénario 2 – « Homogénéisation et collaboration » (Migration vers l'écosystème MS365)

Rappel du scénario	Avantages	Inconvénients	Coûts TTC
<ul style="list-style-type: none"> • Mode Cloud Microsoft 365 (incluant tout l'écosystème collaboratif MS365 pour répondre aux besoins) • Régulariser les licences Microsoft via Microsoft 365 (abonnement annuel) • (Software assurance incluse) • Déployer les services MS petit à petit selon priorités / disponibilités. 	<p><u>Fonctionnel</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Régularisation • Gain fonctionnel potentiellement disponibles sur de nombreux outils complémentaires à l'existant : GED, Intranet, collaboratif, mobilité, ... • Gain sur la mise en œuvre des réponses aux besoins (via cette boîte à outils), flexible • Utilisation des outils sur 15 terminaux par utilisateur • Mises à jour des versions régulières (évolutions utilisateurs) <p><u>Technique</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construction d'un SI collaboratif intégré • Diminution des coûts d'infrastructure comme serveurs de fichier, de mails, ... (100 k€TTC sur 3 ans) • Avis favorable DPO et RSSI (et bundle EMS inclus : Enterprise Mobility Security) • Gestion simplifiée et flexible des licences • Accompagnement inclus : jours de prestation et service FastTrack 	<p><u>Fonctionnel</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Richesse des outils pour répondre aux besoins, devant être paramétrés, déployés, avec accompagnement, mutation des pratiques. <p><u>Contrat</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lien avec un seul partenaire (UGAP / Microsoft) réversibilité à faciliter (cf. Annexe) • Réduction du nombre de prestataires (écosystème moindre) <p><u>Technique</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • (Mineur) Changement dans l'administration des licences Microsoft <p><u>Coûts</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> • (Mineur) Ajout de produits additionnels en quantité minimum pour profiter des prix bloqués 	<ul style="list-style-type: none"> • Coûts « maîtrisés » : ajustement dynamique des licences, prix bloqués sur 3 ans dans le cadre d'un accord d'entreprise • Objectif de diminution du budget de 5 à 10 % • Rationalisation des coûts : Des services adaptés aux besoins des agents via 'profiling' • Investissement : 144 k€ TTC • Fonctionnement annuel : 1M € TTC remis à 835 k€ TTC par UGAP/Microsoft (aligné avec budget prévu de 800 k€ TTC) • Coût total de possession sur 3 ans de 2,6 M€ TTC • Gain de productivité induisant un 'Retour sur investissement financier' estimé entre 1 et 11 M€ sur 3 ans (voir fichier Excel détaillé), basé sur la différence de coût pour répondre aux besoins par rapport au scénario 0

