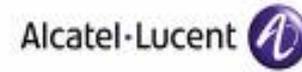


CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

Achats de conseil et AMOA

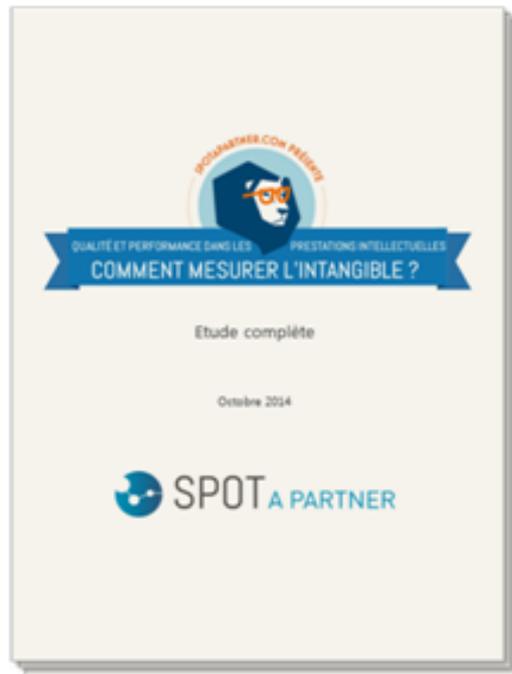


AG2R LA MONDIALE



Evaluation de la qualité et de la performance dans les prestations intellectuelles :

Comment mesurer l'intangible ?



100 pages d'étude

- La réponse de plus de 100 acheteurs à 50 questions sur leurs pratiques Achats
- 8 interviews complètes d'acheteurs détaillant leurs pratiques en termes d'évaluation des fournisseurs
- Un zoom sur la prise en compte de la RSE et de la capacité d'innovation dans les évaluations fournisseurs
- 10 fiches « Bonnes Pratiques » détaillées

Thèmes	Date
L'acheteur Prestations Intellectuelles de demain : quelles missions ?	Mardi 24 Mars 2015 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Achats de conseil et AMOA	Mardi 16 Juin 2015 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Intérêts des contrats-cadres : comment le mettre en place et quelles nouvelles pratiques contractuelles "agiles" ?	Jeudi 24 Septembre 2015 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Transformation AT / ATG / forfait / C2S / CS2P	Mardi 15 décembre 2015 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus

Thèmes	Date
Achats de prestations web, numériques, digital	Jeudi 22 Janvier 2015 de 8h45 à 11h00
Labels fournisseurs Responsables dans les PI	Mardi 19 Mai 2015 de 8h45 à 11h00
Portage salarial : une nouvelle ligne d'achat PI ?	Jeudi 2 juillet 2015 de 8h45 à 11h00
Performances des achats PI : quels outils, tableaux de bord, ROI ?	Mardi 17 novembre 2015 de 8h45 à 11h00

- **Petit Déjeuner du 2 juillet 2015 :**

Portage salarial : vers une nouvelle ligne d'achats PI ?

- **Conférence Jeudi 24 Septembre 2015 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus :**

Intérêts des contrats-cadres et quelles nouvelles pratiques contractuelles "agiles" ?

Services 2 Figures are examples only!!!
 Analysis IT Services 2014



Experience	Dimension 2 Service Value Chain	Dimension 3 Platforms	Dimension 4 Industries	Dimension 5 Solutions	Daily Rates in EUR				
					2013	2014	2015	Growth 13/14	Growth 14/15
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing	Manufacturing	F&A	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing	Manufacturing	HR	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing	Manufacturing	BI	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing	Manufacturing	MRP	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing	Manufacturing	CRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing	Manufacturing	SCM/SRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services	Financial Services	Industry Specific Solutio	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services	Financial Services	F&A	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services	Financial Services	HR	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services	Financial Services	BI	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services	Financial Services	MRP	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services	Financial Services	CRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services	Financial Services	SCM/SRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector	Public Sector	Industry Specific Solutio	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector	Public Sector	F&A	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector	Public Sector	HR	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector	Public Sector	BI	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector	Public Sector	MRP	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector	Public Sector	CRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector	Public Sector	SCM/SRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Retail	Retail	Industry Specific Solutio	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Retail	Retail	F&A	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Infrastructure	Infrastructure	HR	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	IBM - Middleware	Middleware	BI	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	IBM - Middleware	Middleware	MRP	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	IBM - Middleware	Middleware	CRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	IBM - Middleware	Middleware	SCM/SRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%

