PR MAI 011 -	
Révision A	
Page 1 sur 11	

# PROCESSUS GESTION DE CONTRATS DE MAINTENANCE ET SERVICES

SPIE Sud Est

## Identification du Processus

**ENJEUX / FINALITE :** 

Réaliser les prestations en conformité avec les exigences contractuelles, les règles propres à la filiale, les obligations réglementaires (travail, construction, environnement, fiscalité, ..).

Traiter en quantité, qualité et performance économique une activité "maintenance et services" en conformité avec le business plan de l'entité opérationnelle

CLIENTS (interne et/ou externe): Clients et Directions Opérationnelles de SPIE Sud Est

OBJECTIF(S)	MODALIT	TE(S) DE	OUTIL(S)		INDICATEUR(S)		POINT(S) A AMELIORER
Développement et pérennité de l'entreprise	- CODIF - Revue de Pi	rocessus	- TBC - Gestion d'activité	- Nombre de con torts de SPIE Sud	uction des contrat trats dénoncés pa d Est e en demeure du l	ar le client aux	Mise en place et suivi des indicateurs
Amélioration continue de la performance économique	- CODIF - Revue de Pi	- TBC - Gestion d'activité ue de Processus - Gestion d'affaire - Revue de contrat - Nombre d'affaires à MB réelle < MB initiale - Evolution de la MB					Mise en place et suivi des indicateurs
Ecoute, satisfaction et développement	- CODIF - Revue de Pi	rocessus	- Réclamations clients - Revue de contrat - Audit		ts significatifs en a es en demeure de estations		Intégrer la composante satisfaction des acteurs internes du processus maintenance et services
Améliorer la maîtrise de nos risques	- CODIF - Comité de p risques filiale - Revue de Pi	entaux du fait de identifiées par le I fait de SPIE Sud	Evolution et standardisation des régles d'ouverture de compte et de gestion des contrats pluriannuels et plus spécifiquement intégrant une phase lourde de démarrage, de la fourniture d'énergie (P1), du gros entretien renouvellement (P3), des tâches à périodicité supérieure à l'année, des travaux induits,				
VALIDATION D	U PILOTE	NOM	P. LE FOULER	DATE	19/04/2007	VISA	PLE

PR MAI 011 -Révision A PROCESSUS GESTION DE CONTRATS DE MAINTENANCE ET SERVICES Page 2 sur 11

SPIE Sud Est

		Données de sortie	Fonctions																			
Données d'entrée	Phases	(résultat de la phase)	DG	8	RAM	RA	ROC	MET	SECM	COM	ATM	В	DAF	GEST	COMPTA	MAR 3	2 2	NOV	ACH	JUR	QSE	Exigences
	Opportunité de contrat de service																					
Processus commercial Processus Travaux Dossier Appel d'offres Travaux induits issus phase réalisation Evolution contrat issue phase réalisation	Offre et revue d'offre	Offre initiale validée en interne																				
Offre initiale validée en interne Nouvelles éxigences Clients	Négociation client  Négociation client	Offre définitive validée avec le Client																				
Offre définitive validée avec le Client Commande Client	Revue de commande	Commande acceptée Spécifications Client connues Référencement contrat																				
Commande acceptée Spécifications Client connues Données internes (QSE, gestion, RH).	Lancement  Lancement des prestations de service et travaux	Lancement soldé																				
Comande de prestations de service et travaux Avenant au contrat Commande Travaux induits Tous les documents amonts	Réalisation  Exécution des prestations et gestion	Maîtrise technique et économique de l'affaire																				
Tableau de bord affaire et activités Données comptables du système Supra Orientation client Orientation interne	Evolution du contrat  Evolution du contrat  Solde de l'affaire et du contrat	Décision de renouveler ou non l'affaire sous sa forme initiale ou une autre																				
Bilan d'affaire Commandes et avenants Spécifications Clients de solde	Solde de l'affaire et du contrat	Affaire soldée																				
	Fin de processus affaire Maintenance et services	7																		_		

