

CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

Transformation AT / ATG / forfait / C2S / CS2P

Thèmes	Date
Risques réglementaires et RSE : Tribune d'experts	Jeudi 24 Mars 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Achats de prestations Web / Digital	Mercredi 16 Juin 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Achats RH : formation, intérim...	Mardi 27 Septembre 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Contrat-cadre et référencement P2I	Jeudi 15 décembre 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

LES PETIT-DEJEUNERS ACHETEURS

Thèmes	Date
La gestion du risque contractuel de sous-traitance (flexibilité des modèles, exécution des contrats, ...): Tribune d'experts	Mardi 26 Janvier 2016 de 8h45 à 11h00
La gestion du risque commercial : Tribune d'experts (dépendance économique, rupture des relations établies, etc...)	Mardi 10 mai 2016 de 8h45 à 11h00
Achats de Big Data & Cloud	Mardi 5 juillet 2016 de 8h45 à 11h00
Achats Marketing / Pub	Jeudi 17 novembre 2016 de 8h45 à 11h00

JE M'INSCRIS

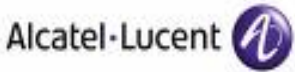
JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

Chacune de ces conférences permettra de donner la parole à une tribune d'experts sur les thèmes suivants:

- **La gestion des risques liés à la contractualisation**, en particulier dans le cadre des achats innovants - **26 janvier 2016**
- **La gestion des risques réglementaires**, notamment dans le contexte de la RSE - **24 mars 2016**
- **La gestion du risque commercial et du risque social**, en particulier dans la gestion de la relation fournisseur (dépendance économique, rupture des relations commerciales établies, ...) - **10 mai 2016**



Pour toute **adhésion annuelle au Club** :

- Un an d'abonnement au magazine.
- L'accès illimité au site internet (decision-achats.fr) ainsi qu'à la newsletter (decision-achats).



Les achats télécoms : aussi simples qu'un coup de fil ? Pas si sûr...

Pertinence : 74%, par : Emmanuelle SERRANO , 07/02/2013, caractères : 11436, type : article

Le jeudi 24 janvier, le club des acheteurs de prestations intellectuelles avait choisi comme thématique de son petit déjeuner les achats télécoms. Un achat plus technique et délicat qu'il n'y paraît à première vue, comme les experts invités à s'exprimer sur le

suivent ont permis de le constater



Communication : des achats qui deviennent stratégiques

Pertinence : 53%, par : Régine Eveno, 17/05/2013, caractères : 4952, type : article

Les directeurs achats sont de plus en plus impliqués dans les achats de prestations marketing et communication, voire dans les achats d'espaces publicitaires. Mais ce marché de 30 milliards d'euros implique une veille constante pour trouver le mieux-disant, sans pénaliser les petites entreprises.



Prestations intellectuelles en quête de l'outil métier ad hoc

Pertinence : 100%, par : Sihem Fekih, 01/11/2011, caractères : 422, type : article

Famille singulière, les prestations intellectuelles rendent impossible la standardisation du processus achats. Même s'il existe une offre de logiciels dédiés sur le marché, nombre d'acheteurs donnent encore leur préférence aux outils développés en interne et

réclament des améliorations aux éditeurs de logiciels.

La gestion des achats et relations fournisseurs

Votre objectif : Le poids relatif des achats ne cessant d'augmenter, votre entreprise est confrontée à un impératif de réduction des coûts et de recherche de compétitivité. Vous recherchez donc le moyen de gérer, de tracer et de piloter vos achats pour les optimiser.

Profils concernés : *Directions des Systèmes d'Information, Directions Financières, Responsables Achats.*

Les besoins fonctionnels de votre entreprise

- Disposer d'une traçabilité des dépenses Achats et des approvisionnements (e-procurement).
- Identifier et référencer les meilleurs fournisseurs (sourcing) et suivre leurs performances.
- Mettre en place des outils décisionnels pour un meilleur reporting et une analyse des dépenses.
- Mettre en place une chaîne de dématérialisation des factures, réconciliation et paiement.
- Optimiser la gestion des contrats.
- Mettre en place une politique de sourcing stratégique.

