

# CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

## Gestion électronique des contrats

 clubdesacheteurs

### Les conférences plénières

Les conférences plénières se déroulent de 8h45 à 12h30 et sont suivies d'un cocktail déjeunatoire.

Elles sont exclusivement réservées aux décideurs achats et en aucun cas à leurs prestataires et consultants. Club-acheteurs.com se réserve le droit d'invalider toute inscription ne respectant pas ces principes.

#### Mardi 21 mars

Comment sourcer les start-ups ?  
Quels modèles de contractualisation avec elles ?

[Je m'inscris](#)

#### Jeudi 15 juin 2017

Le sourcing à l'heure du digital :  
avantages et inconvénients des plateformes ?

[Je m'inscris](#)

#### Mardi 26 septembre 2017

Les SI HA de prestations intellectuelles. Quels KPI et quelle mesure de la performance économique ?

[Je m'inscris](#)

#### Jeudi 14 décembre 2017

Relations TPE et gains de rationalisation

[Je m'inscris](#)

# Calendrier 2017

## 4 Petit Déjeuners

### Les petits-déjeuners

Les petits-déjeuners thématiques se déroulent de 8h45 à 11h00. Ils s'articulent autour de tables rondes et de retours d'expérience.

Mardi 24 janvier 2017

Les achats de formation

Inscriptions closes

Mardi 9 mai 2017

La gestion électronique des  
contrats d'achat de prestation.

Je m'inscris

Mardi 4 juillet 2017

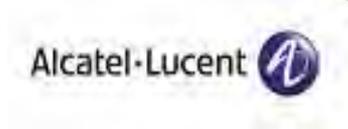
Le portage salarial, une solution  
aux problèmes juridiques et  
administratifs de la sous-traitance.