Comparatif des scénarios

1	SYNTHESE COMPARATIVE BUREAUTIQUE, COLLABORATION et MOBILITE	A LIRE!		
2	(Valeurs en € TTC)	Scénario 0 - Baseline	Scénario 1	Scénario 2
3	Soumissionnaires	Régularisation - Mode licence MS et mise à niveau	Régularisation - Mode hybride licences / MS365	Homogénéisation, collaboration MS365
4	Cadrage du scénario	Régulariser au nombre de licences actuelles : Windows, bureautique Office, Exchange en mode licence MS On premise, et mise à niveau des versions	Régulariser au nombre de licences actuelles : Windows, bureautique Office, Exchange, et ouvrir à Office/messagerie 365	Migration vers Microsoft 365, à nombre de licences constant
5	Aspects financier	En € TTC	En € TTC	En € TTC
6	Coût d'investissement	3 601 064	178 892	128 766
7	Coûts de fonctionnement annuel	576 575	743 604	818 216
8	Coût total de possession (CTP) sur 3 ans	5 330 789	2 409 704	2 598 676
9	Gain financier sur les projets stratégiques par rapport au scénario 0	0	-16 648	-356 618
10	Gain financier d'infrastructures (invest. matériel et logiciel) par rapport au scénario 0	0	-90 000	-90 000
11	Gain financier d'administration SI par rapport au scénario 0	0	-141 120	-1 270 080
12	Gain financier de collaboration et productivité métier par rapport au scénario 0	0	-2 016 000	-10 080 000
13	COÛT TOTAL	5 330 789	145 936	-9 198 022
14	Éléments dimensionnants			
15	Ecart de CTP par rapport au scénario le moins cher	2 921 084	0	188 971
16	Ecart de CTP incluant les gains par rapport au scénario le moins cher	14 528 811	9 343 959	0
17	Points FORTS financiers	. Coût de fonctionnement le plus faible	. CTP faible de l'ordre du scénario 2 . Gain de productivité pour répondre aux besoins bureautiques et globalement importants . Maîtrise des coûts sur la partie 365 seulement . Coûts alignés sur budget de fonctionnement prévu de 800k€TTC	. Coût d'investissement le plus faible . CTP faible de l'ordre du scénario 1 . Gain de productivité pour répondre aux besoins stratégiques et globalement, potentiellement élevé . Maîtrise des coûts (bloqués 3 ans) . Coûts alignés sur budget de fonctionnement prévu de 800k€TTC
18	Points FAIBLES financiers	. Coût d'investissement le plus élevé . CTP le plus élevé . Aucun gain financier	. Coût de fonctionnement moyen	. Coût de fonctionnement le plus élevé (+9% par rapport au scénario 1)
19	Aspects fonctionnels et techniques (voir détails onglet CritèresFonctTech)			
20	Richesse / couverture fonctionnelle globale	0,20	0,50	0,90
21	Projets stratégiques concernés (CoStrat SI)	5,20	5,40	7,00
22	Architecture et administration technique du SI	0,25	0,30	0,45
23	Capacité à tenir le planning, réactivité mise en œuvre, déploiement	0,25	0,30	0,45
24	Note fonctionnelle et technique finale sur 10	5,90	6,50	8,80
25	Points FORTS fonctionnels et techniques	. Régularisation. . SI potentiellement composés de briques "les mieux disantes"	. Régularisation . Amélioration fonctionnelle et collaborative sur la bureautique et la messagerie . SI collaboratif potentiellement composés de briques "les mieux disantes"	. Gain fonctionnel immédiat sur de nombreux outils . Gain sur la mise en œuvre (via cette boîte à outils), flexible . SI homogène, collaboratif intégré . Validé DPO et RSSI
26	Points FAIBLES fonctionnels et techniques	. Très peu d'amélioration par rapport à l'existant, notamment en collaboration . SI potentiellement peu intégré, hétérogène et complexe . Pas d'anticipation du mode SaaS de Microsoft	. SI potentiellement peu intégré, hétérogène et complexe . Pas d'anticipation du mode SaaS de Microsoft	. Richesse des outils devant être paramétrés, déployés, ...

 Voir fichier Excel de détail

Sommaire

▶ Synthèse

- Services à fournir
- Scénarios
- Régularisation des licences
- Recommandation

▶ Annexes:

- Objet détaillé du document
- Existant
- Stratégie
- Scénarios
- Proposition et arbitrage
- Compléments



Proposition

► Scénario 2 recommandé :

- Homogénéisation (dont régularisation) et collaboration via migration vers **l'écosystème Microsoft 365**
- Et probablement **au-delà des 3 ans pour produire des effets de fond**
- Déploiement :
 - Etapes :
 - Profiling et gestion d'identité (et mise place d'Office)
 - Déployer Teams, OneDrive et Sharepoint, selon priorisation détaillée à faire.

Sommaire

▶ Synthèse

- Services à fournir
- Scénarios
- Régularisation des licences
- Recommandation

▶ Annexes:

- Objet détaillé du document
- Existant
- Stratégie
- Scénarios
- Proposition et arbitrage
- Compléments