Les questions que vous vous posez

- Qu'apportent concrètement les solutions d'e-achat, d'e-procurement et de sourcing ?
- Quels sont les acteurs majeurs du domaine, comment se positionnent-ils ?
- Quelles sont les solutions à envisager compte tenu de ma problématique ?
- Comment choisir la meilleure solution ? Quelles fonctionnalités font la différence ? Quels sont les critères de choix d'une solution ?
- Quelles évolutions observe-t-on sur ce marché ?

L'ÉTUDE COMPARATIVE - Gestion des Achats et Relations Fournisseurs vous permet en amont d'un projet de choix d'une solution e-achat, d'évaluer les apports concrets de ces solutions et vous guide dans le choix d'un progiciel en analysant pour les solutions les plus représentatives du marché.

Cette étude vous fournit les repères nécessaires pour :

Exemples de combinaisons/
profils de tarifs journaliers

Dimension 1 Job level	Dimension 2 Service Value Chain	Dimension 3 Vertical Sectors	Dimension 4 Technological Environment	Dimension 5 Solutions & Technology	Dimension 6 Hot Topics	Daily rate 2014	Daily rate 2015	Daily rate 2016	
Senior Manager	IT Consulting	Manufacturing	SAP - Business Applications	F&A	Cloud Infra	€x	€x	€x	
Manager	Process Consulting	Financial Services	SAP - Platforms	HR	Cloud Applications	€x	€x	€x	
Senior Consultant	Implementation	Public Sector	IBM - Business Applications	BI	SaaS	€x	€x	€x	
Consultant	Development	Retail, Transport & Logistics	Microsoft - Business Applications	DM	Mobility	€x	€x	€x	
Junior Consultant	Technical Support	Telecom	SAP - Platforms	MRP	Big Data				
	Systems Admin	Utilities	IBM - Platforms	CRM	Digital Transformation				
	Application Support & Maintenance		Oracle - Business Applications	SCM/SRM	Security				
	Project Management		Oracle - Platforms	ISS	n/a				
	Testing		IBM - Business Applications	Infrastructure					
			SAS Institute - Business Applications	Database					
			Average across environment	Average across solutions & technologies					
	Manager		IT Consulting	Retail, Transport & Logistics	SAP - Business Applications	CRM	n/a	€x	€x
Consultant	Implementation		Manufacturing	Average across environment	Average across solutions & technologies	SaaS	€x	€x	€x

9h00 -9h15 : Introduction

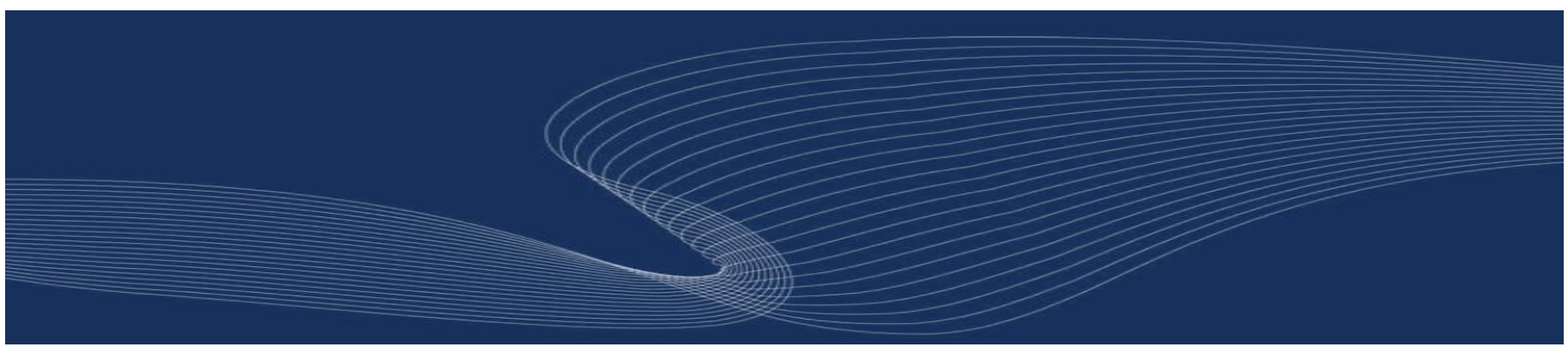
9h15-9h45 : Intervention de Franck Nassah, VP Research & Consulting PAC/CXP : Centres de Services applicatifs

