

# CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

Achats de prestations web & digitales

- **Prochaine conférence du Mardi 24 mars 2015 :**

L'acheteur de Prestations Intellectuelles de demain : quelles missions ?

- Quelles organisations des services achats & quel marketing des achats PI?
- Achats de conseil et AMOA
- Gestion contractuelles : comment le mettre en place et quelles nouvelles pratiques contractuelles "agiles" ? (Cloud, SaaS,...)
- Labels fournisseurs Responsables dans les PI
- Performances des achats PI : quels outils, tableaux de bord, ROI ?



LA POSTE



BNP PARIBAS



**GEFCO**



Alcatel-Lucent



chorégie



ArcelorMittal



ASSUREUR MILITANT



alcara



Innovation for patient care

GieProd >>



pôle emploi

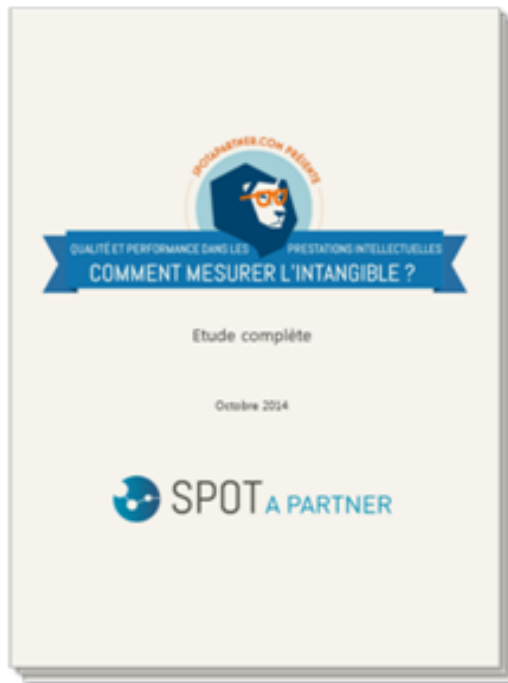


RCI Banque  
groupe RENAULT



# 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

Nouvelle étude



Collaboration entre

## Startups et grandes entreprises

Quels freins, quelles bonnes pratiques ? Quel rôle pour les acheteurs dans ces initiatives ?

Les startups représentent une réserve d'innovation et d'agilité pour les grandes entreprises. De nombreux groupes et ETI s'intéressent à elles et initient de nouveaux modes de collaboration : relations commerciales préférentielles, investissement, incubation, actions communes... Les dispositifs sont nombreux, mais sont-ils efficaces ? Quelles sont les bonnes pratiques et comment les acheteurs peuvent-ils contribuer à détecter et enrichir ces opportunités de collaboration ?



Vous propose de participer à sa nouvelle étude

## Guide pratique du BIG DATA à l'usage des acheteurs

Le Big Data : un « buzzword » utilisé dès qu'il s'agit d'analyser une grande quantité d'information concernant l'entreprise, mais qui recouvre un spectre très large de situations aux complexités variables... Quelles compétences recherche-t-on pour les projets rassemblés sous l'appellation « big data » ? En fonction du projet concerné, à quels acteurs du marché faire appel ? A qui s'adresser en priorité et sur quels critères sélectionner les meilleurs prestataires ?

- 9h – 10h : Franklin Brousse, avocat spécialiste NTIC
- Achats de prestations web, numériques et digitales :
  - Le point de vue de l'avocat
- ▶ 10h – 11h : tables rondes :
  - *Comment fonctionne une agence ?*
  - *Rédaction d'un cahier des charges fonctionnel ?*
  - *Construire un panel fournisseurs et adapter le sourcing*
  - *Evaluer les propositions : définir et utiliser les critères ?*
    - *Valérie Reynaud, expert Marketing Digital, professeur*
    - *Christophe ASSEMAT, Directeur Marketing STACI*



# Achats de prestations web, numériques et digitales

Le point de vue de l'avocat



## Contexte & Mise en perspective

- + Digital marketing = incontournable pour les directions marketing
- + Diversité des achats de digital marketing :
  - Publicité en ligne
  - Liens sponsorisés
  - E-mailing et affiliation
  - Site web
  - Référencement
  - Community management
  - Conseil en stratégie digitale
  - Data management
  - Services d'analytics
  - Tag Management
  - Cookie Consent

