CAIH - 2025 Prestations d’accompagnement AMOA TELECOM

# **Bordereau de réponse :**

## **Mémoire Technique**

**Toutes les rubriques doivent impérativement être renseignées. Le mémoire ne peut pas excéder 20 pages (ou 10 feuilles recto verso).**  Les CV des consultants ne sont pas comptabilisés

### La description détaillée de l’entreprise et de son fonctionnement :

* La taille de l’entreprise ou du groupement, ses moyens humains lui permettant d’intervenir sur toute la France.
* Les méthodes, moyens, matériels et équipements.
* Les méthodes et moyens mis en œuvre pour évaluer les plans de progrès proposés dans le cadre des audits.
* Les éléments permettant d’évaluer la connaissance du milieu hospitalier sachant que les adhérents sont des établissements de toute taille, allant du CHRU de 3000 lits à l’Ehpad de moins de 50 lits.

### Échantillons / modèles :

* Les candidats doivent joindre des supports type d’audit, référentiels éventuellement utilisés, compte rendus type de réunion et des supports relatifs aux méthodes et moyens d’évaluation de la performance/plan de progrès.

### L’équipe d’intervenants :

* La composition pressentie de l’équipe mise en place pour assurer la réalisation du marché.
* Les CV des consultants pressentis incluant leurs références et certifications (en complément du mémoire).
* Dans le cas où le candidat ferait appel à de nouveaux intervenants, décrire les modalités d'habilitation de ceux-ci.

## **B) Etudes de cas : Simulations des prestations des adhérents de la CAIH et DQE :**

**Toutes les études de cas doivent être renseignées : au maximum une page recto par cas, soit 11 pages recto au total**.

1. L’accompagnement opérationnel au déploiement et à la migration d’un établissement de 500 lits et places (ou de 500 employés) en cas de changement d’opérateur de téléphonie FIXE
2. L’accompagnement opérationnel au déploiement et à la migration d’un établissement de 500 lits et places (ou de 500 employés) en cas de changement d’opérateur de DATA FIXE
3. Simulation / projection financière / calcul de gain, stratégie d’entrée dans un nouveau marché. Cette mission concerne un établissement de 500 lits et places (ou de 500 employés) qui souhaiterait rejoindre la CAIH.
4. Contrôle de la facturation et de la conformité du marché pour un établissement de 500 lits et places (ou de 500 employés)
5. Chefferie de projet pour l’accompagnement d’un déploiement WAN pour un GHT ou EPSM en prenant l’exemple 200 sites existants.
6. Journée d’étude ou de conseil sur un thème donné.
7. Accompagnement à la mise en œuvre de systèmes de surveillances (vidéo surveillance)
8. Audit technique des infrastructures réseau (éléments actifs : conformité, vulnérabilité, sécurité)
9. Audit, déploiement et réception d’un projet de déploiement de 1000 postes (TOIP)
10. Audit de couverture sur site (2G/3G/4G/5G) (prix au m² pour 10000m2)
11. Audit de couverture WIFI sur site (prix au m² pour 10000m2)

* **Pour chacune des études de cas le titulaire proposera une simulation afin de permettre l’évaluation des méthodes, solutions et prestations proposées.**
* **Le candidat indique clairement pour chaque étude de cas la nature des prestations proposées, la charge estimée en nombres de jours et en Équivalent Temps Plein (ETP), l’expertise du consultant ainsi que la méthode de travail proposée.**
* **Il communiquera tous les éléments permettant d’évaluer la pertinence de sa proposition et sa capacité à pouvoir mettre œuvre les solutions proposées.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ce tableau est un exemple. Il n’est pas obligatoire de proposer une réponse strictement identique dans la forme. | | | | | | |
| Exemple pour l’étude de cas 3 : | Méthode | Solutions et prestations proposées | Charge | UE | Montant | Remarques |
|  | Simulation | Inventaire des services actuels par analyse à distance des factures | X jours | Consultant junior | XXXX | Cette analyse est simplifiée grâce à l’utilisation du logiciel XXXX |
|  | Projection financière | Calcul selon nouveau BPU du marché | 1 jour | Consultant junior |  |  |
|  | Calcul de gain |  |  |  |  |  |
|  | Restitution | Réunion DG | 1/2 | Consultant sénior | XXXXX |  |
|  | TOTAL |  | XXXXX |  | XXXXX |  |