9h45-10h30 : Retour d'expériences et débats

10h30-10h45 : Pause

10h45-12h00 : Pratiques contractuelles et le point de vue de l'Avocat par Franklin Brousse

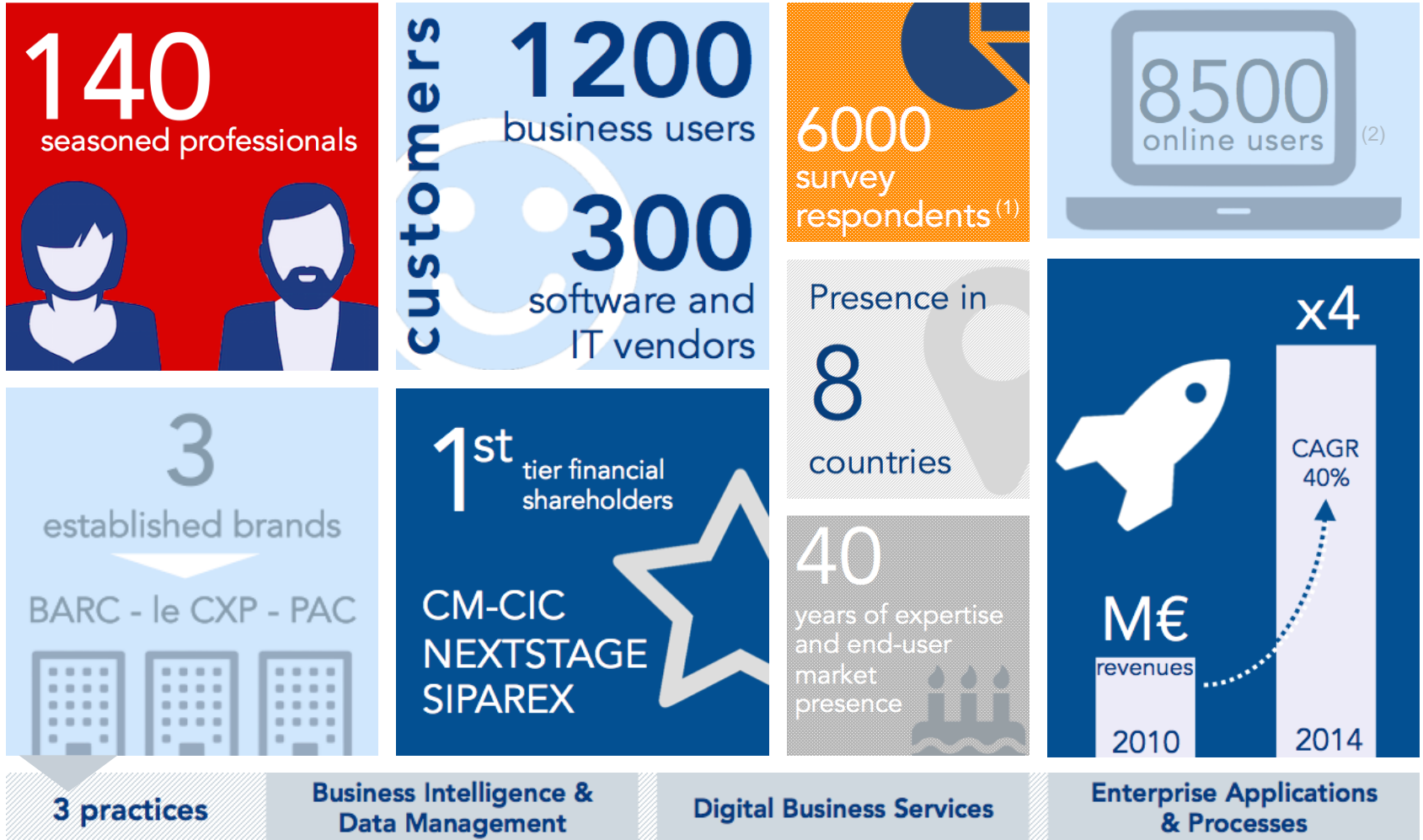
12H00 – 13h30 : Déjeuner du Club



Centres de services applicatifs

Club des acheteurs - décembre 2015

CXP Group en chiffres



(1) BI survey, PAC & le CXP surveys – (2) PAC SITSi® & CXP Global Offer users

Le centre de services est un modèle gagnant/gagnant

Pour le client

- Engagement de résultat du prestataire
- Maîtrise budgétaire
- Meilleure productivité
- Contrôle de la demande
- Gestion du plan de charge
- Continuité de qualité de services

