

# CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

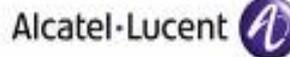
**Big Data & Cloud : quels nouveaux enjeux pour  
les acheteurs ?**

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**



**Livre blanc téléchargeable  
gratuitement sur la gestion du  
risque fournisseur**



AG2R LA MONDIALE



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



DETERMINE™

**PROVIGIS**, société leader dans la gestion du devoir de vigilance et la certification de documents légaux, et **DETERMINE** [NASDAQ: DTRM] éditeur mondial de Solutions Source-to-Pay et Gestion des Contrats en mode SaaS sur le Cloud, mettent à disposition **un connecteur de service permettant la remontée automatique des documents légaux et réglementaires certifiés.**

**Intégré au sein de la plateforme SaaS/Cloud Determine**, ce connecteur permet entre autres d'**accéder aux attestations légales, authentications et certificats de conformité de leurs fournisseurs** et, le cas échéant, d'être tenus informés de l'état de mise à jour de leur dossier légal.

Le 5 juillet 2016, le **Club des Acheteurs** organise, en partenariat avec Determine, un petit-déjeuner autour du thème des «**Achats de Big Data et Cloud** ».

Filtres

3 fournisseurs trouvés

Légende

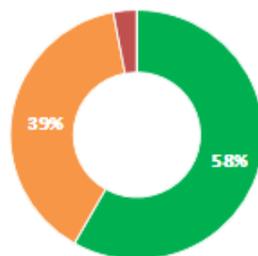
Export / Statistiques

<input checked="" type="checkbox"/>	<b>FREELANCE.COM</b> Siret : 38417434800068 Ajouté par Rémi Acheteur 1 le 18/12/2015		<b>KBIS</b> 13/07/2016	<b>URSSAF</b> 30/06/2016	<b>LNTE</b> 16/09/2016	Documents Spécifiques
<input checked="" type="checkbox"/>	<b>PROVIGIS</b> Siret : 43196025100053 Ajouté par Rémi Acheteur 1 le 18/12/2015		<b>KBIS</b> 01/08/2016	<b>URSSAF</b> 30/06/2016	<b>LNTE</b> 29/10/2016	Documents Spécifiques
<input checked="" type="checkbox"/>	<b>VALOR ONE</b> Siret : 50531750300025 Ajouté le 22/04/2016		<b>KBIS</b> 01/08/2016	<b>URSSAF</b> 31/07/2016	<b>LNTE</b> 21/10/2016	Documents Spécifiques

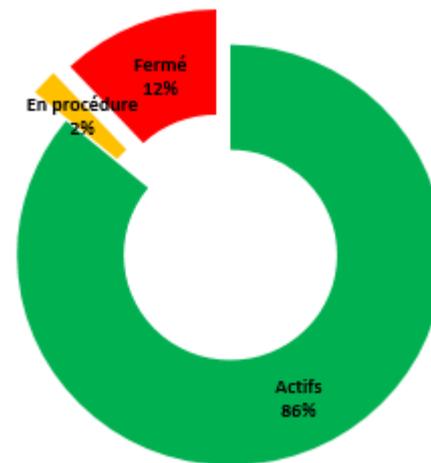
Tous - ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

## Statistiques sur l'entité courante

### Statut des fournisseurs



A jour  Non conformes  Non activés  Sans contacts  Hors ligne



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
<b>La gestion des nouveaux risques contractuels (achats innovants, nouvelles pratiques contractuelles, flexibilité des modèles,...)</b>	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**

9h00 -9h15 : Introduction

9h15-10h00 : Tribune d'experts :

**Franklin BROUSSE**

Avocat spécialiste du droit des NTIC

**Olivier RAFAL**

Principal consultant PAC/CXP

10h00-11h00 : Débats et retours d'expériences

# Achats & Big Data

Le point de vue de l'avocat  
Mardi 5 juillet 2016

## Principes et définitions

+ Services Cloud vs/ service Big Data

+ Définition légale du Cloud Computing

+ Journal officiel du 6 juin 2010 JORF n°0129 page 10453

+ Informatique en nuage »

+ Mode de traitement des données d'un client, dont l'exploitation s'effectue par l'Internet, sous la forme de services fournis par un prestataire.

Note : L'informatique en nuage est une forme particulière de gérance de l'informatique, dans laquelle l'emplacement et le fonctionnement du nuage ne sont pas portés à la connaissance des clients.