## Fontions

DG : Direction Générale

DO : Directeur Opérationnel RAM : Responsable activité maintenance

RA: Responsable d'Affaires
ROC: Responsable Opérationnel Contrat
MET: Méthodes

MIL I : Methodes
ATM : Agent Technicien Maintenance
PO : Pilote de l'offre
DAF : Direction Administration et Finance
GEST : Gestion
COMP : Comptabilité
RH : Direction Ressources Humaines
MOX : Sanging Mayors

MOY : Service Moyens ACH : Service Achats

JUR : Service Juridique QSE : Direction QSE COM : Commercial SECM : Secrétariat Maintenance

## Actions

R : Responsable D : Décide

P : Participe obligatoirement
A : Acteur (sur invitation de R ou D)
I : pour Information

Légende



									F	one	ctio	ns			 EXIGENCES DE
Données d'entrée	Phases	Données de sortie	DG	DO RAIN	D RA	MET	SECM	СОМ	В	MAR	모	MOY	JUR	QSE	DIRECTION
	SOUS PR	ROCESSUS : OFFRE ET	REVL	JE D	O'OF	FRI	Ε								
Critères de décision. Dportunité de clientèle (PAC). Dimat concurrentiel. Données client.	Processus commercial travaux Appel d'offres  Opportunité de contrat de service  Réalisation  Réponse	Décision d'étudier.		A [[	D C			A							Nomination pilote d'offre.
	Oui  Collecte de données	Données collectées et complètes.		ļ	Α Α			Α	R						Liste des données minimales à détenir parmi une liste type de données. Visite du site le cas échéant.
connées collectées. Consultation des services upports. Compléments d'informations lient.	Analyse des données  Non Oui  Réponse	Analyse de risques et de faisabilité.							R	A	A	A	A A	А	Rapport d'analyse de risques (juridique, technique, commercial, financier, environnemental, sécurité, pénal,). Document de gestion de risques.
nalyse de risques et de aisabilité.	Non réponse	Confirmation de notre intention de non réponse au client		A A	A A		Р	А	R						Courrier type de non réponse au Client.
Analyse de risques et de aisabilité. Règlement de consultation	Réponse  Création et enregistrement du dossier	Initialisation administrative du processus d'offre		A A	A A		P		R R				A	A	Enregistrement dossier étude Constitution du dossier de réponse selon règlement de consultation
analyse des risques et aisabilité. Confirmation de réponse.	Etudes chiffrages	Proposition de solutions avec calcul du prix de revient.			Д				R		А	Α ,	A A	А	Fiches de calcul des déboursés et fiches devis selon standard DO Référentiel gamme de maintenance
vis et décision RAM et/ou DO t/ou RA	Choix de la solution et Validation prix de vente	Solution et prix de vente retenus.		A A	A A			А	R						Fiche devis retenue signée
onnées d'entreprise. émoire technique type. lauses contractuelles et ridiques filiale auses commerciales.	Rédaction de l'offre	Offre initiale.				A		A	R				A	А	Conditions générales de vente de prestations de service
ffre initiale.	Revue et approbation de l'offre	Offre initiale validée en interne.		A A	4 Α			Α	R						Offre paraphée et signée par le chargé de pouvoir. Dossier d'étude constitué
ffre validée en interne	Transmission de l'offre	Offre transmise dans les délais avec courrier d'accompagnement.					Р		R						Courrier d'accompagnement. Enregistrement. Preuve de l'envoi.
ffre transmise dans les délais vec courrier	Négociation Client	Commande et revue de commande													