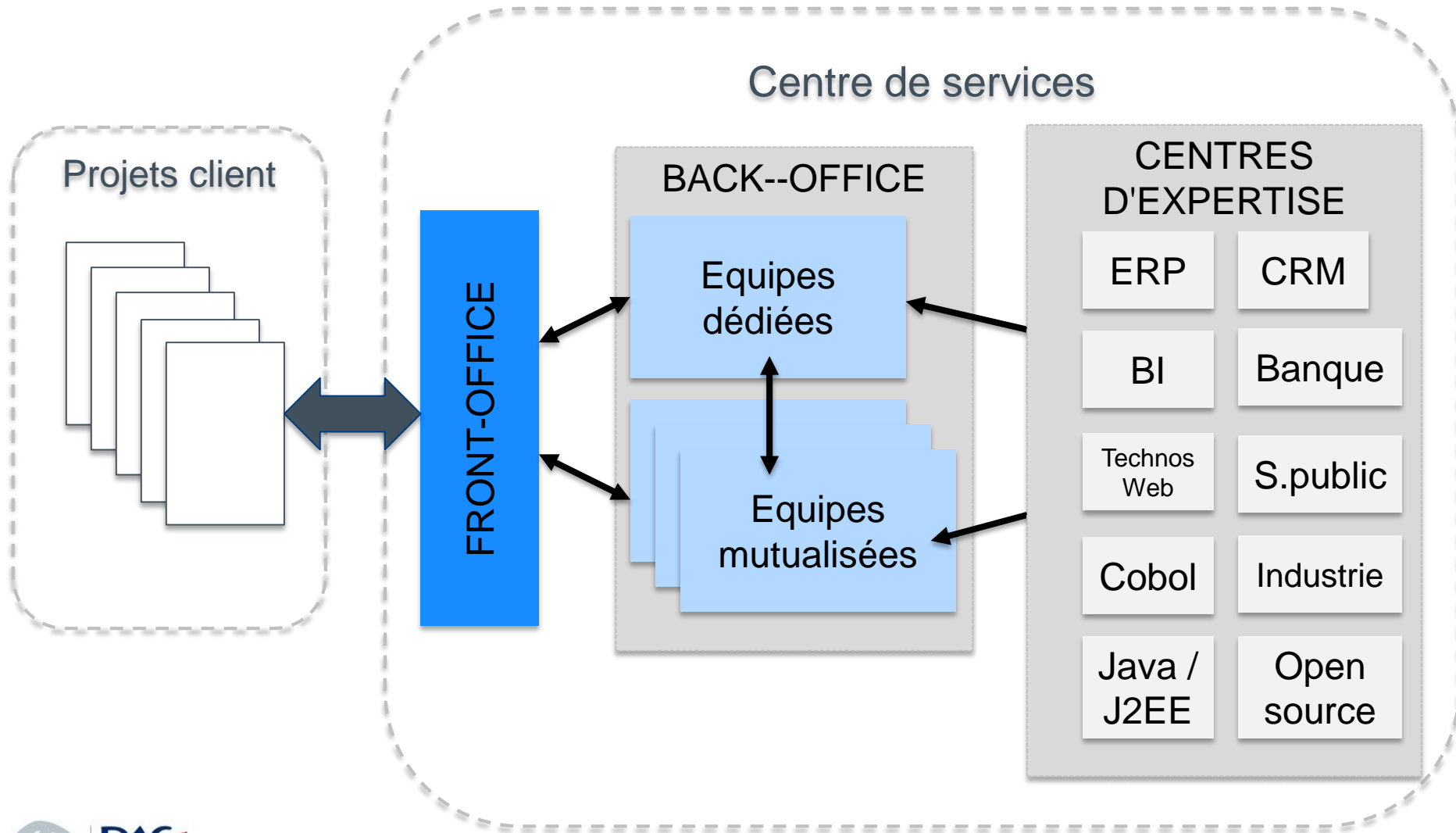
Pour le prestataire

- Meilleure visibilité sur les volumes
- Politiques RH plus vertueuses
- Processus de capitalisation améliorés

