

GESTION DE L'INFORMATION DOCUMENTAIRE

Processus: _____
Produit: Gestion de l'information documentaire

	Gestionnaire de parc		Compétiteurs		Docu-dépôt	Constats
	SNC-LAVALLIN	Entrepôt idéal inc	Cefrio			
Charges d'exploitation directes:						
Gestion de la documentation	1 246 500,00 \$				N'a pas voulu nous transmettre de données financières	<p>SNC-LAVALLIN: En comparant seulement les charges d'exploitation directes des activités gestion de la documentation et gestion des documents nous arrivons, par coût unitaire à une différence \$71,21 de plus pour SNC-LAVALLIN. Sans les charges administratives, nos coûts seraient donc moins élevés que chez SNC LAVALLIN.</p> <p>CEFRIO: C'est le SISTECH à l'intérieur du CEFRIO qui offre des produits et services de recherche et veille. Celui bénéficie de subventions représentant 50% de son budget. La rentabilité de ce service n'est pas pour eux une priorité.</p> <p>Entrepôt idéal: Cette entreprise privée offre ses produits et services uniquement à l'externe. On ne peut donc pas se comparer par rapport à leur effectif. De plus, elle offre des services d'entreposage seulement. Par contre, il serait intéressant de se comparer au niveau du volume de boîtes et du coût unitaire de celle-ci par année.</p>
Gestion des documents	1 599 300,00 \$	790 505,32 \$	170 000,00 \$			
Gestion des archives	354 800,00 \$					
Édition électronique	908 000,00 \$					
Charges administratives:						
Taxes	997 500,00 \$	79 041,43 \$	34 000,00 \$			
Amortissement						
Frais financiers	4 400,00 \$		8 500,00 \$			
COÛTS FACTURÉS D.P.A.S. / JVM	5 015 200,00 \$	1 016 546,75 \$	212 500,00 \$			
COÛT UNITAIRE D.P.A.S.	305,07 \$		1 800,85 \$			
VOLUME	15 428		118			

INDICATEUR DE PRODUIT:

Processus: Gestion de l'information documentaire
Produit: Gestion documentaire

PRODUITS GÉNÉRIQUES / SPÉCIFIQUES	COMPARAISON - MODE DE FONCTIONNEMENT	IDENTIFICATION DES PRATIQUES GAGNANTES
<p>Gestion des documents: Entreposage de documents semi-actifs</p>	<p>1) Comparaison du coût unitaire annuel d'entreposage d'une boîte de documents semi-actifs</p> <p>Hydro-Québec CDSA Ile de Montréal: Coût complet: 3,11\$ par année.</p> <p>Entrepôt Idéal (<i>Compétiteur</i>): Coûts complets: 4,24\$ par année Prix facturé au client: 2,74\$ par année.</p> <p>Par contre, il facture d'autres services, exemple, 2,55\$ à chaque client qui demande une boîte ou un dossier, ce que ne fait pas actuellement le CDSA.</p> <p>Docu-dépôt (<i>Compétiteur</i>): Prix facturé au client: \$3,00 par année. Par contre, comme la compagnie Entrepôt Idéal, il facture d'autres services.</p> <p>SNC-LAVALIN (<i>Gestionnaire de parc</i>): Services d'entreposage de 61,000 boîtes assumés par une compagnie externe. La compagnie Archivex leur facture le prix suivant: 2,62\$ par année (tous services inclus).</p> <p>STCUM (<i>Gestionnaire de parc</i>): Utilise également les services d'Archivex mais comme cette entreprise n'a pas le même nombre de boîtes (environ 18,000 boîtes) à entreposer que SNC-Lavallin, le prix revient à: 5,00\$ par année (tous services inclus).</p>	<p>Constats: Archivex offre les prix les plus bas sur le marché. Par contre, son entrepôt ne répond pas aux normes nationales de conservation de documents. Ce ne serait probablement pas une pratique gagnante d'utiliser leurs services pour le peu de différence de coûts et l'obligation légale de conserver à long terme services</p> <p>-Facturer à la clientèle un prix unitaire moins élevé que le coût que représente la conservation d'une boîte mais établir une liste de services payants comme demande de dossiers, destruction de boîtes...</p>
<p>Idem</p>	<p>2) Comparaison du système informatique de gestion d'un service d'entreposage de documents semi-actifs.</p> <p>Hydro-Québec: Les centres de semi-actifs ont un système informatique qui gère la localisation d'une boîte mais pas les dossiers contenus dans ces boîtes.</p> <p>Entrepôt Idéal et Docu-dépôt (<i>compétiteurs</i>): Face à la très forte concurrence du marché ceux-ci doivent trouver des façons de faire différentes afin d'attirer la clientèle. Pour ce faire, ils offrent à leur clientèle, un système informatique de gestion documentaire qui gère, à partir de leur poste de travail, leur dossier dès leur création, la description des dossiers et leurs délais de conservation, leur transfert dans un lieu d'entreposage... (Note: Entrepôt Idéal va l'offrir d'ici la fin de l'année)</p>	<p>- Offrir un système informatique que peut utiliser leur clientèle pour gérer, s'il le veut, ses dossiers dès leur création jusqu'à leur destruction ou conservation permanente. De son poste de travail, le client sait si son dossier est en phase active, semi-active ou a été détruit....</p>

Processus: Gestion de l'information documentaire

Produit: Gestion documentaire

PRODUITS GÉNÉRIQUES / SPÉCIFIQUES	COMPARAISON - MODE DE FONCTIONNEMENT	IDENTIFICATION DES PRATIQUES GAGNANTES
<p>Gestion de la documentation /Recherche et veille</p> <p>Gestion des documents/Gestion électronique</p>	<p>Céfrio: Offrir des services de veille est une façon d'attirer la clientèle afin de leur vendre éventuellement d'autres services comme analyse et synthèse d'information, études et enquêtes sur mesure....</p> <p>Hydro-Québec: - Projet de gestion électronique à implanter à toute l'entreprise avec un système informatique certifié SAP et accessible via l'intranet.</p> <p>STCUM (<i>Gestionnaire de parc</i>): - Pas encore de projet global de gestion électronique. La société vient d'acheter SAP et a un programme d'implantation sur deux ans. Pour respecter la <i>Loi sur les archives</i>, elle devra élaborer un calendrier électronique.</p> <p>HEC (<i>Gestionnaire de parc</i>):. Points communs avec Hydro-Québec:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vient d'acheter le système "People soft", l'équivalent SAP pour les universités. - Implante de façon massive l'utilisation de l'intranet dans toute l'école. - Par contre n'a pas encore de projet de gestion électronique. Pour respecter la <i>Loi sur les archives</i>, l'école devra élaborer un calendrier électronique. 	<p>Attirer la clientèle en offrant des services de veille et prévenir la demande en identifiant l'information stratégique pour leur clientèle.</p> <p>Hydro-Québec: Chef de file</p>