			Fonctions													EXIGENCES DE
Données d'entrée	Phases	Données de sortie	DG	DO S	R AM	MET	SECM	СОМ	РО	MAR	모	МОУ	JUR ACH	QSE		DIRECTION
	SOUS PF	ROCESSUS : OFFRE ET	REVI	JE C	O'OF	FRI	E									
Critères de décision. Dportunité de clientèle (PAC). Dimat concurrentiel. Données client.	Processus Appel d'offres  Opportunité de contrat de service  Réalisation  Réponse	Décision d'étudier.		A I	) C	)		A								Nomination pilote d'offre.
	Oui  Collecte de données	Données collectées et complètes.		,	A A			А	R							Liste des données minimales à détenir parmi une liste type de données. Visite du site le cas échéant.
Données collectées. Consultation des services upports. Compléments d'informations lient.	Analyse des données  Non Oui  Réponse	Analyse de risques et de faisabilité.							R	A	A	Α .	A A	A		Rapport d'analyse de risques (juridique, technique, commercia financier, environnemental, sécurité, pénal,). Document de gestion de risques.
nalyse de risques et de aisabilité.	Non réponse	Confirmation de notre intention de non réponse au client		A	A A		Р	А	R							Courrier type de non réponse au Client.
Analyse de risques et de aisabilité. Règlement de consultation	Réponse  Création et enregistrement du dossier	Initialisation administrative du processus d'offre		A	A A		P	A	R R				A	A		Enregistrement dossier étude Constitution du dossier de répon selon règlement de consultation
nalyse des risques et aisabilité. confirmation de réponse.	Etudes chiffrages	Proposition de solutions avec calcul du prix de revient.			P				R		А	Α .	A A	А		Fiches de calcul des déboursés e fiches devis selon standard DO Référentiel gamme de maintenan
vis et décision RAM et/ou DO /ou RA	Choix de la solution et Validation prix de vente	Solution et prix de vente retenus.		A	A A			А	R							Fiche devis retenue signée
onnées d'entreprise. émoire technique type. lauses contractuelles et ridiques filiale lauses commerciales.	Rédaction de l'offre	Offre initiale.				A		А	R				А	A		Conditions générales de vente de prestations de service
ffre initiale.	Revue et approbation de l'offre	Offre initiale validée en interne.		A A	A A			А	R							Offre paraphée et signée par le chargé de pouvoir. Dossier d'étude constitué
fre validée en interne	Transmission de l'offre	Offre transmise dans les délais avec courrier d'accompagnement.					P		R							Courrier d'accompagnement. Enregistrement. Preuve de l'envoi.
ifre transmise dans les délais rec courrier accompagnement.	Négociation Client	Commande et revue de commande														