+ Pas de définition légale du Big Data

+ des ensembles de données qui deviennent tellement volumineux qu'ils en deviennent difficiles à travailler avec des outils classiques de gestion de base de données ou de gestion de l'information  
+ big data permet aux entreprises de réduire des risques, de faciliter une prise de décision grâce à l'analyse prédictive et une « expérience client » plus personnalisée et contextualisée

## Principes et définitions

- + Services Cloud vs/ service Big Data
- + Les services de Cloud Computing favorise le Big Data (traitement d'un grand volume de données)
- + Services Cloud = tout type de service (hébergement ou applicatif en mode SaaS) basé sur un environnement de stockage
- + Service Big Data = un service de traitement de données basé sur des algorithmes et des outils de gestion de bases de données.
- + Attention un service Big Data repose sur une infrastructure d'hébergement qui n'est pas forcément sur le Cloud ... même s'il existe des services Big Data en mode SaaS !
- + Conclusion : toujours bien identifier de quoi on parle ; car les enjeux notamment contractuels peuvent être différents
- + Astuce : êtes-vous dans la sphère « analytics » ?

## Les enjeux contractuels du Big Data

### + La nature des données traitées :

- + personnelles ou pas
- + anonymisées ou pas

### + La localisation des données personnelles : dans l'UE ou en dehors de l'UE

### + La nature des outils applicatifs utilisés :

- + traitement de données à distance : ponctuel ou permanent = impact SLA
- + traitement de données local : sur vos serveurs avec les outils du prestataire = tag
- + traitement de données hybrides : ex : tag management system

### + La nature de la prestation « analytics » :

- + service et/ou conseil ?
- + mise à disposition d'outils ou non ?

## Les enjeux contractuels du Big Data

### + Clauses essentielles

- + protection des données personnelles
- + licence d'utilisation des outils : en local ou en mode SaaS
- + Conditions de recette des outils mis à disposition
- + qualité de service : SLA + pénalités : disponibilité applicatif ou hébergement
- + objectifs de la prestation de conseil – nature des livrables : dashboard
- + conditions financières : Service sur abonnement et/ou prestations de conseil au forfait ?
- + sauvegarde des données : qui est responsable ?
- + compatibilité avec d'autres solutions Big Data ?
- + propriété intellectuelle sur les livrables
- + réversibilité = restitution des données

# Cartographie des principaux contrats liés aux achats digitaux

Contrat de prestations de conseil

Contrats de réalisation de créations digitales

Contrat de services Analytics

Contrat de fourniture de contenus digitaux

Contrat d'achat digital média

Conseil E-marketing

Intégration web

Licence outils Analytics

Blog / Contenu éditorial

conseil média et d'achat d'espace

Conseil stratégie social média

Application

Service d'analyse de données

Photos/Vidéos

Référencement SEO

Jeux concours

Tag Management

Community management

Web design

Content Analytics

 AVOCATS



# DÉCIDEURS

MAGAZINE

## FRANKLIN BROUSSE + AVOCATS FAIT GRANDIR SES CLIENTS



Franklin Brousse

Leader :  
Franklin Brousse  
Associé :  
Franklin Brousse  
Création :  
2009

Track record : spécialisé en droit de l'informatique et des télécoms, Franklin Brousse intervient aussi bien en rédaction et négociation de contrats qu'en contentieux. Les grands comptes, les PME et les prestataires de services se côtoient au sein de la clientèle du cabinet. Cet avocat accompagne aussi les entreprises dans l'amélioration de leurs pratiques contractuelles et l'élaboration de leur stratégie d'achats d'innovations.

Différenciation : fondateur de start-up et ancien sportif de haut niveau, Franklin Brousse brille par son dynamisme et sa curiosité intellectuelle. Au cœur d'une structure flexible, l'expertise du cabinet s'adresse aussi bien aux directions informatique et juridique qu'aux directions achat. Les activités de formation dispensées par ce professionnel illustrent son sens aigu de la pédagogie et de la méthodologie.

## *Actualités*

- + Le cabinet a participé en 2015 à la contractualisation de près de 25 000 000€ d'achats informatiques, télécoms, logistiques et marketing.
- + La cartographie des principaux risques juridiques liés aux achats indirects
- + La création en 2015 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

