

CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

Les achats « agiles » dans les prestations
intellectuelles

Thèmes	Date
La gestion du risque commercial fournisseurs : 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 : Tribune d'experts	Mardi 26 Janvier 2016 de 8h45 à 11h00
Risques réglementaires et RSE : Tribune d'experts	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



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/SPM	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/SPM	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/SPM	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/SPM	1000	1010	1020	1.0%	1.0%

TJM 2015

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.

9h00 -9h15 : Introduction

9h15-9h45 : Exemple d'achats « Agiles », retour d'expérience par M.Housseem Haouas de SANOFI

9h45-10h30 : Témoignages 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

Méthode agile et pratique contractuelle

Le point de vue de l'avocat

Jeudi 24 septembre 2015

Contexte & Mise en perspective

+ Méthode agile

- + une méthode itérative et incrémentale de développement de logiciels favorisant une approche pragmatique et évolutive des projets de développement de solutions informatiques
- + mise en production rapide des fonctionnalités d'une solution selon **un ordre de priorité déterminé**

+ Méthode classique

- + Développer selon le mode « cascade » par étapes linéaires et successives en suivant un phasage bien connu de développement d'une solution cible (expression du besoin, spécifications, réalisation, recette et déploiement)

Contexte & Mise en perspective

+ Apport de la méthode agile

- + Les différentes phases du projet sont réalisées concomitamment sur la base de courtes itérations (« sprints ») afin de réduire le délai entre définition du besoin et mise en production
- + Pas de planning, de processus ni de séquençement figés – on avance en parallèle
- + Priorités révisables et ré-aménageables à tout moment en cours de projet
- + Favorise les co-développements pour permettre au client de s'approprier la solution

Bonnes pratiques contractuelles

+ Impacts des projets en méthode agile sur les contrats

- + Modification des réflexes contractuels habituels
- + Répartition plus complexe des responsabilités entre client et prestataire
- + Changement du processus contractuel de recette habituel

+ Pas de REVOLUTION !

- + mais un changement dans la méthode de rédaction et de négociation de certaines clauses

Bonnes pratiques contractuelles

+ Les points clés : retours d'expérience

+ Phasage du projet :

- + le cahier des charges est remplacé par une expression de besoins au fil de l'eau
- + les lots deviennent des sprints
- + les spécifications deviennent des scénarios

+ tout change ... rien ne change

+ nécessité de valider un périmètre fonctionnel à la fin (par rapport aux lots ou aux fonctionnalités attendues) – le client s'attend à l'atteinte d'un résultat

+ nécessité pour le client de valider des spécifications

+ nécessité de valider les développements (y compris à la fin du projet)

+ tous les chemins mènent à Rome ... et à la validation d'une solution finale

+ votre seule garantie juridique : la recette de la consolidation des développements

+ une recette finale reste incontournable tant juridiquement qu'opérationnellement

Bonnes pratiques contractuelles

+ Les points clés : retours d'expérience

+ Responsabilité

+ mais qui est responsable de quoi ? = l'importance du RACI

+ obligation de résultat est-elle morte ?

+ Un risque accru : niveau d'implication du client attendu par le prestataire = l'évaluation de charges côté client comme élément clé du projet et du respect de l'obligation de collaboration du client

+ Développement : le piège du co-développement et du développement par le client

+ La question qui fâche : dans ce contexte, votre organisation est-elle suffisamment mature pour mener à bien un projet agile ?

+ Conditions financières : enveloppe budgétaire à consommer (et à plafonner) – Attention la méthode agile peut être parfois une simple excuse pour facturer en régie ...

+ Les conditions de sortie : multiplier les portes de sorties pour éviter une dérive du projet

+ La question qui tue : votre prestataire applique-t-il réellement la méthode agile ?

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'informatique

Droit de la
concurrence

Droit de la
communication

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
consommation

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

- **Petit Déjeuner du jeudi 12 novembre 2015 :**

Performances des achats PI : quels outils, tableaux de bord, KPI ?

- **Conférence mardi 15 décembre 2015 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus :**

Transformation AT / ATG / forfait / C2S / CS2P

Merci de nous remettre le
formulaire de satisfaction!

...puis déjeuner