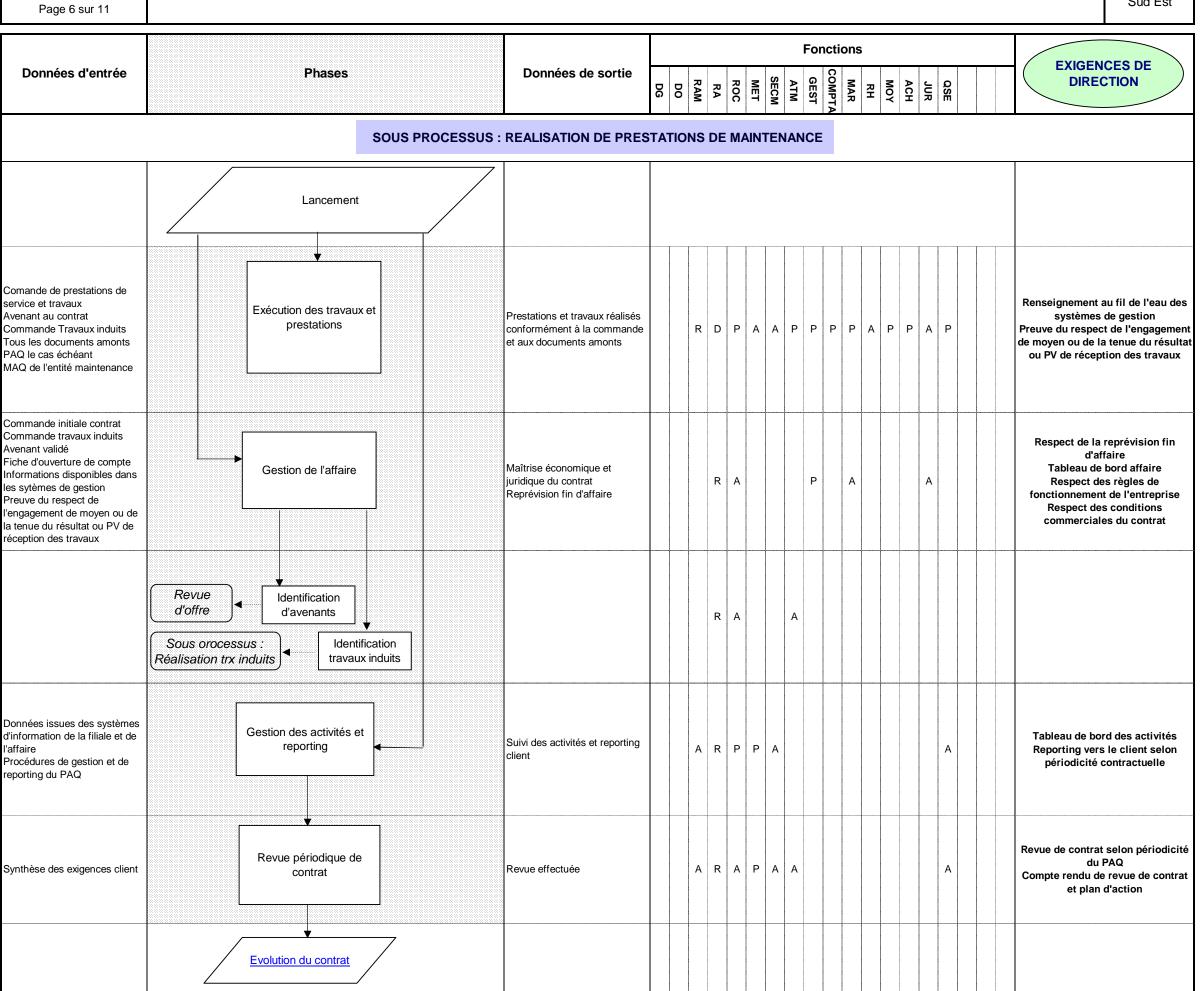
PR MAI 011 - Révision A	PROCESSUS GESTION DE CONTRATS DE MAINTENANCE ET SERVICES	SPIE
Page 4 sur 11	PROCESSUS GESTION DE CONTRATS DE MAINTENANCE ET SERVICES	Sud Est

**Fonctions EXIGENCES DE** Données d'entrée Phases Données de sortie JUR
MAR
PO
COM
SECM
MET
RA
RAM
DO **DIRECTION** SOUS PROCESSUS: COMMANDE et REVUE DE COMMANDE Négociation Client Offre définitive validée avec le Client Enregistrement effectué Preuve de l'enregistrement Enregistrement Commande Client Original : service marché Diffusion original et Dossier de commande Diffusion faite Copie: RAM copies Affectation de la Information officielle du pilote de Copie du dossier de commande Porteur désigné par le RAM R commande au porteur Dossier étude l'offre et du service marché opérationnel Convocation de la commission Liste des écarts Commission de revue de de la revue de commande par Revue de commande effectuée A R D Données nouvelles le RAM ou son représentatnt commande Plan d'action de validation désigné Liste des écarts Validation Données nouvelles Données validées ARD Liste des réserves Plan d'action de validation Données définitives validées Dossier de commande validé Négociation Client ARD Р Liste des réserves incluant les réserves incluant les réserves Courrier d'acceptation Décision Acceptation ou refus de Transmission de l'original définitif Dossier de commande validé Commande acceptée ou commande définiitive ARDP APP incluant les réserves ou constat au service marché et copie au RA refusée de désaccord Transmission du dossier étude au Spécifications Client connues Référencement du Informations de référencement Référence dans ARCO Dossier contractuel fournies au service commercial contrat Informations de référencement Lancement de contrat Lancement fournies au service commercial

