

# CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

L'acheteur Prestations Intellectuelles de demain :  
quelles missions ?

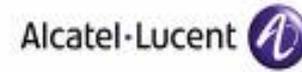
- Labels fournisseurs et audit des risques dans les PI
- Quelles organisations des services achats & quel marketing des achats PI?
- Achats de conseil et AMOA
- Intérêts des contrats-cadre : comment le mettre en place et quelles nouvelles pratiques contractuelles "agiles" ?
- Performances des achats PI : quels outils, tableaux de bord, ROI ?
- Achats prestations Marketing
- Big Data, Cloud

- **Petit Déjeuner du Mardi 19 mai 2015 :**

Audit des risques, référentiels normatifs RSE dans les Prestations Intellectuelles

- **Conférence du Mardi 9 juin 2015 :**

Quelles organisations des services achats & quel marketing des achats PI?



ArcelorMittal



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		F&A	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing		HR	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing		BI	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing		MRP	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing		CRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Manufacturing		SCM/SPM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services		Industry Specific Solutio	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services		F&A	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services		HR	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services		BI	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services		MRP	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services		CRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Financial Services		SCM/SPM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector		Industry Specific Solutio	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector		F&A	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector		HR	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector		BI	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector		MRP	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector		CRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Public Sector		SCM/SPM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Retail		Industry Specific Solutio	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Business Solutic Retail		F&A	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	Microsoft - Infrastructure		HR	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	IBM - Middleware		BI	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	IBM - Middleware		MRP	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	IBM - Middleware		CRM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%
> 8 Years	IT-Consulting	IBM - Middleware		SCM/SPM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%

TJM 2015



Vous propose de participer à sa nouvelle étude

Collaboration entre  
**Startups et grandes entreprises**  
Quel succès pour quelles 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 expérimentent de nouveaux modes de collaboration : relations commerciales préférentielles, investissement au capital, créations de fonds d'investissement, incubation, actions communes... Les dispositifs sont nombreux, mais sont-ils efficaces ? Permettent-ils véritablement aux grands groupes de devenir plus agiles et de se transformer ?

En partenariat avec :

ESSEC Ventures





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 ?

Avec le concours de :



9h00 -9h15 : Introduction

9h15-9h45 : « L'acheteur de prestations intellectuelles : quelle route, quelle pente ? » par Thierry Mercier, expert Achats

9h45-10h15 : Témoignages et débats : Analyse de la dépense & Animation de son écosystème (A. Chatenet)

10h15-10h40 : Pause

10h40-11h20 : Témoignages et débats (suite) : Référencements, Pilotage de l'innovation, outils

11h20-12h00 : le Point de Vue de l'Avocat par Franklin Brousse

12H00 – 13h30 : Déjeuner du Club

# L'acheteur de prestations intellectuelles de demain : Quelles nouvelles missions ?

Le point de vue de l'avocat

## Contexte & Mise en perspective

- + Evolution importante du métier d'acheteurs
- + Des achats de production aux achats indirects (hors production)
- + Le trinôme acheteur/prescripteur/juriste
- + Tendance : vers plus d'autonomie
  - prescripteurs différemment impliqués (plus en amont que sur la durée)
    - plus concentré sur l'opérationnel
  - juristes moins impliqués (problème de disponibilité / de ressources)
    - l'équation : moins de juristes plus d'acheteurs

## Contexte & Mise en perspective

### + Conséquence de cette évolution du métier d'acheteurs

- + acheteurs de plus en plus spécialisés
- + acheteurs gérant quasi-indépendamment la plupart des dimensions du processus d'achat
- + acheteurs pilote - prescripteurs en soutien du processus d'achat (cahier des charges / expression des besoins)
- + vers une collaboration prescripteur/acheteur dans l'élaboration du cahier des charges
  
- + évolution de la négociation contractuelle
  - + elle échappe de plus en plus aux prescripteurs et aux juristes ...
  - + acheteurs comme acteur essentiel au cœur de la négociation

## Retours d'expérience

+ Nouvelles missions – nouvelles compétences

+ Des acheteurs de plus en plus opérationnels (par formation ou parcours)

- exemple des prescripteurs devenus acheteurs (pas l'inverse)
- mise à niveau via des formations achats

+ Des acheteurs de plus en plus juristes

- exemple des juristes devenus acheteurs (pas l'inverse)
- nombreuses formations juridiques à destination des acheteurs

+ Au-delà de la formation, l'importance de la méthode et des outils de négociation

- Les outils existants (notamment les templates de contrats) créés par des juristes ne sont pas toujours adaptés à des acheteurs ...
- Enjeu : s'approprier les enjeux juridiques et contractuels avec de nouveaux contrats
- Avec des clauses adaptées à la négociation par des non juristes et aux techniques contractuelles propres aux acheteurs (compétitivité, benchmarking, plan de progrès)

+ Avocats

## Retours d'expérience

### + Focus sur les clauses de plan de progrès

- + Définir un plan de progrès (parfois bilatéral)
- + Définir un engagement sur des objectifs à atteindre pour améliorer la qualité et/ou le coût des prestations
- + Améliorer des processus conduit à de économies au cours de l'exécution d'un contrat
- + Ex : des BPO et des projets d'externalisation
- + Partage de l'amélioration de la rentabilité = un prestataire plus efficace est plus rentable

*Avez-vous des questions ?*

## *Actualités*

*+ 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*

Merci de nous remettre le  
formulaire de satisfaction!

**...puis déjeuner**