Collectivités et EPIC sur Office / Microsoft 365

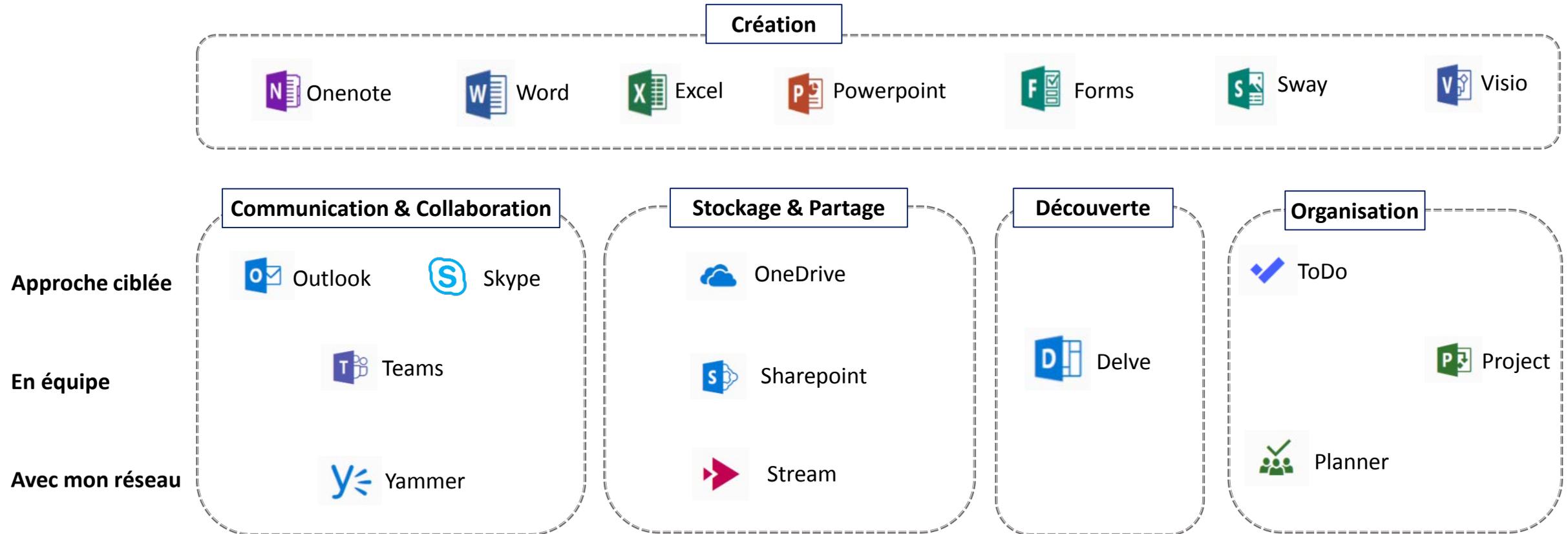


Collectivités et EPIC sur Office / Microsoft 365 – Origine Microsoft

- **CCI Marseille** : Office 365 E3 et Windows entreprise
- **AMPM** : O365 E1 et E3
- **Avignon** : M365 E5 (Windows entreprise / Téléphonie / Sharepoint / Mail / Teams / Pack Office ...)
- **Région PACA** : M365 E3 (Windows Entreprise / Sharepoint / Yammer / Teams / Mail / Pack Office ...)
- **CD07** : Office E1 et E3 (Mail / Office / Teams / Sharepoint)
- **OPAC 38** : Microsoft 365 E3 (Toutes les briques ci-dessus)
- **CD05** : O365 E1 E3 (Mail et Sharepoint)
- **SNCF** : Tous les services d'office 365 E3 et EMS
- **Région Ile de France** : M365 E5 avec usage de la téléphonie et tous les services du M365
- **Région AURA (Auvergne Rhône Alpes)** : O365 E5 : avec tous les usages téléphonie et mail et sharepoint
- **FDJ** : M365 E5 (Tous les services d'Office 365 E5 et EMS et Windows)
- **INA** : M365 E3
- **Maine et Marne** : O365 E3 (Office et exchange et sharepoint)

Orientation Microsoft Office 365 (1 / 3)

► Office 365 : l'exemple d'O365 version E3



Orientation Microsoft Office 365 – Descriptif des outils (2/3)

Bureautique

- Word
- Excel
- Powerpoint
- Outlook

 **Onenote**
Gestionnaire de prise de notes

 **Visio**
Logiciel de diagrammes et synoptiques

 **Forms**
Créateur d'enquêtes en ligne

 **Sway**
Création / partage d'un panneau web interactif

 **Teams**
Création, partage et collaboration en équipe

 **Skype**
Appels téléphoniques / vidéo et partage via Internet

 **OneDrive**
Service de stockage en ligne

 **Project**
Gestion de projet

 **Yammer**
Réseau Social d'Entreprise

 **Sharepoint**
Applications et portails Web

 **Delve**
Recherche et organisation d'informations dans Office 365

 **ToDo**
Gestionnaire d'actions

 **Stream**
Service de partage de vidéos d'entreprise

 **Planner**
Application de planification

Orientation Microsoft Office 365 (3/3)