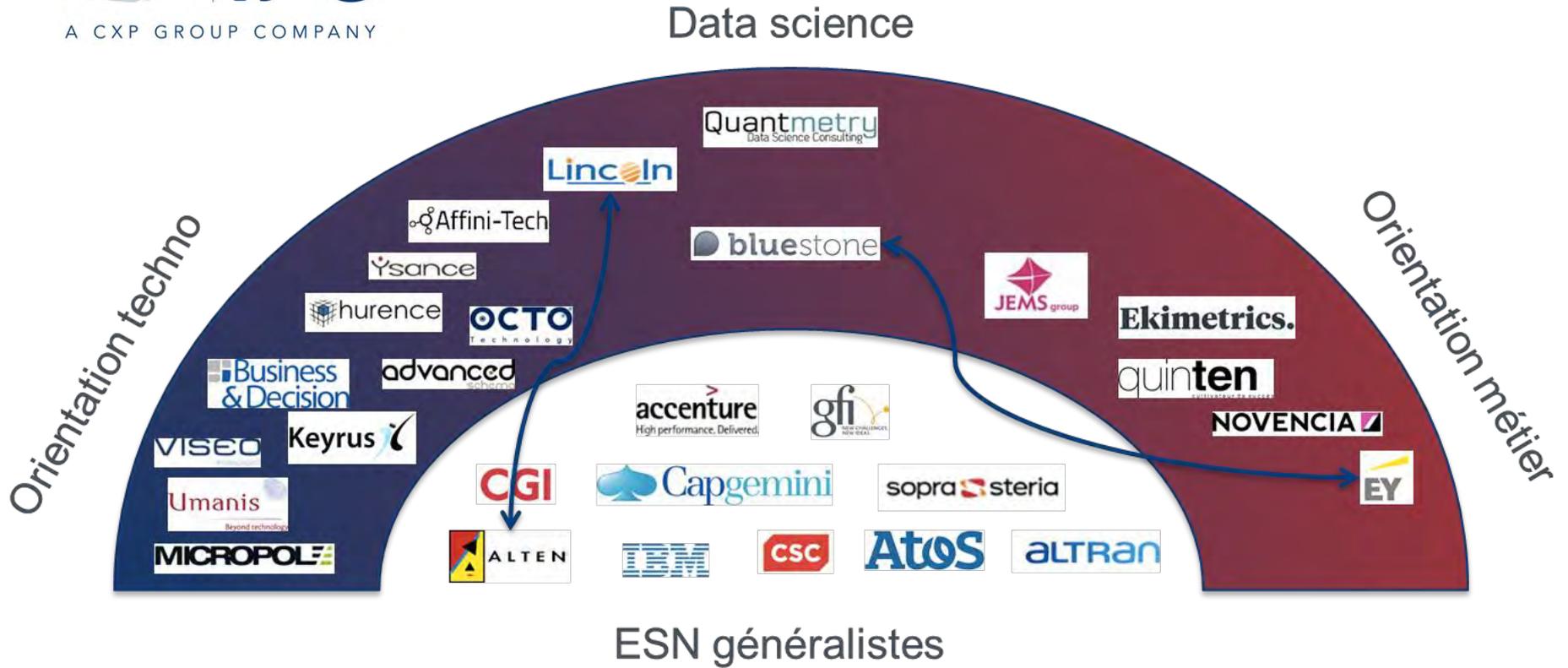
Je m'inscris

Jeudi 16 novembre 2017

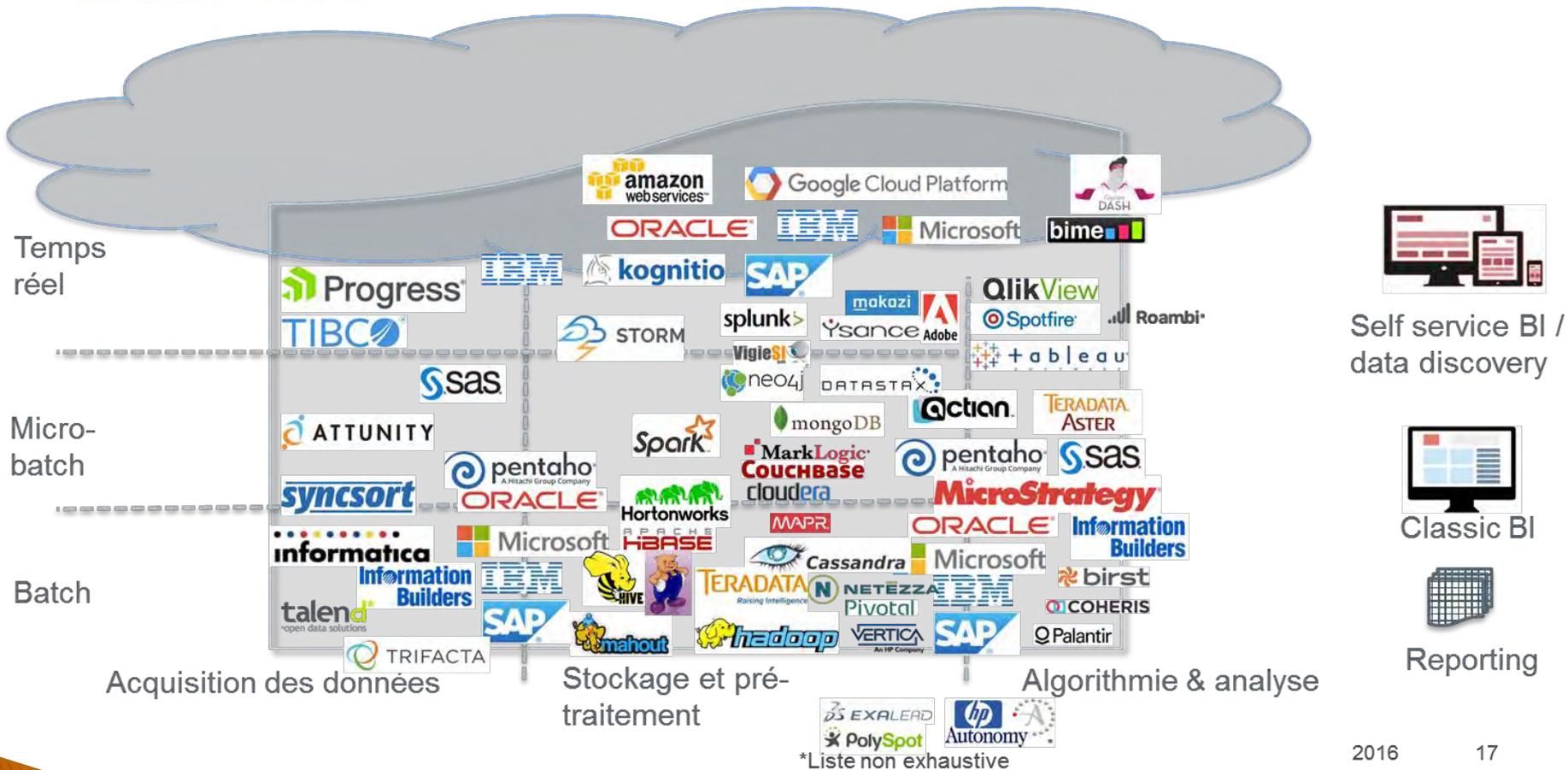
Les achats IT de licences

Je m'inscris





\*Liste non exhaustive



\*Liste non exhaustive



A CXP GROUP COMPANY

Acteurs "Disruptifs", ambitieux, agiles, variés et de plus en plus nombreux ...



Schéma non exhaustif

Services

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	€x	
Consultant	Implementation	Manufacturing	Average across environment	Average across solutions & technologies	SaaS	€x	€x	€x	

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).

## L'acheteur, pivot de l'open innovation

Publié le 18/02/2016 par Club des acheteurs  
Qu'est-ce que **BRAND VOICE** ?

Le Club des acheteurs a organisé une conférence sur les achats innovants. Les débats s'y sont orientés vers le rôle de l'acheteur qui a une fonction de gestionnaire des partenariats stratégiques. Car l'innovation, pour être performante, se fait désormais avec des partenaires qu'il s'agit de piloter.

Les entreprises n'ont plus le choix : pour survivre, elles doivent innover ! Une innovation qui ne peut plus se faire uniquement en interne. Il faut s'ouvrir à des partenaires, afin de partager les coûts de cette innovation mais aussi et surtout de mettre en commun différentes expertises. C'est ce qu'on appelle "l'open innovation".



## Définir la stratégie de partenariat en interne

Cette ouverture sur l'externe, surtout sur un sujet aussi sensible que l'innovation, ne doit pas se faire sans réflexion préalable.