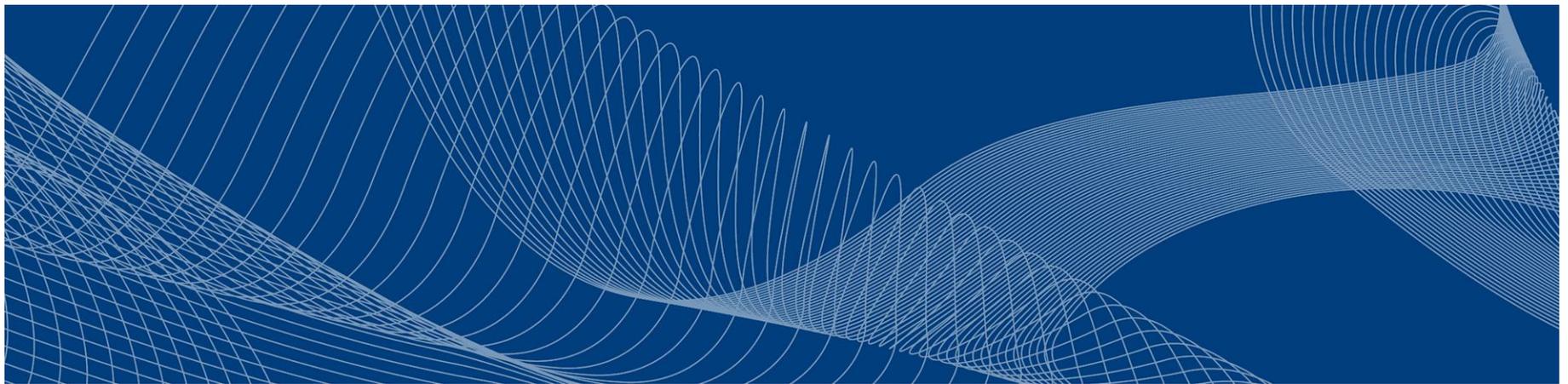
Droit de la  
franchise

Droit  
commercial

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



BARC · le CXP · PAC



# **Big Data : panorama des technos & acteurs**

Olivier Rafal

Principal consultant

@olivierrafal

# A propos du CXP Group



BARC · le CXP · PAC

CXP Group est le **premier** cabinet européen **indépendant d'analyse** et de **conseil des logiciels**, des **services informatiques** et de la **transformation numérique**

## Expertise:

Big Data, BI, BPM, CRM, Cybersécurité, Data Management, ECM, ERP, Gestion comptable et financière, SIRH, IT Management, Application Lifecycle Management, BAS Services, Internet des objets, Entreprise numérique, Cloud



Portfolio:  
**Conseil, Recherche et  
Événements**

**140** collaborateurs (dont 80 analystes), **12** bureaux dans **8** pays

BERLIN – BUCAREST – HAMBOURG – LONDRES – MUNICH –  
NEW DELHI – NEW YORK – PARIS – SAN FRANCISCO –  
VIENNE – WURTZBOURG – ZURICH



[www.cxpgroup.com](http://www.cxpgroup.com)