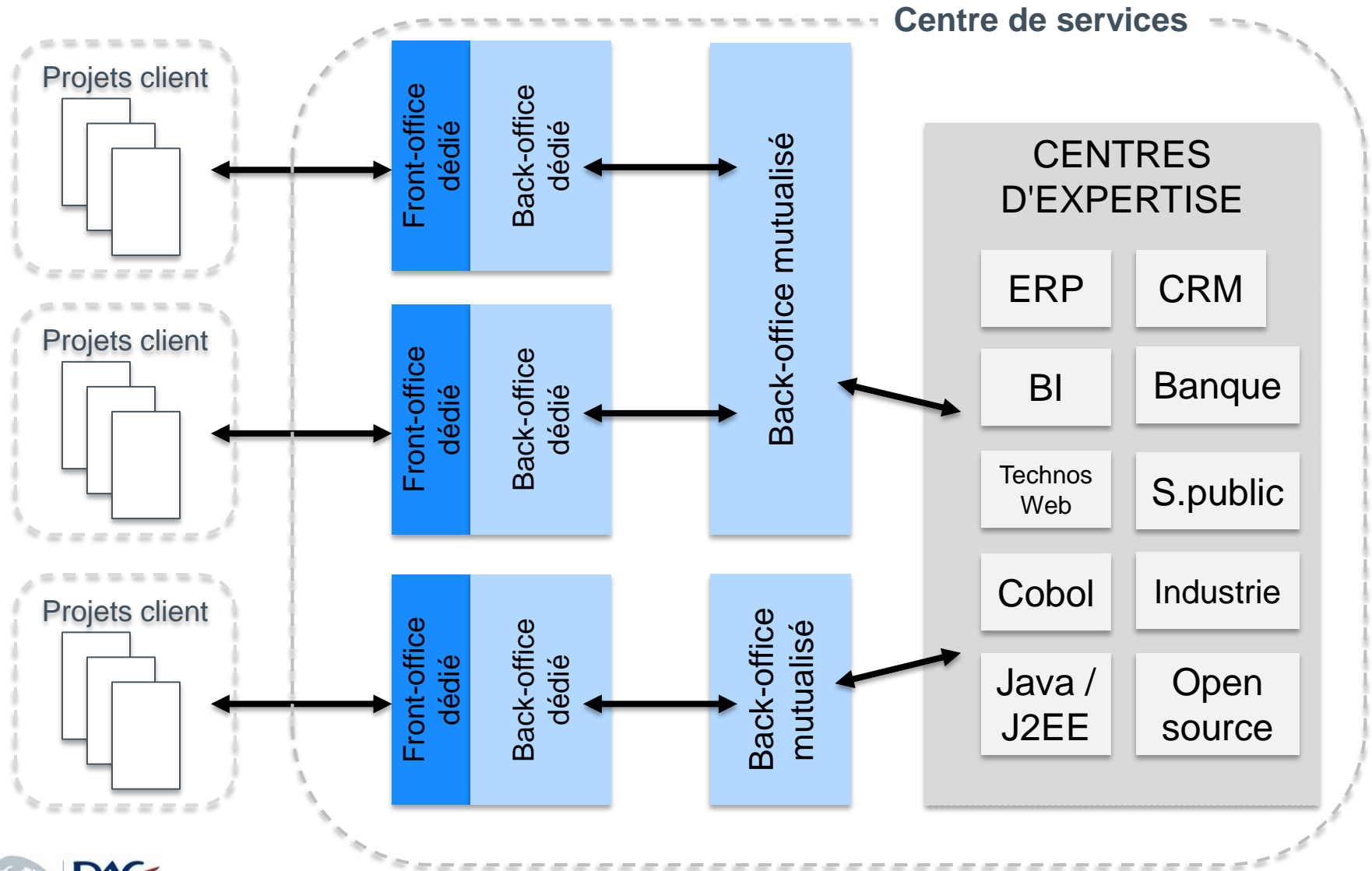
Etape
Sourcing
flexible

Evolution du
modèle

Mode d'organisation : ce que voit le client



Mode d'organisation : ce que fait le prestataire



Caractéristiques des centres

Un centre mono-client ne doit pas être considéré comme un centre de services

- Ni mutualisable, ni mutualisé.

Les centres de services multi-clients

- Plutôt organisés par technologies
- Possibilité de croisement entre les technologies et les secteurs
- Ressources avec des compétences fonctionnelles et/ou verticale
- Les prestations sont au forfait

Les centres applicatifs et infrastructure sont « séparés »

- Il faut des passerelles

Un catalogue de services est nécessaire

- Nature des activités, les domaines technologiques et éventuellement les domaines fonctionnels couverts, les tarifs « standards »