"Tout d'abord, il est essentiel de bien définir en interne les partenariats : la définition



Décideurs Achats Diaporamas

## Diaporama | Les réseaux d'acheteurs les plus influents et ce qu'il faut en attendre

Publié le 20/07/2015 par Floriane Salgues

Pour échanger les bonnes pratiques, trucs et astuces, rien de mieux que de côtoyer les anciens élèves des écoles, regroupés en clubs, réseaux et autres association. Panorama des réseaux qui comptent.



proposition de loi n'est pas très précise sur le cadre de ce plan de vigilance, elle l'est par contre sur les sanctions encourues : une amende pouvant aller jusqu'à 10 millions d'euros.



[Club-Acheteurs.com](http://Club-Acheteurs.com)

[Accueil](#)

[Agenda](#)

[Adhésion](#)

[Actualités](#)

[A propos](#)

[Contact](#)

[Connexion](#)



4 **conférences** plénières par an suivies d'un cocktail déjeunatoire.



4 **petits-déjeuners** thématiques, témoignages et débats de Directions Achats.



Des **échanges** avec plus de 60 directions achats issues de grandes sociétés et organismes publics français.



Le **calendrier** des thématiques annuelles et l'accès à la **docuthèque** du Club.



**Nouveau** : l'accès en ligne aux **documents légaux** obligatoires certifiés conformes (Kbis, URSSAF, etc.) de vos fournisseurs tous secteurs d'activité confondus dans une limite de volumétrie.



Accès à l'**annuaire** en ligne des adhérents du Club.



Un **abonnement** d'un an à Décision-Achats magazine (mensuel spécialisé dans les achats).



Une **remise de 40%** pour tout participant supplémentaire.