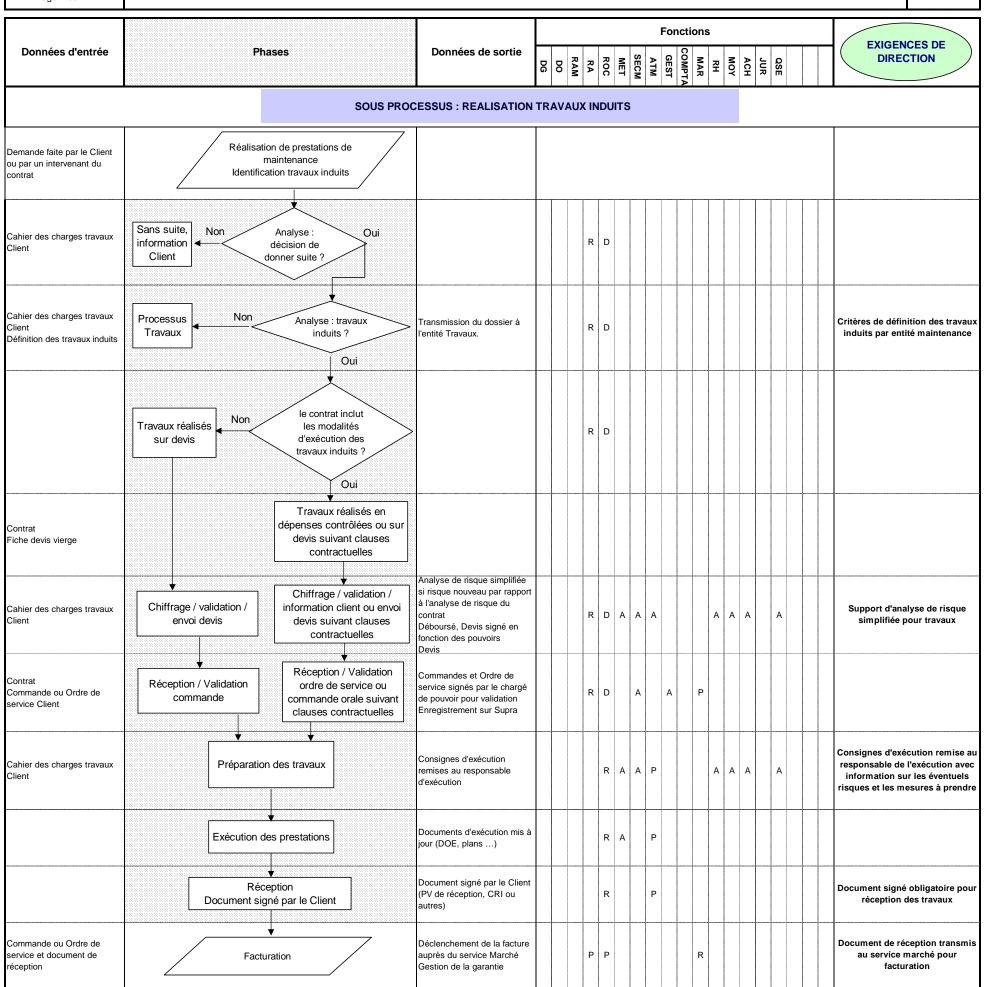
PR MAI 011 -SPIE Sud Est Révision A PROCESSUS GESTION DE CONTRATS DE MAINTENANCE ET SERVICES Page 5 sur 11