Les éléments de base pour établir la tarification

Le volume socle et nominal "garanti" pour l'année

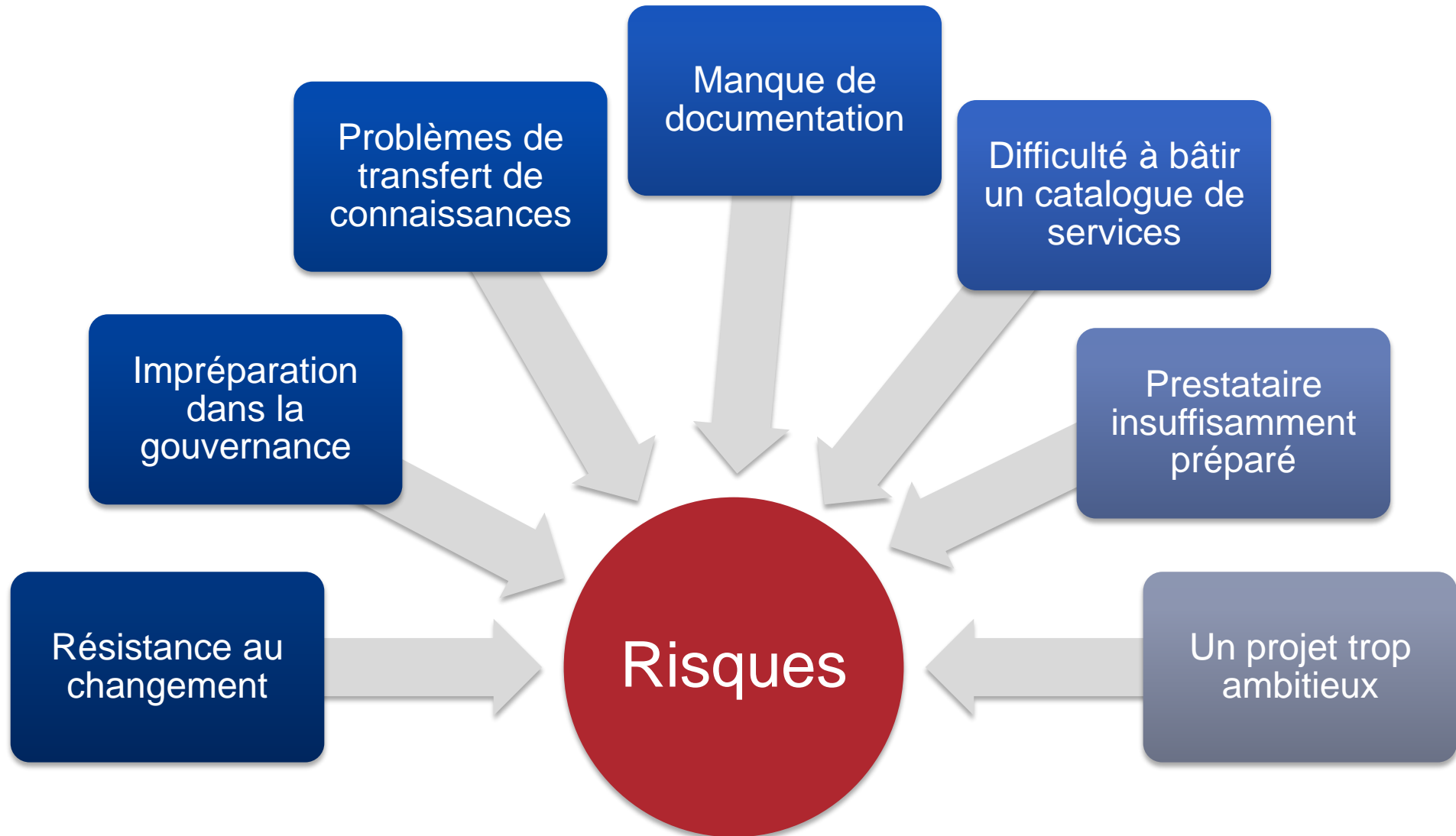
Le catalogue de services unitaires

Les abaques de valorisation des actes unitaires décrits dans les catalogues de services

Le TJM (taux journalier moyen)

Les éléments de logistique

Les principaux risques



Conclusion



- Se fixer des objectifs clairs
- Evaluer l'effort de transformation
- Migrer par palier

- Direct vs indirect ?
- Différentes alternatives



A CXP GROUP COMPANY



Questions & réponses

Merci pour votre attention



BARC · le CXP · PAC

FRANCK NASSAH
VICE-PRÉSIDENT RESEARCH &
CONSULTING
F.NASSAH@PAC-ONLINE.COM
@FRANCKNASSAH

1. Soutien de la Direction Générale ?
2. Communication et accompagnement au changement ?
3. Rendre exclusif le CSP au sein du groupe ?
4. Dimension nationale du périmètre ?
5. Mise en place de relations clients (CRM), culture tournée vers le service et la relation client ?
6. Pilotage en continu de la performance (mise en place de SLA) ?
7. Veille continue sur le service proposé ?
8. Contractualisation entre le CSP et ses clients avec une définition des prestations du CSP et limites de prestations ?