**Adhérer**

9h00 - 9h15 : Introduction

9h15 - 9h45 : L'état du marché par Legisway

9h45 – 10h15 : Echanges et débats

10h15– 11h : Business Cases & questions – réponses

Avec la participation de LEGISWAY :

**Nicolas Sarraquigne**

Responsable des Ventes France

**Théodore de Saint Remy**

New markets & Contract Management sales manager



Prochain rendez-vous du Club :

**Jeudi 15 juin 2017 : Le sourcing à l'heure  
du digital : avantages et inconvénients des  
plateformes ?**

# Digitalisation du processus Contrat

9 mai 2017 - Westin Vendôme

**NICOLAS SARRAQUIGNE**  
Responsable Ventes France



**LEGISWAY**

**THEODORE DE SAINT REMY**  
Responsable Ventes Nouveaux Marchés



**LEGISWAY**

**C'est...**

16

**ans d'expérience de la gestion des contrats**

**300**

**clients de toutes tailles, tous pays,  
tous secteurs**

**25 000 000**

**Utilisateurs dans le monde**

**100%**

**du capital détenu par les fondateurs  
et salariés**

**48**

**Collaborateurs**

**15%**

**du CA  
investis en R&D  
chaque année**

# Ils ont choisi LEGISWAY

AEGIS



SAFRAN

ARKEMA



LVMH



Europcar



AIRFRANCE

gemalto  
security to be free

ACCOR



CGG VERITAS

ALSTOM

EIFFAGE



iliad



THALES

CRÉDIT AGRICOLE

Mylan

AstraZeneca



ORANGINA SCHWEPPE

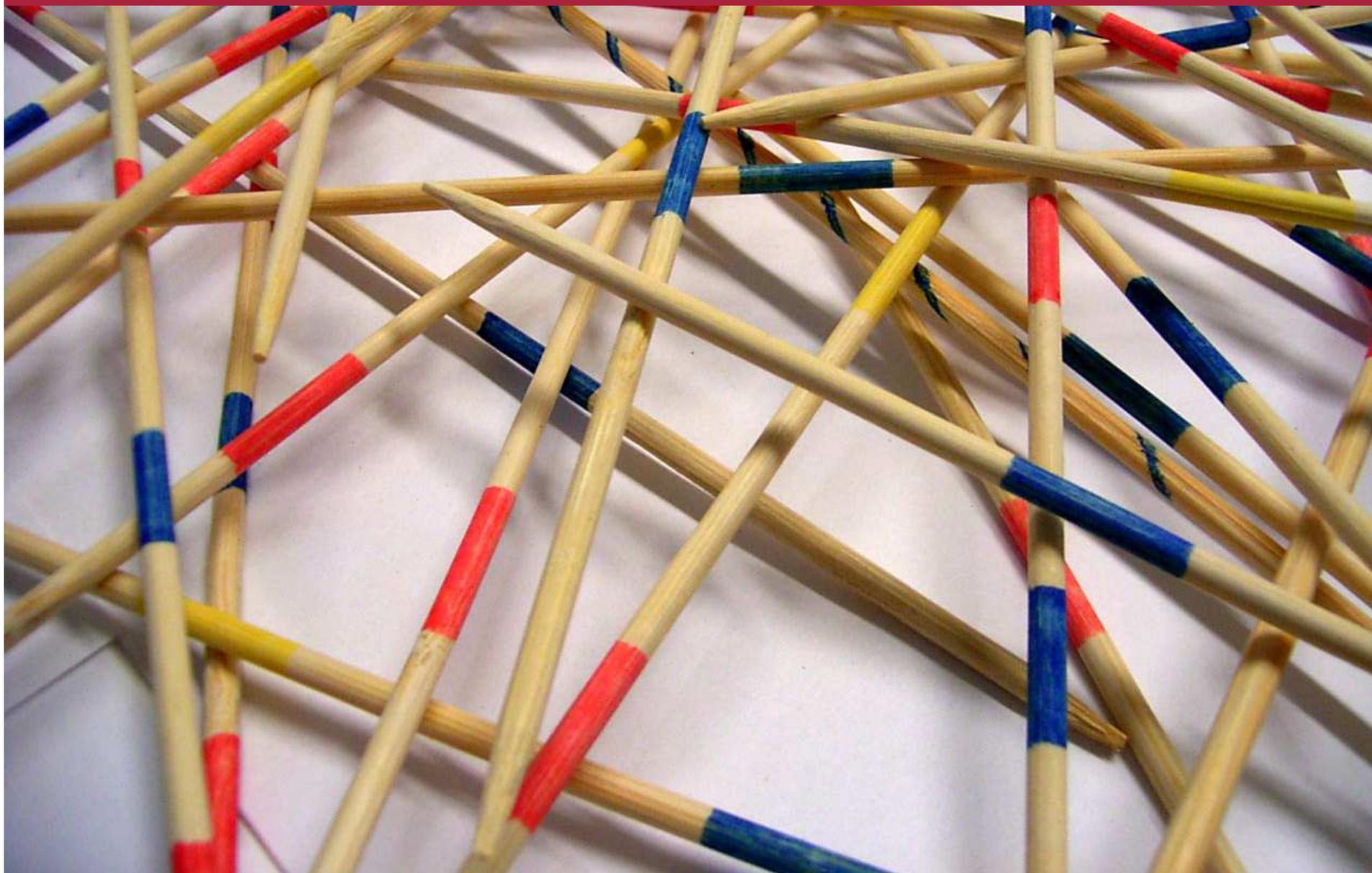
SEPHORA

# Avant, la vie des entreprises, c'était...



**Mais ça, c'était avant...**

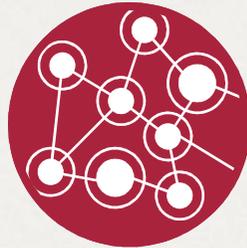
# Le nouveau contexte des contrats



# La nouvelle donne contractuelle



Crise  
économique



Contrats  
complexes



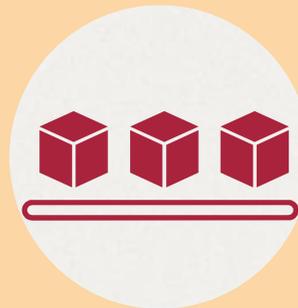