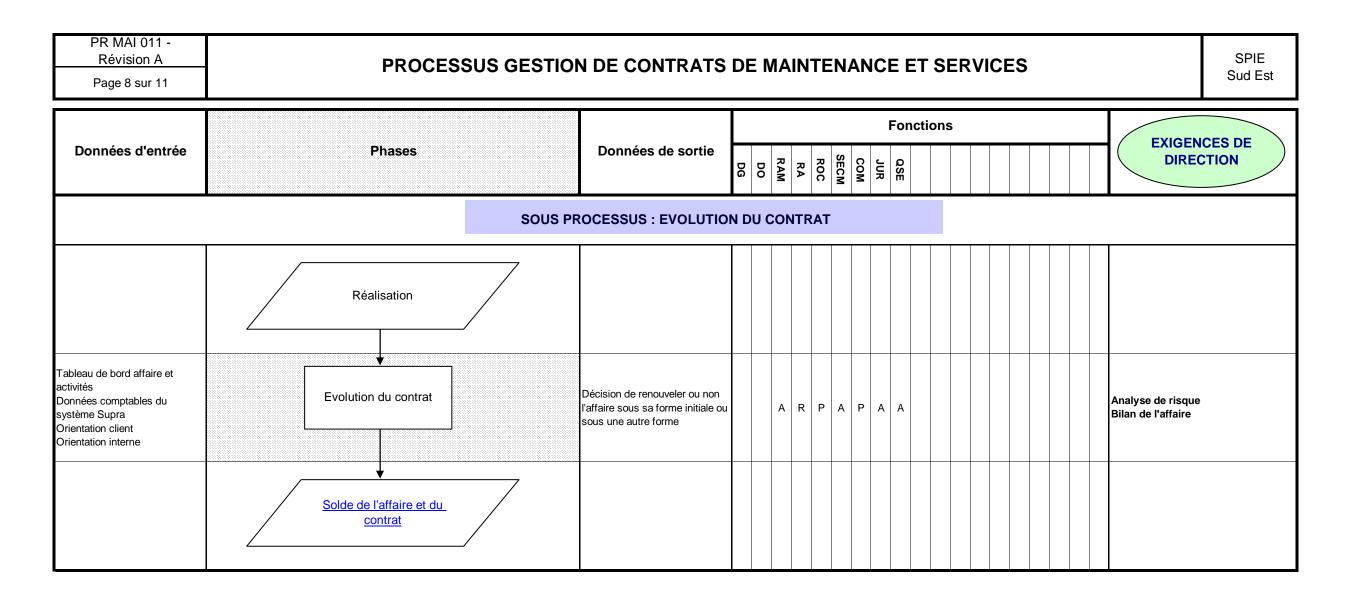
								Fonctions														EXIGENCES DE
Données d'entrée			Pl	nases			Données de sortie	DG	RAM	RA	MET	SECM	СОМ	ATM	PO	GEST	MAR	모	МОУ	ACH	JUR P	
				sou	S PROCESSU	S:LAN	CEMENT DES PRESTATI	ONS	DE S	ERV	ICE	ET.	ΓRΑ	VAU	IX		•					
				e et revue de mande																		
Commande acceptée Spécifications Client connues Données internes (QSE, gestion, RH).			contractuel	pte du dossie et du dossier par le RA			Dossier complet pris en compte Passage de main entre la partie amont de la réalisation et la partie réalisation effectué		А	R			А		Р							Création du dossier d'affaire Structure informatique entité ou DO
Dossier complet		A	Analyse des bes	exigences et oins			Analyse réalisée			R												Dossier de synthèse des exigences contractuelles Liste des ressources à mobiliser
Analyse réalisée				eation et des acteurs			Organigramme validé			R												Organigramme contractuel
Dossier de synthèse des éxigences contractuelles Liste des ressources à mobiliser Organigramme contractuel			Réunion de	e lancement			Réunion de lancement des prestations de service et travaux effectuée		А	D F	Р		А	А	A	А	A	А	Α	A	A	Compte rendu de lancement et/ou plan d'action par acteur Analyse de risque
Exigences et planning figurant au compte rendu de lancement				ation des ources			Ressources disponibles et organisation opérationnelle			R F	РА			A				А	Α	A		Habilitations et formations conformes aux éxigences du contrat
Dossier de synthèse Spécifications client		C	Création des et doci opérati				Documents opérationnels disponibles			D F	₹ P	A										Procédure de prise en charge Plan de maintenance initial Plan d'Assurance Qualité selon besoin Plan de prévention selon besoin
Exigences contractuelles et règles filiale		Ir		des systèmes estion	•		Systèmes de gestion financière et technique initialisés			D A	A R	A				A	А		А	A		Exploiter Supra Services ou Supra Ouverture du compte conforme aux régles de la filiale Exploiter un système informatisé de gestion technique
Documents opérationnels. Informations, documents et installations Client. Spécifications Client.			Etat de	es lieux			Etat des lieux effectué			D F	R P	A		P								Rapport d'état des lieux intégrant les installations, les documents, les fournitures et rechanges, l'organisation, les PV de vérification réglementaires, les garanties
Rapport d'état des lieux Dossier contractuel			Prise en	charge	]		Situation initiale connue et maitrisée			D F	R A	A									A	PV de prise en charge avec réserves sur l'état des installations et/ou le matériel et/ou logistique Exonération de responsabilité suivant état Adaptation PAQ et PP Analyse de risque
PV de prise en charge	_		Réalisatio	on /	7																	