Transformation AT / ATG / forfait / C2S / CS2P

Le point de vue de l'avocat

Jeudi 15 décembre 2015

Contexte & Mise en perspective

+ Transformation de l'AT vers le Centre de Service

- + un véritable projet
- + une forme d'externalisation
- + une volonté d'industrialisation
- + une volonté de réduire les coûts et d'améliorer la qualité des services**

+ De plus en plus d'appels d'offres

- + Principaux critères de sélection non financiers
 - + méthodologie/process (pour la transition et la fourniture des Services)
 - + niveaux de services
 - + dimensionnement des ressources
 - + maintien des compétences fonctionnelles et techniques
 - + capacité à garantir la réversibilité

Contexte & Mise en perspective

+ La négociation du Contrat comme pierre angulaire du projet de transformation

Les notions clés :

Unités d'œuvres

Catalogue de services

Convention de services / indicateurs & pénalités

Front Office

Back Office

Plan de progrès / Gain de productivité / Benchmarking

Plan de réversibilité / **Documentation**

Périmètre de référence des services ou applications concernés

Phases (transition/probatoire/opérationnelle/réversibilité)

Contexte & Mise en perspective

+ La négociation du Contrat comme pierre angulaire du projet de transformation

Points juridiques clés :

Maîtrise d'œuvre

Audit

Sécurité et confidentialité

Protection des données personnelles

Conditions de sortie anticipée – résiliation pour défaut qualité

Cession de droits de propriété intellectuelle et garantie

Responsabilité

Sous-traitance

Durée moyenne constatée = entre 3 et 4 ans

Actualités

- + La cartographie des principaux risques juridiques liés aux achats indirects
- + La création du premier groupement d'avocats spécialisés dans l'accompagnement des directions des achats (+ Avocats)
- + Le programme de formation juridique sur mesure pour les acheteurs

Cartographie des principaux risques juridiques liés aux achats indirects

Risque contractuel

Défaut d'évolution et d'adaptabilité des modèles contractuels

Carence du processus de négociation contractuelle

Difficulté à appliquer certaines clauses

Absence ou insuffisance de suivi de l'exécution des contrats

Risque commercial

Dépendance économique

Rupture des relations établies

Marge arrière

Prestataire en difficulté financière

Risque réglementaire

Protection des données personnelles

Travail dissimulée
Obligation de vigilance

RSE / RSO

Effets anti concurrentiels et abus de position dominante

Risque pénal

Délit de marchandage

Défaut de conformité CNIL

Responsabilité pénale du dirigeant

Risque social

Requalification des prestations en contrat de travail

Externalisation
Transfert de salariés

+ AVOCATS

DES AVOCATS SPÉCIALISÉS DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES DIRECTIONS ACHATS

DOMAINES D'INTERVENTION

Négociation

Politique contractuelle

Risque fournisseur

Audit

Formation

Rédaction de contrats

Refonte d'architecture contractuelle

Gestion des conflits avec les fournisseurs

Audit des pratiques contractuelles

Formation des acheteurs aux techniques contractuelles

Négociation de contrats

Définition de modèles contractuels liés aux achats innovants

Gestion des fournisseurs à risque

Cartographie des risques fournisseurs

Bilan de compétences juridiques des acheteurs

Amélioration du processus de négociation en lien les autres directions

Stratégie de contractuelle référencement

Gestion des déréférencements fournisseurs

Audit des modalités de recours à la sous-traitance

Préparation à la gestion d'un contrôle DGCCRF

+ AVOCATS

LE PREMIER GROUPEMENT D'AVOCATS DÉDIÉ AUX DIRECTIONS ACHATS

DOMAINES DE COMPÉTENCES

Droit des
contrats

Droit de
l'informatiqu
e

Droit de la
concurrence

Droit de la
communicati
on

Droit du
travail

Contentieux
judiciaire

Droit des
télécoms

Droit de la
distribution

Droit de la
propriété
intellectuelle

Droit pénal

Règlement
amiable des
litiges

Protection
des données
personnelles

Droit de la
consommati
on

Droit de la
franchise

Droit
commercial

Notre objectif : Augmenter le niveau de maturité, d'efficacité et de compétences juridiques des directions des achats et réduire leur niveau d'exposition aux risques

Merci de nous remettre le
formulaire de satisfaction!

...puis déjeuner