TJM 2015

9h00 -9h15 : Introduction

9h15-10h00 : Point sur le marché des prestataires par J-B Hugot, auteur du 12^{ème} Guide des cabinets de Conseil - Editions du Management

10h00-10h40 : Témoignages et débats

10h40-11h00 : Pause

11h00-12h00 : le Point de Vue de l'Avocat par Franklin Brousse

12H00 – 13h30 : Déjeuner du Club



12e édition juin 2015
Prochaine édition : juin 2017

SOMMAIRE

- La typologie du conseil en management en France
- Comment choisir un cabinet de conseil ?
- Conseils pour travailler avec un consultant
- Bibliographie et sites Internet
- Associations et organisations professionnelles
- Présentation des cabinets de conseil
- Répertoire de tous les cabinets nationaux du marché
- Index général
- Index par type de conseil
- Index par spécialisation fonctionnelle
- Index par marché spécifique
- Index des dirigeants et associés

- Quel est la structure coût du prestataire ?
- Comment choisir le prestataire ?
- Comment acheter au bon prix ? Quels leviers de négociation ?
- Quels engagements obtenir du prestataire ?
- Comment mesurer la performance ?
- ...

Achats de conseil et d'AMOA IT

Le point de vue de l'avocat

Contexte & Mise en perspective

+ Problématique majeure face une prestation intellectuelle « pure »

+ Evaluer l'intangible – votre conseil est-il un bon conseil ?

+ le niveau d'expertise

+ la pertinence des références

+ la consistance de la notoriété

+ le niveau de confiance

+ le résultat fourni

+ Difficulté du choix – l'importance du choix

+ Compétences et/ou connaissances de vos métiers

+ Choix parfois décisif

+ Faire une véritable expression du besoin, se donner plus de chance de faire le bon choix

+ ne pas négliger la contractualisation

Contexte & Mise en perspective

+ Principaux écueils :

- + absence d'indicateur de qualité et de résultat
- + liste de tâches à exécuter trop assimilables à une interne activité interne = cahier des charges parfois orienté comme une fiche de recrutement : délit de marchandage
- + prestations en régie (rarement au forfait)
- + conseiller, c'est s'engager ... s'engager, c'est écrire ...

Pratiques contractuelles

+ Principaux enjeux contractuels

- + obligation de conseil : obligation de moyens ou obligation de résultat ?
- + comment mesurer la conformité des livrables ?
- + les indicateurs de qualité + délai = prévoir des pénalités
- + l'oral et l'écrit : l'importance de la formalisation du conseil
- + focus sur la confidentialité (cf. savoir-faire)
- + la responsabilité contractuelle vs. la mise en cause de la responsabilité en pratique
- + l'impact de la sous-traitance sur la qualité du conseil
- + la propriété intellectuelle – cession de droits (livrables vs. savoir-faire)
- + la flexibilité : l'AMOA dépend des conditions de déroulement du projet
- + conditions financières forfaitisée (en tout ou partie)

Avez-vous des questions ?

Actualités

+ *Coaching de performance axé sur le « personal branding »*

+ *Formation sur mesure « Diagnostic – Amélioration – Accompagnement »*

+ *Objectif* : Augmentez le niveau de maturité et compétences contractuelles et juridiques de vos équipes

+ *Méthodologie* : Entretien, évaluation de compétences, recommandations, formation et accompagnement

+ *Bénéfices* : Devenir plus autonome, acquérir de bons réflexes dans la relation avec les fournisseurs, réduire son niveau d'exposition aux risques, accompagnement dans la gestion des problèmes du quotidien

Merci de nous remettre le
formulaire de satisfaction!

...puis déjeuner