Processus Maintenance (2).xls (Evolution contrat)

PRIVIALUTI -	
Révision A	PROCESSUS GESTION DE CONTRATS DE MAINTENANCE ET SERVICES
D 0 44	FROCESSOS GESTION DE CONTRATS DE MAINTENANCE ET SERVICES
Page 0 cur 11	

SPIE Sud Est

Page 9 sur 11														Sud Est
									Fon	nctic	ons			EXIGENCES DE
Données d'entrée	Phases	Données de sortie	DO DG	RAM	RA	ROC	SECM	ATM	GEST	MAR	QSE			DIRECTION
	SOUS PROCES	SUS : SOLDE DE L'AFFA	IRE E	T D	U C	CONT	ΓRA	Т						
	Solde de l'affaire et du contrat													
Revue de contrat Bilan d'affaire Commandes et avenants	Revue de fin d'affaire			А	R	P			А	A				Revue de fin d'affaire et plan d'action
Listes des écarts constatés par le client Plan d'action Spécifications Clients de solde		Prestations et travaux achevés et réceptionnés			D	P F	>	Р						Recette des prestations et travaux
Compte rendu d'état des lieux initial	Etat des lieux de sortie si besoin	Etat des lieux réalisé				R	A A	P			A			Etat des lieux contradictoire et plan d'action
PV d'état des lieux contradictoire et plan d'action	Traitement des écarts sur état des lieux	Soldes écarts			D	R	A	Р						Levée des réserves
Recette des prestations travaux et contrat	Gestion de la garantie	Fin de période de garantie			R	A		А						Fermeture du compte par personne habilitée
Contrat et avenants PV d'état des lieux Recette des prestations et travaux	Solde de l'affaire et archivage	Affaire soldée		А	R				А	Р				Archivage du dossier affaire

PR MAI 011 -Révision A

Page 10 sur 11

# PROCESSUS GESTION DE CONTRATS DE MAINTENANCE ET SERVICES

SPIE Sud Est

### **PILOTAGE**

#### **ENJEUX:**

Fidéliser nos clients par la qualité de service et le respect des exigences contractuelles

Faire croitre notre activité pour devenir un acteur majeur en "maintenance et services"

Assurer la perénité de l'activité par l'atteinte des niveaux de performance économique attendus pour les contrats de "maintenance et services" Garantir la faisabilité et la maîtrise des affaires en matière de risques techniques, juridiques, économiques, de garantie, ...