# Le Big Data, vu par PAC – Groupe CXP

Les usages



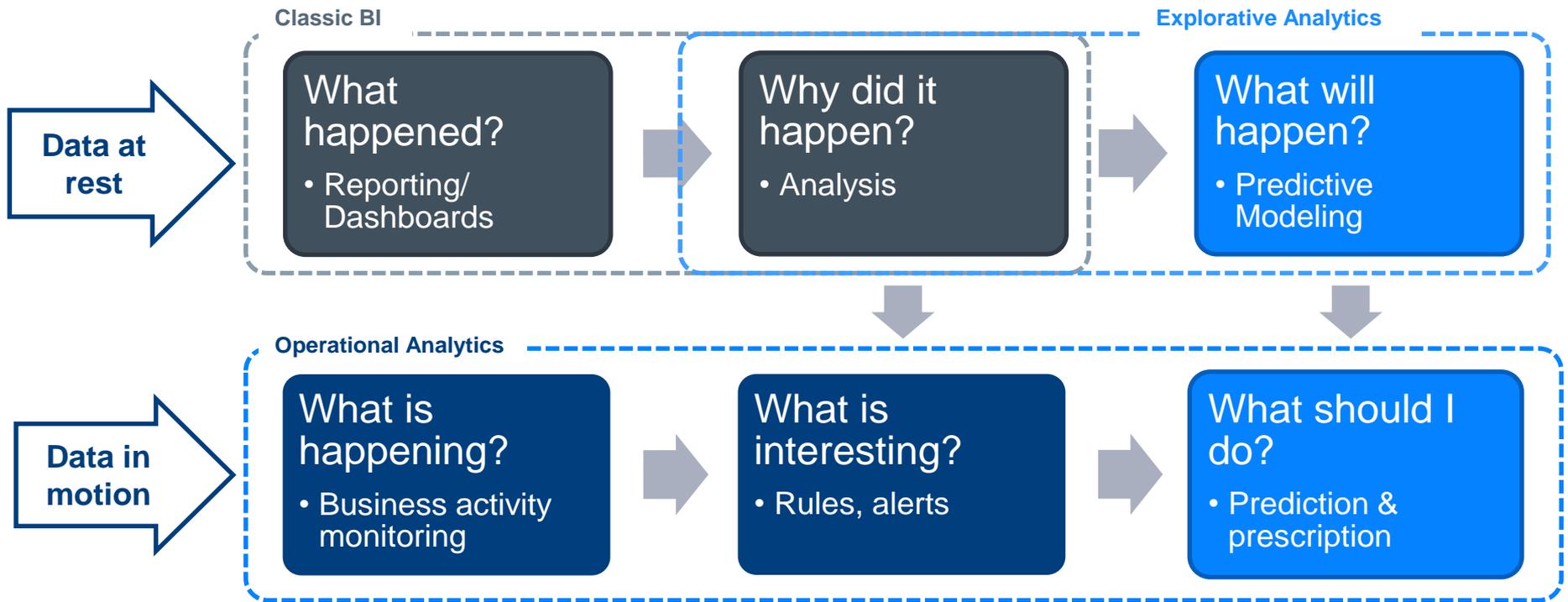
Les technologies

Les acteurs



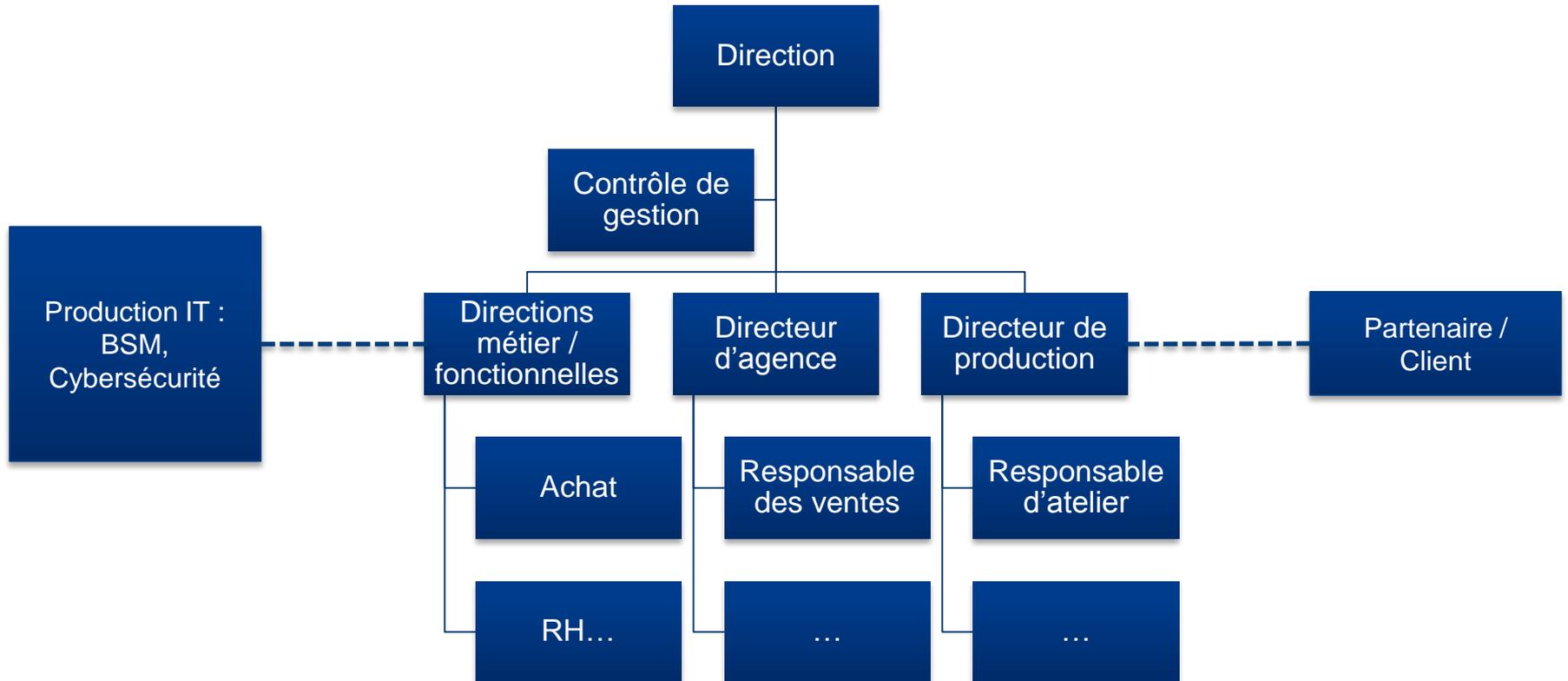
Une profonde évolution (et non une révolution) du paysage analytique