## Contexte & Mise en perspective

### + Diversité des acteurs

- Agences de communication traditionnelle
- Web Agency
- Pure player du marketing digital :
  - Retargeting : reciblage plus personnalisé s'appuyant sur des données de navigation individuelles
  - Analytics : Stratégie de collecte et organisation des données pour piloter et optimiser le marketing digital et acquérir/fidéliser les clients
  - Tag management : piloter le cycle de vie des tags e-marketing

### + Diversité des catégories de prestations :

- Achats d'espace
- Conseil pur
- Conseil + analyse à l'aide de technologies
- Fourniture d'une solution d'analyse ou de gestion de données (en mode SaaS)

## Contexte & Mise en perspective

### + Diversité des typologies de contrats

- Contrat d'achat espace web (classique)
- Contrat de prestations de conseil
- Contrat de prestations + mise en œuvre d'outils par l'agence
- Contrat de licence de logiciels (à installer)
- Contrat de services en mode SaaS

+ Enseignement : un seul modèle type de contrat ne peut couvrir tous les différents types d'achats (*or c'est souvent la pratique actuelle ...*)

+ Première conséquence : inadéquation des modèles de contrat = des négociations qui durent ...

+ Difficulté en interne : achat conseil + achat techno (potentiellement le juridique, l'achat, le marketing et l'IT mobilisé ...)

## Enjeux

### + Enjeux contractuels différents selon les contrats

- Définition du périmètre de la mission (conseil et/ou mise à disposition d'outils ou service en ligne tels que dashboard ou solution de tag management)
- Protection et localisation des données (vos données vs. celles des clients)
- Protection des données personnelles (le prestataire a t-il accès à des données personnelles – pas toujours)
- Propriété intellectuelle sur les livrables
- SLA (service + hébergement)
- Garantie technique
- Responsabilité
  - impact sur le fonctionnement d'un site web ou d'un SI
  - Impact des technologies tiers telles que Google
  - hébergement de données par le prestataire
- Obligation de moyens vs. obligation de résultat
- Propriété intellectuelle (cession et/ou licence) (? pertinence accès aux codes sources)
- Durées multiples : mission + services

## Retours d'expérience

### + Retours d'expérience

- + Achat de marketing digital → achat IT
- + Inadéquation des modèles des CGA et des modèles de contrats marketing ou IT
- + Repenser les modèles pour les adapter aux différents types d'achat (conseil, outils, services)
  
- + Attentif au choix du prestataire :
  - Web Agency traditionnelle = faible valeur ajoutée technologique
  - Beaucoup de petites structures (risque de dépendance économique)
  - Privilégier les plus gros « pure player »

*Avez-vous des questions ?*

## *Actualités*

+ *Derniers articles* : Comment anticiper les risques liés à une rupture des relations commerciales établies ? + Comment négocier les clauses pénalités et responsabilité ?

+ *Une offre 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





## Club des Acheteurs de Prestations Intellectuelles

- Lieu d'échange et de partage créé en 2003
- 60 responsables achats de prestations intellectuelles issus des grandes sociétés et organismes publics français
- Partage de bonnes pratiques, benchmark et retours d'expériences
- Institut de Formation : l'adhésion peut être prise en charge dans un budget formation

Numéro d'organisme formateur : 11921 78 61 92

CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE (Article L. 6353-1)

### CONTENU

- Cycle de 4 conférences annuelles
- Cycle de 4 petit-déjeuner thématiques
- 15 thématiques traitées chaque année
- Base documentaire pour les membres du Club <http://www.club-acheteurs.com>
- Séquences sur les techniques de négociations contractuelles d'achats de prestations intellectuelles
- Actualités du marché de la prestation
- Etudes, rapports, ouvrages sur l'achat de prestations intellectuelles
- Accès privilégié aux outils du Club

Retrouvez plus d'informations et témoignages sur le site [www.wp-conseil.fr](http://www.wp-conseil.fr)

## Prochaine conférence plénière Mardi 24 mars 2015

L'acheteur de prestation  
intellectuelles de demain : quelles  
missions ?

L'adhésion est exclusivement réservée aux décideurs achats et en aucun cas à leurs prestataires et consultants.

WP-Conseil se réserve le droit d'invalider toute inscription ne respectant pas ces principes.