Etre en mesure de faire face aux aléas en sécurisant nos modes de fonctionnement internes et externes (Ex: démissions, sinistre, contentieux, ...)

#### **MODALITES DE PILOTAGE DU PROCESSUS:**

Effectuer par chaque RAM la revue périodique du contenu, de la mise en œuvre, et des résultats du processus commun de gestion des affaires dans son entité opérationnelle.

Réaliser périodiquement la synthèse filiale des écarts constatés et des difficultés rencontrées

Définir les évolutions à envisager pour le processus selon le bilan périodique et les objectifs d'amélioration.

Suggérer et faire valider par les RAM les évolutions du processus commun ainsi définies pour application future.

Vérifier lors du bilan suivant la bonne mise en œuvre des évolutions et leur adaptation au besoin.

## OBJECTIF(S) ET INDICATEUR(S) du pilote du processus

Objectif général: Disposer au sein de la filiale d'un processus commun aux affaires de maintenance et services, appliqué par toutes les entités de réalisation concernées par ce type d'activité, et qui permette d'atteindre les objectifs opérationnels de chaque entité.

Objectif 1: Construction et validation du processus commun avec les RAM.

Indicateur 1 : Validation du processus commun par les RAM.

Objectif 2 : Application du processus commun par les RAM. Indicateur 2 : Application du processus au sein des entités.

Objectif 3: Vérifier dans le temps que le processus existant répond aux modes de fonctionnement communs des entités de maintenance

de la filiale.

Indicateur 3: Satisfaction des RAM dans la mise en œuvre et la gestion du processus commun

Objectif 4: Prise en compte par les RAM des évolutions du processus commun.

Indicateur 4: Acceptation des évolutions par les RAM.

PR MAI 011 -Révision A

Page 11 sur 11

# PROCESSUS GESTION DE CONTRATS DE MAINTENANCE ET SERVICES

SPIE Sud Est

### EXIGENCES COMMUNES : Selon modalités de mise en œuvre et de suivi à préciser au sein de chaque entité par le RAM

Un Manuel de Management applicable aux activités de maintenance et services

Respect de la structure de dossier affaire maintenance et services

Analyse contractuelle systématique des dossiers de consultation et des offres (clauses standards minimales, exclusions obligatoires, limitations de responsabilités, pénalités plafonnées et libératoires, ...)

Analyse de risques tout au long de l'affaire selon document validé dans l'entité

Ouverture de compte conforme aux règles de la filiale (Démarrage, P1, P3, travaux induits, sous-traitance, ...)

Etat des lieux d'entrée et de sortie de contrat systématique avec émission d'un rapport de prise en charge au client

Recette systématique des interventions et travaux avec validation formelle du client

Revue d'offre

Revue de commande

Revue périodique de contrat

Fiche de référencement renseignée

Tenue de la réunion de lancement

Plan de prévention systématique

PAQ systématique en référence au manuel qualité (spécificités de fonctionnement de l'affaire par rapport au manuel)

Fiche de synthèse contrat systématique

Principe de facturation propre au contrat remise au service marché

Enquète périodique de satisfaction Client

Rapport annuel d'activité

Gestion de la garantie sur travaux induits et GER

### **POINTS A AMELIORER:**

Développement des procédures métier et des supports d'exploitation par les entités maintenance et services.

Standardisation des procédures et des supports d'exploitation pour les entités exercant le même métier sur le même secteur d'activité client Mener tout au long du processus les analyses de risques propres à chaque métier et à chaque secteur d'activité client (définition initiale du risque de l'affaire, suivi et actualisation de l'analyse sur la durée du contrat jusqu'à extinction des obligations).

Améliorer la définition des limites des interfaces avec les autres processus (définition des interactions, responsabilités, supports d'exploitation, passages obligés, ....)

Mettre à disposition des entités de maintenance un Info centre sur l'intranet pour un accès rapide et actualisé à l'information métier