# De l'analytique classique au prescriptif



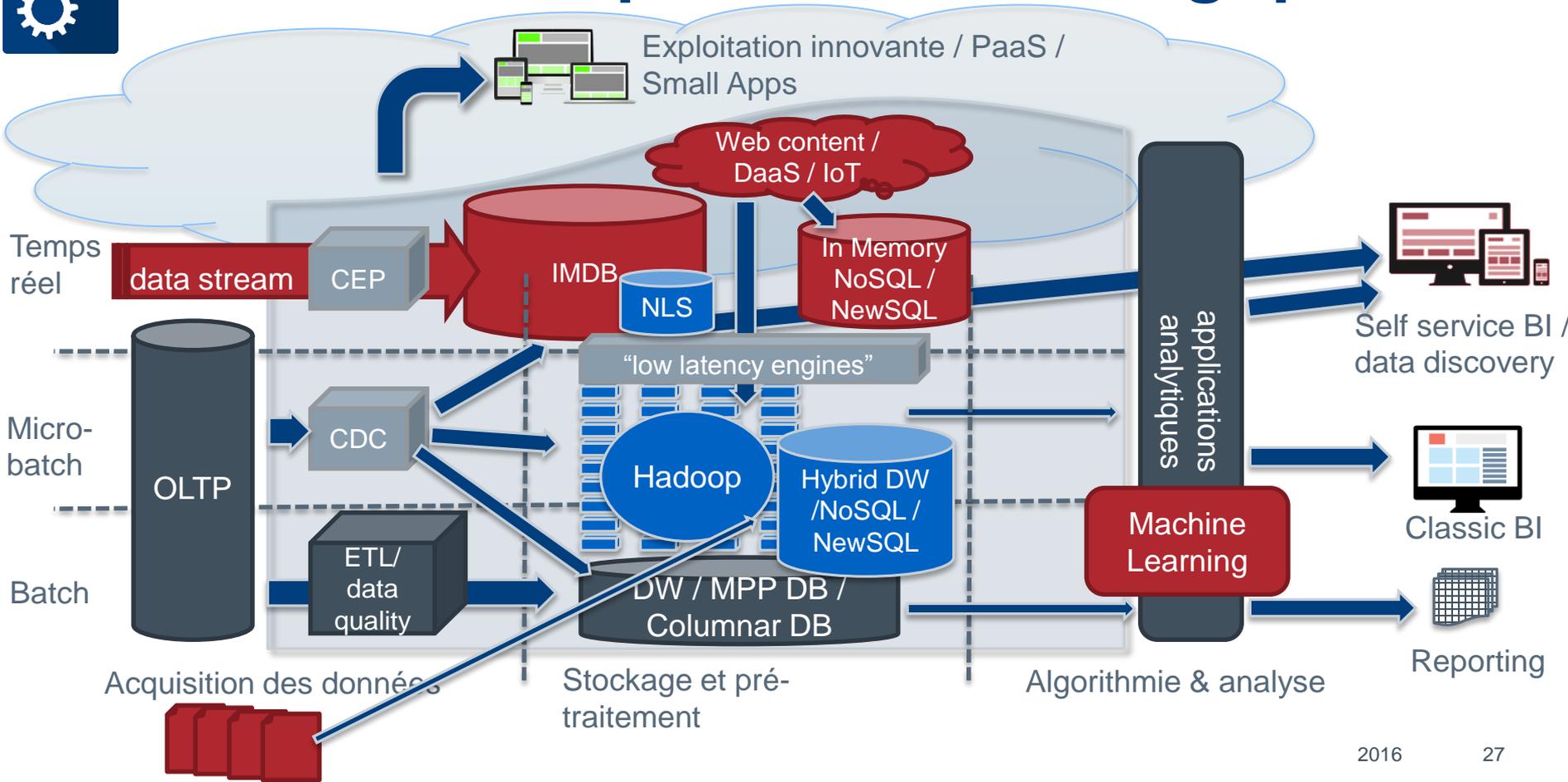


# Du DG à tous les employés et clients



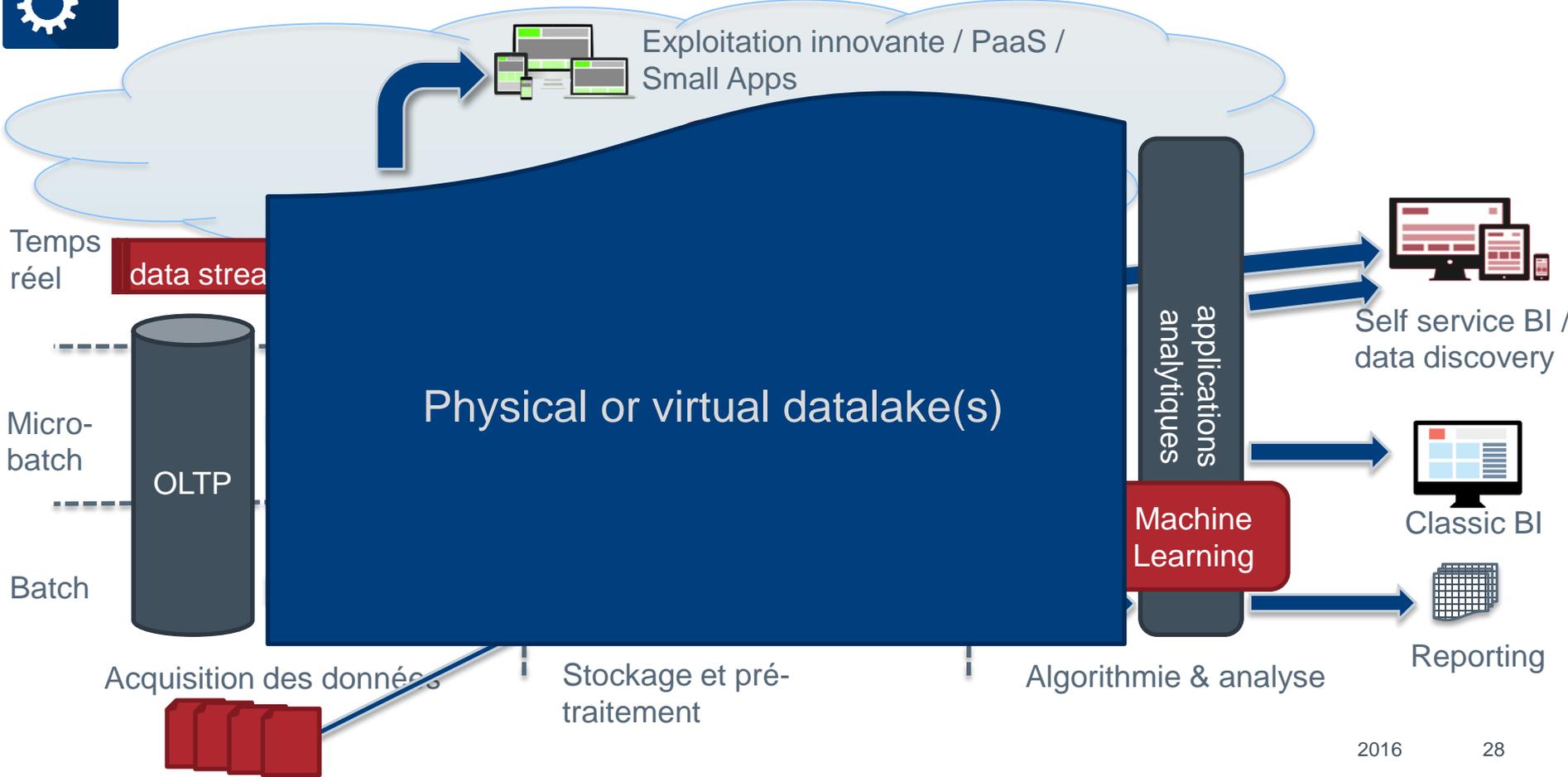


# De la BI à l'explosion technologique



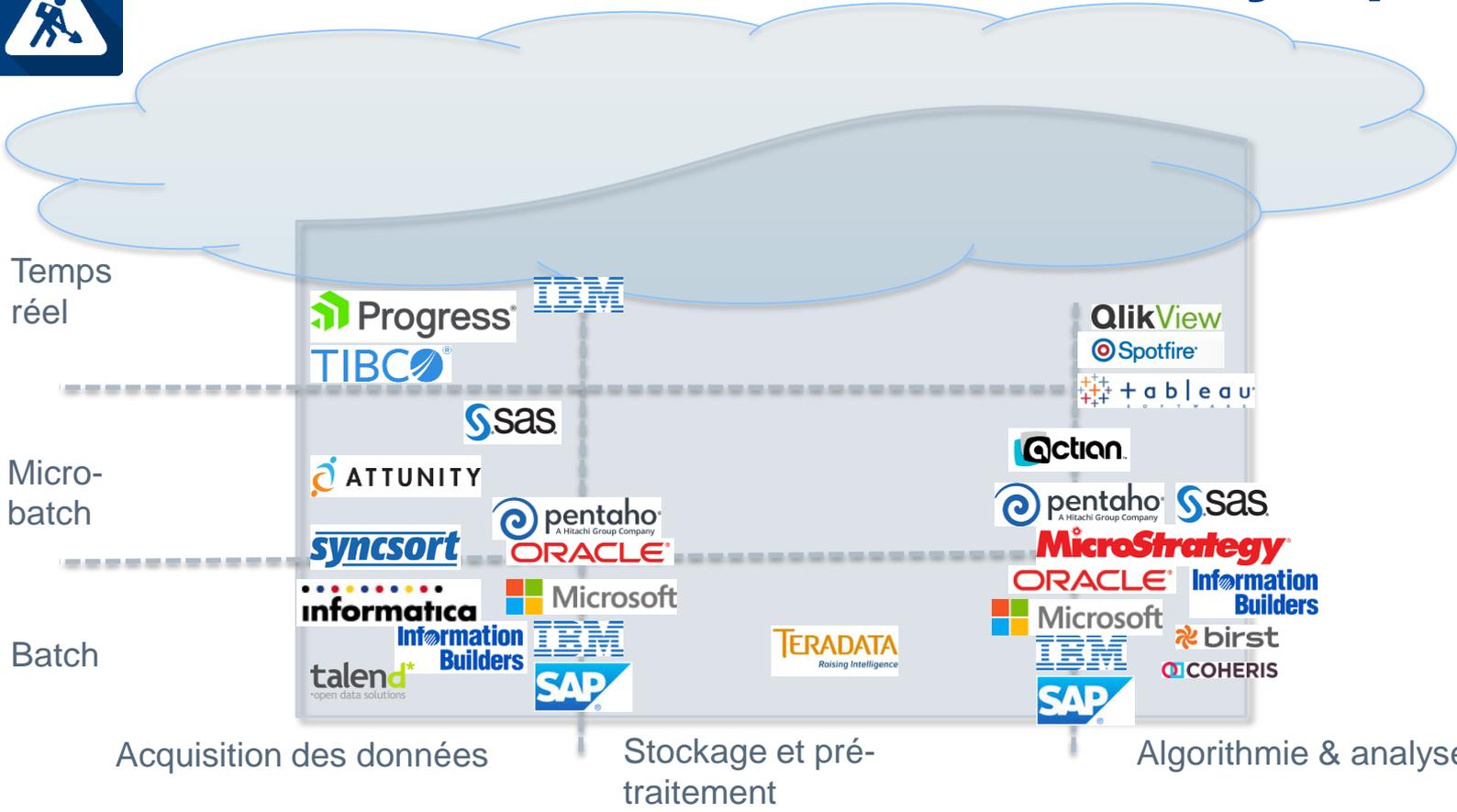


# Des technologies aux usages





# Des offres de BI à