



Centre de Calcul de l'Institut National de Physique Nucléaire et de Physique des Particules

Problématique achats

LCG France



- ▶ Initier une discussion autour des achats.
 - Matériel
 - Budget
- ▶ L'objectif n'est pas nécessairement de déboucher sur quelques chose de concret (mais on sait jamais).
- ▶ Afin d'amorcer les échanges, voici quelques grandes lignes qui ressortent du questionnaire envoyé aux sites.
 - 8 Tier2/Tier3 ont fait des feedback
(CPPM,LPC,LPSC,IPHC,LAPP,SUBATECH,IP2I, GRIF(IN2P3))
- ▶ Attention, on reste dans le contexte LCG/ nœud de grille.

- ▶ Nous restons les maîtres d'œuvre et d'ouvrage de nos achats informatiques du nœud de grille LCG
 - Définition du besoin, sélection et achat.
 - Dans la grande majorité des cas la définition du besoin est collective
- ▶ La contrainte qui apparaît (mais est ce une contrainte ?) est que nous nous appuyons très très fortement sur le marché matinfo
 - Est-ce que le fait de ne pas définir un CCTP est un problème/une simple limitation/une frustration ?
 - Dans ce processus d'achat, existe il des optimisations à trouver ?

- ▶ Les besoins pour LCG orientent majoritairement les achats.
 - L'ouverture vers de nouveaux partenariats (mesocentre mutualisé, ouverture vers l'industrie) peuvent aussi avoir un impact sur les « caractéristiques » de certains achats
 - Est-ce un risque ou simplement une contrainte supplémentaire dans la définition du besoin ?
- ▶ Par défaut les achats correspondent à des caractéristiques légèrement optimisées vis-à-vis des demandes. Nous ne faisons pas de choix forts dans nos achats (sauf IP2I).
 - De la prudence ? Une manque de visibilité ? Un simple arbitrage entre besoin et surcoût (pas nécessaire) ? Une forme de confort ?

- ▶ Presque tous (hors CC) dépendent de budget de sources diverses (CPER/université/laboratoire/hébergement/...)
- ▶ Malgré cela le fait de dépendre de plusieurs lignes budgétaires n'a pas un grand impact sur le choix technique visé (quelques exceptions LPNHE, SUBATECH)
 - Hypothèse : On est toujours dans un mode où on cherche des financements pour une solution technique donnée et pas dans un mode où on a des financements pour mettre en œuvre une solution particulière.
- ▶ Par contre cela a un impact sur le planning des achats (plus de souplesse avec les CPER)
 - Hypothèse: C'est une des principales raisons pour lesquelles on ne peut pas mutualiser nos achats, même si ils correspondent à des solutions techniques identiques.

- ▶ L'impact de la multitude des sources de financement sur notre capacité à pledger est très divers.
 - Probablement liées aux types de financements.
 - A la confiance que l'on a dans l'obtention des certains financements ?
 - A la stratégie de chaque site à faire ses pledges. Approches conservatrice vs approche « ambitieuse »

- ▶ Certains sites, du fait des sources multiples de financements, se trouvent face à des difficultés :
 - Pas de mutualisation des budgets et donc des difficultés à acheter une solution complète/non fragmentable.
 - Cela passe aussi par l'édition de devis cohérents afin d'utiliser les diverses sources budgétaires et donc une perte de pouvoir de négociation.
 - Les échéances budgétaires étant diverses, cela impose des achats échelonnés sur l'année.
- ▶ Les reports de budget sur l'année suivante sont l'exception