- ▶ Offre complète Microsoft Office / Windows / Mobilité / Sécurité : Microsoft 365:

Office 365
Enterprise



Favorise la
créativité

Windows 10
Enterprise



Faite pour le
travail d'équipe

Enterprise Mobility
+ Security



Intégrée &
simplifiée



Sécurité
intelligente

Collaboration

Sécurité

Connexions

Nombre de licences achetées dans les différentes ex-collectivités

Licences acquises en contrat Open pour les 3 structures, avec leur version									
Sum of Quantity	Étiquettes de colonnes								
Étiquettes de lignes	2003	2007	2008	2010	2011	2012	2013	2016	Total général
Corse du sud :	22	3	1	240		1196		1292	2754
Exchange Standard CAL								700	700
Office Professional Plus		3		240				392	635
Win Rmt Dsktp Svcs CAL						300		200	500
Windows Server CAL	22		1			896			919
CTC	112	393	1005	1341	10		463	702	4026
Exchange Enterprise CAL				300			100		400
Exchange Standard CAL		375		1020				200	1595
Office Mac Standard					10				10
Office Professional	7								7
Office Professional Plus		13		12			3	25	53
Office Standard		1		9			359	260	629
Project	5	4					1	17	27
Windows Server CAL	100		1005					200	1305
Haute Corse :	623	122	5	431		700	709	960	3550
Exchange Standard CAL	183						700	350	1233
Office Standard	142	122		431			9	260	964
Windows Server CAL	298		5			700		350	1353
Total général	757	518	1011	2012	10	1896	1172	2954	10330

► Tableau = ce qui a été réellement acheté

Conditions de réversibilité MS 365

▶ Réversibilité

- En cas de **sortie du contrat MS 365 avec l'UGAP** au bout de 3 ans, il convient de mettre en place des mesures pour faciliter et réaliser cette sortie
- Cette réversibilité serait par exemple applicable si une solution **Open source** était retenue en fin de période

▶ Conditions de réversibilité

▪ Mesures préventives :

- Contractuelles :
 - Non reconduction de l'AE à l'issue des 3 ans
 - Possibilité acquise de rompre le contrat UGAP si un AO est notifié (facilité de rupture), à date anniversaire
- Le déploiement progressif prévu des briques logicielles (notamment les nouvelles briques structurantes : Teams, SharePoint, ...) permet de s'assurer de leur adéquation et diminuer le risque de sortie
- Anticipation tout au long du contrat pour maîtrise des environnements sur le Cloud (gestion des connaissances)
- Anticipation en fin d'année 2 si nécessaire : étude d'opportunité, tests, ...

▪ Réalisation de la réversibilité si confirmée :

- Prévoir en fin d'année 2 :
 - Une prestation de réversibilité avec MS et le partenaire retenu pour la nouvelle solution
 - La mise à niveau des infrastructures en fonction de la solution
 - Les formations associées sur la nouvelle solution.

CADRE RESERVE A L'UGAP

Date d'arrivée du document
original à l'UGAP (tampon) :

CONVENTION

FOURNITURE DE LICENCES MICROSOFT DANS LE CADRE DES PROGRAMMES D'ACQUISITION DE LICENCES EN VOLUME ET PROGRAMME PARTENAIRE CSP ET FOURNITURE ETLA ADOBE ET EXECUTION DE PRESTATIONS EDITEUR(S).

N 190572 d'inscription au répertoire des conventions de l'UGAP

Entre, d'une part :

CULLETTIVITÀ DI CORSICA / COLLECTIVITÉ DE CORSE

Corsu Napoleone / Cours Napoleon - BP 414 – 20183 Ajacciu / Ajaccio cedex

Représenté(e) par Gilles SIMEONI agissant en qualité de Président du Conseil Exécutif de Corse

Personne responsable de l'exécution de la convention : André ALLEMANND

Téléphone : 04 95 29 13 64 Télécopie :

E-mail : andre.allemand@isula.corsica

Numéro SIRET : 20007695800012

Code UGAP de l'acheteur : 207411902

Ci-après dénommé(e) « l'acheteur »,

Numéro d'Engagement Juridique (EJ) ou n° de commande interne ou équivalent :

En cas de modification du numéro ci-avant et afin d'éviter tout rejet de facture par le payeur, l'acheteur veille à communiquer à l'UGAP, par tout moyen permettant de donner une date certaine, tout changement de numéro EJ ou n° de commande interne ou équivalent.