l'offre analytique\*



Self service BI / data discovery



Classic BI

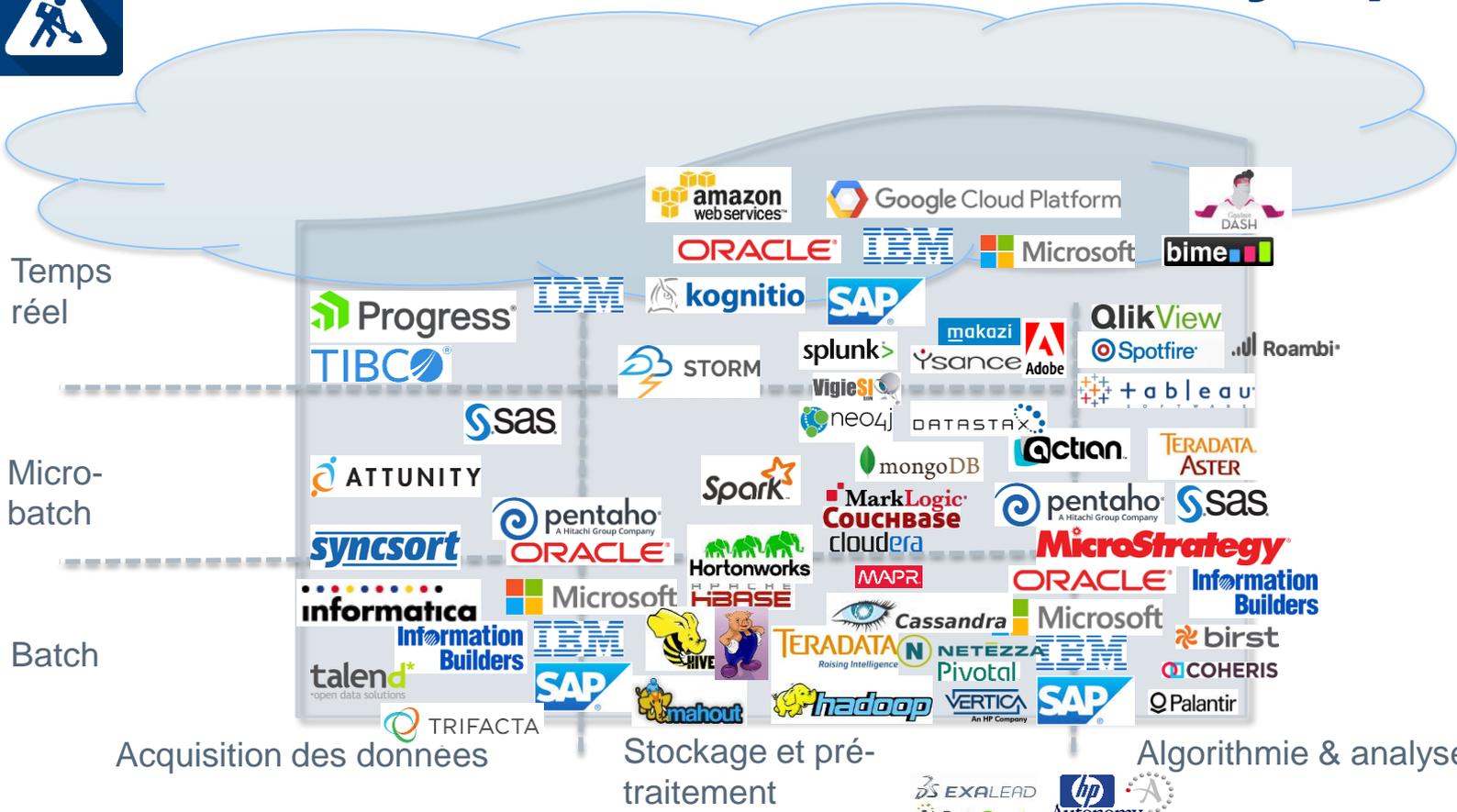


Reporting

\*Liste non exhaustive



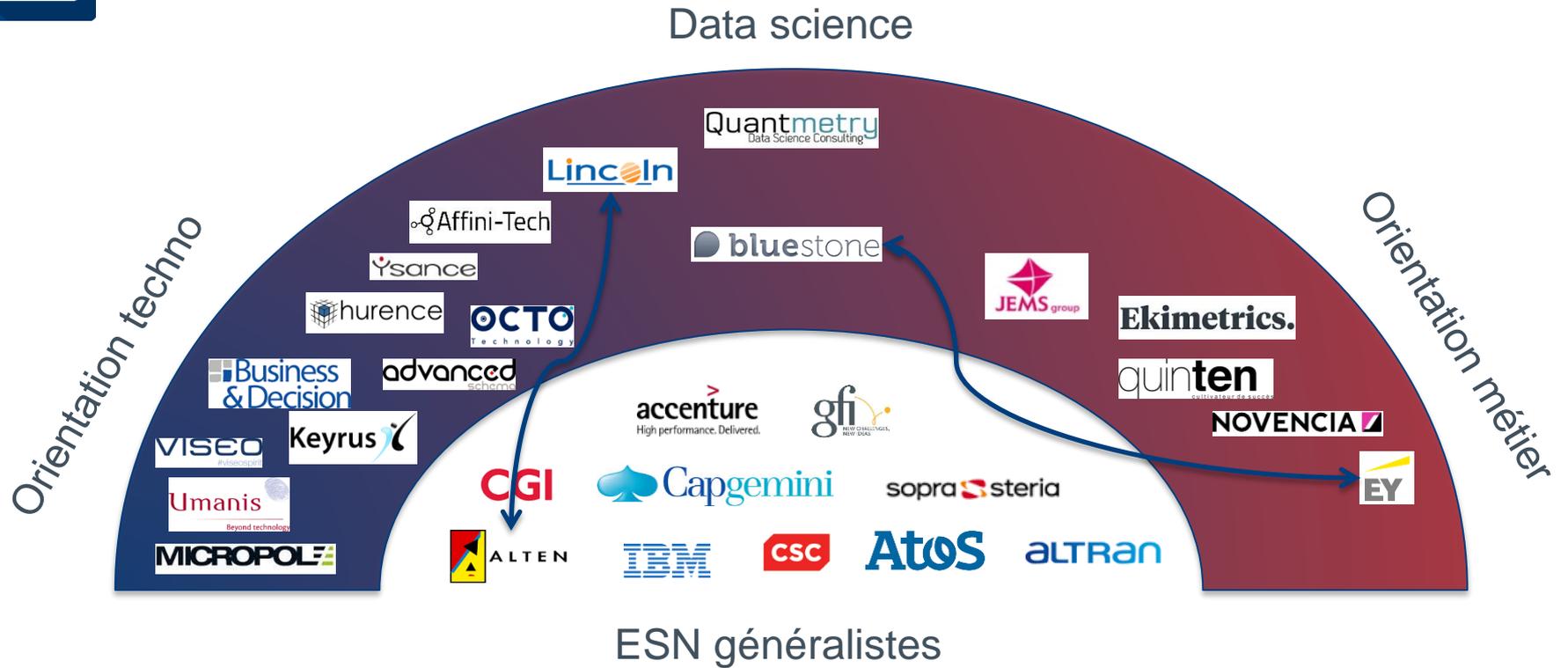
# Des offres de BI à l'offre analytique\*



\*Liste non exhaustive



# Des intégrateurs BI aux data scientists\*



\*Liste non exhaustive

2016

31

# 4 points à retenir

## Le Big Data :

- amène les systèmes classiques à innover
- permet l'éclosion de nouveaux usages
- se décline selon les besoins technologiques et métier
- rebat les cartes, aussi bien côté éditeurs que côté intégrateurs

# Merci pour votre attention



BARC · Le CXP · PAC

**OLIVIER RAFAL**

PRINCIPAL CONSULTANT

O.RAFAL@PAC-ONLINE.COM

07 63 23 01 84

@OLIVIERRAFAL

Prochains rendez-vous du Club :

**Mardi 27 septembre 2016** : Achats RH : formation, intérim

**Jeudi 17 novembre 2016** : Achats marketing / pub

**Jeudi 17 décembre 2016** : Contrat-cadre et référencement P2I