Comptable assignataire des paiements : Monsieur ROSSI Toussaint

Adresse : Immeuble CASTELLANI Quartier Saint Joseph -20179 AJACCIO CEDEX

Téléphone : 04.95.51.64.66 Télécopie : 04.95.51.67.93

E-mail : toussaint.rossi@dgfip.finances.gouv.fr

Et d'autre part :

L'Union des groupements d'achats publics (UGAP), établissement public industriel et commercial de l'État régi par le décret 85-801 du 30 juillet 1985 modifié, n° 776 056 467 RCS Meaux, ayant son siège: 1, boulevard Archimède - Champs-sur-Marne, 77444 Marne-la-Vallée Cedex 2.

Représentée par le président de son conseil d'administration en vertu des dispositions de l'article 11 du décret du 30 juillet 1985 modifié précité ;

Personne responsable de l'exécution de la convention, agissant par délégation:

DIRECTEUR RESEAU TERRITORIAL SUD EST

Gérard TALLANDIER

Téléphone : 0442652543

Télécopie : 0442652503

E-mail : gtallandier@ugap.fr

Ci-après dénommée « l'UGAP »,

ARTICLE 1 – OBJET DE LA CONVENTION

La présente convention a pour objet l'acquisition de licences Microsoft dans le cadre des programmes d'acquisition de licences en volume et programme partenaire CSP et Fourniture ETLA ADOBE et exécution de prestations éditeur(s).

Les prestations sont réalisées par le titulaire d'un marché public, conclu par l'UGAP pour le compte de ses acheteurs, ci-après dénommé « prestataire ».

Le terme « acheteur » désigne les personnes publiques ou privées visées à l'article 1^{er} du décret n°85-801 du 30 juillet 1985 modifié.

ARTICLE 2 - ETENDUE DES BESOINS A SATISFAIRE

Les besoins que l'acheteur s'engage à satisfaire auprès de l'UGAP figurent en annexes 1 et 2 à la présente convention.

Si en cours d'exécution de la présente convention-client, l'acheteur souhaite modifier l'étendue des besoins à satisfaire, ce dernier se connecte sur l'outil de gestion en ligne et déclare les éventuels ajouts, suppression et/ou modifications à apporter conformément aux dispositions contractuelles liant l'acheteur et l'éditeur et ce, dans les conditions prévues à l'article 6.2.1 de la présente convention-client.

ARTICLE 3 - DOCUMENTS CONTRACTUELS

Les documents contractuels régissant la présente convention-client sont par ordre de priorité décroissante :

- la présente convention-client et ses annexes :
 - Annexe 1 : Etendue du besoin initial,
 - Annexe 2 : Eléments relatifs aux commandes complémentaires,
 - Annexe 3 : Fiche de renseignements.
- le bon de commande initial portant conditions particulières et désignation des prestations ;
- le cas échéant, les bons de commandes subséquents sur lesquels l'acheteur s'est engagé au travers du bon de commande initial et conformément aux conditions de la convention qu'il a signé ;
- les conditions générales d'exécution (CGE) relatives à la fourniture de licences Microsoft dans le cadre des programmes d'acquisition de licences en volume et programme partenaire CSP et Fourniture ETLA ADOBE et exécution de prestations éditeur(s) ;
- de manière supplétive, les conditions générales de ventes de l'UGAP disponibles sur le site www.ugap.fr;

ARTICLE 4 –DUREE DE LA CONVENTION

La présente convention-client, prend effet :

- à compter :

du

X de la réception par l'UGAP de l'original de la présente convention-client dûment complété et signé par l'acheteur.

- et expire au terme du marché conclu par l'UGAP soit le 07 octobre 2023.

Marché public UGAP- 614501 SCC V2/05/2019
éditeur(s).

L'acheteur :

- est et demeure responsable des personnes habilitées à passer les commandes auprès de l'UGAP
- est responsable du contenu et de l'étendue des prestations ou produits commandés directement auprès du prestataire ;
- s'engage à ne pas divulguer ses codes d'accès individualisés, le cas échéant. Tout usage frauduleux de ces derniers, notamment du fait de sa négligence, ne saurait être opposé à l'UGAP et au prestataire en cas de contestation lors de la facturation.
- s'engage à régulariser les achats, souscriptions ou modifications effectués directement dans la console d'administration. Un devis sera communiqué par l'UGAP à l'acheteur sur les différents produits ou services souscrits par ce dernier.
- s'engage à transmettre directement au prestataire les informations relatives aux modifications des quantités de licences (à la hausse ou à la baisse) et les informations relatives aux ajouts de produits.
- s'engage à transmettre à l'UGAP ou au prestataire tout document nécessaire à la clôture du lien contractuel auprès de l'éditeur, par l'UGAP.

L'UGAP est dérogée de toute responsabilité à l'endroit de l'acheteur, au regard notamment des personnes habilitées à passer les commandes auprès du prestataire et au contenu et périmètre de ses commandes.

Le mandat donné par l'UGAP à l'acheteur ne vaut que pour les produits gérés en réel constaté, à l'exclusion de tous les autres.

ARTICLE 7 FACTURATION ET PAIEMENT DES PRESTATIONS

Les prestations sont facturées et payées dans les conditions et selon les modalités prévues aux C.G.E.

ARTICLE 8 RESPONSABILITE

L'acheteur s'engage à respecter l'ensemble des stipulations lui étant applicables en vertu de l'exécution de la présente convention et notamment veille à informer l'ensemble de ces agents concernés du contenu des documents contractuels visés ci-dessus.

Tous les dommages causés par la faute de l'acheteur, y compris le préjudice commercial, la perte de bénéfice, la perte de chiffres d'affaires, la perte de commandes, la perte de clientèle, l'atteinte à l'image, sont à la charge de l'acheteur.

CONVENTION

N°190572 d'inscription au répertoire des conventions de l'UGAP

ANNEXE n° 1 : ETENDUE DU BESOIN INITIAL

Fourniture de licences Microsoft dans le cadre des programmes d'acquisition de licences en volume et programme partenaire CSP et Fourniture ETLA ADOBE et exécution de prestations éditeur(s).

Contrat(s) Editeur de référence : Microsoft Accord Entreprise

(Si renouvellement de contrat) Dates de début et de fin de(s) contrat(s) :

Durée du bon de commande (durée de validité du contrat éditeur) : 3 ans

Eléments faisant l'objet du bon de commande initial et dont les prix et les quantités sont figés pendant la durée du contrat : voir devis n° 35719282 en date du 3 juillet 2019.

Pour l'ensemble des programmes :

Selon les dispositions prévues dans le contrat liant l'éditeur et l'acheteur, indiquez ci-dessous les montants et les échéances de paiement :

	Montant HT	Montant TTC	Date de paiement
1 ^{ère} échéance	694 641,33	833 569,60	Septembre 2019
2 ^{ème} échéance	694 641,33	833 569,60	Aout 2020
3 ^{ème} échéance	694 641,33	833 569,60	Aout 2021

CONVENTION

N°190572 d'inscription au répertoire des conventions de l'UGAP

ANNEXE n° 3 : FICHE DE RENSEIGNEMENTS

Acquisition de licences Microsoft dans le cadre des programmes de fourniture de licences Microsoft dans le cadre des programmes d'acquisition de licences en volume et programme partenaire CSP et Fourniture ETLA ADOBE et exécution de prestations éditeur(s)

Conformément à l'article 6.2 ci-dessus, il est rappelé que l'acheteur est entièrement responsable d'une part, des personnes habilitées à déclarer les licences auprès du prestataire et d'autre part, du contenu et du périmètre de ses déclarations.

LA FICHE DE RENSEIGNEMENTS EST TRANSMISE A L'ACHETEUR QUI DOIT IMPERATIVEMENT LA COMPLETER ET LA RETOURNER A L'UGAP PAR MAIL SOUS FORMAT EXCEL.

Fait à	le
Pour l'acheteur (*): <i>(nom, qualité du signataire et cachet)</i>	

Document à renvoyer à l'UGAP

A l'attention de la personne mentionnée à la page 1 de la présente convention