Sollicitations  
opérationnelles



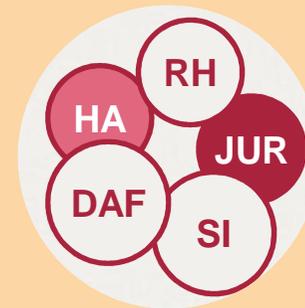
Ressources  
insuffisantes



Vente



Production



Fonctions  
Support

# La vraie vie du cycle contractuel



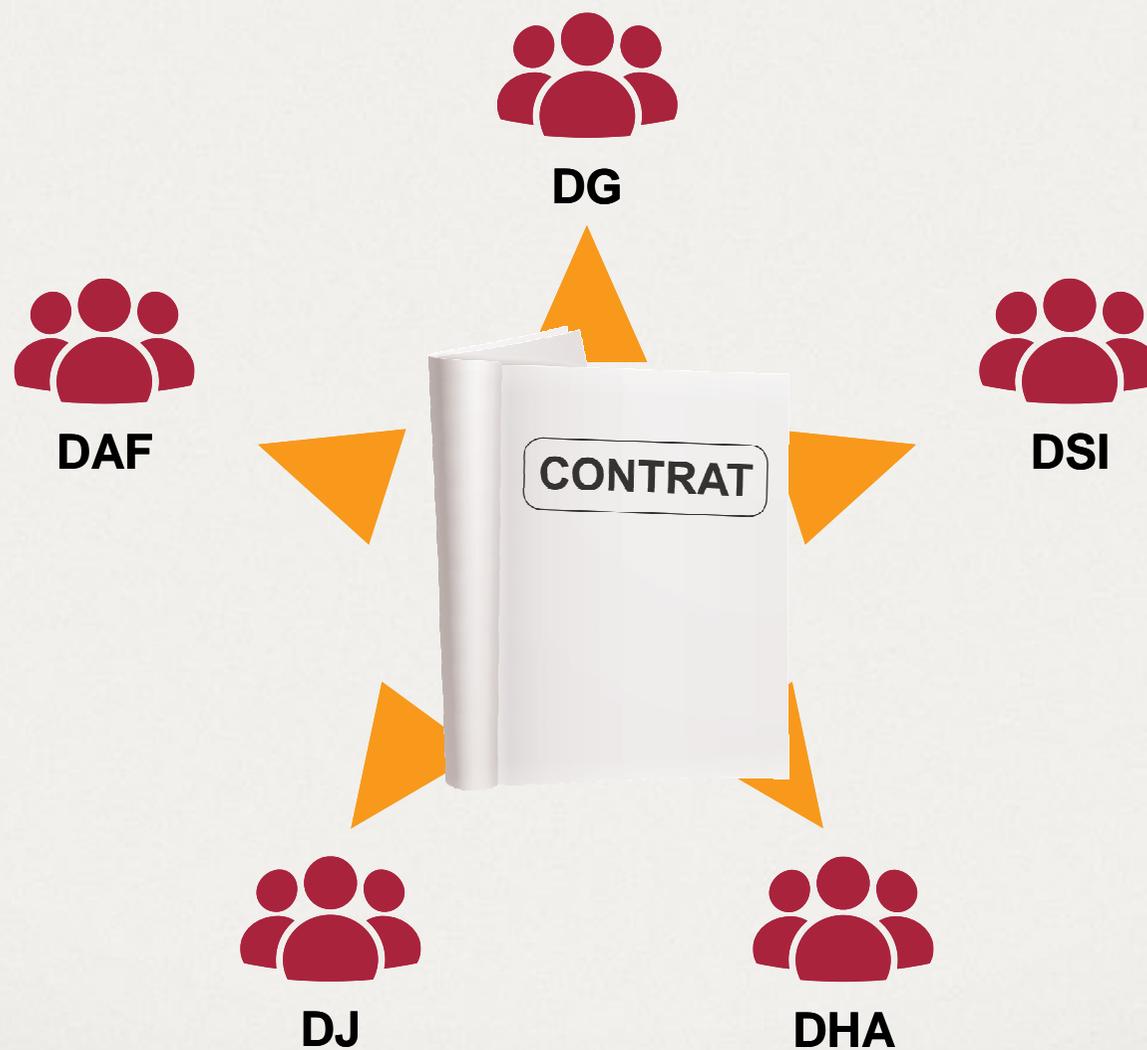
Projets

Sourcing /  
Contrats

Suivi  
opérationnel

Différends/  
Litiges

# Le contrat est l'affaire de tous !



**Acteurs différents + outillage hétérogène  
= MISSION IMPOSSIBLE ?**



# Quel choix ?

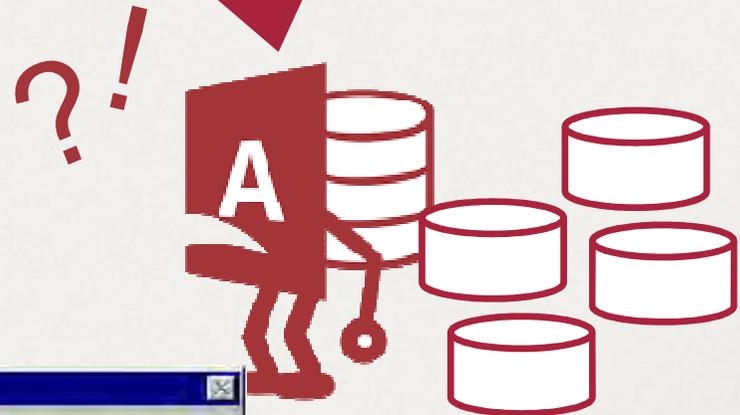


# Quel choix ?

=VLOOKUP(B18,  
\$A\$1:\$B\$13, 2,  
FALSE) +  
SUM(A320:B400)



If Not  
System.IO.File.Exists(sDB  
Path) Then  
MsgBox("ERROR",  
MsgBoxStyle.MsgBoxSet  
Foreground)  
Return Nothing



# Outiller la mutation du « processus contrat »



# Des objectifs variables



# Performance contractuelle ?

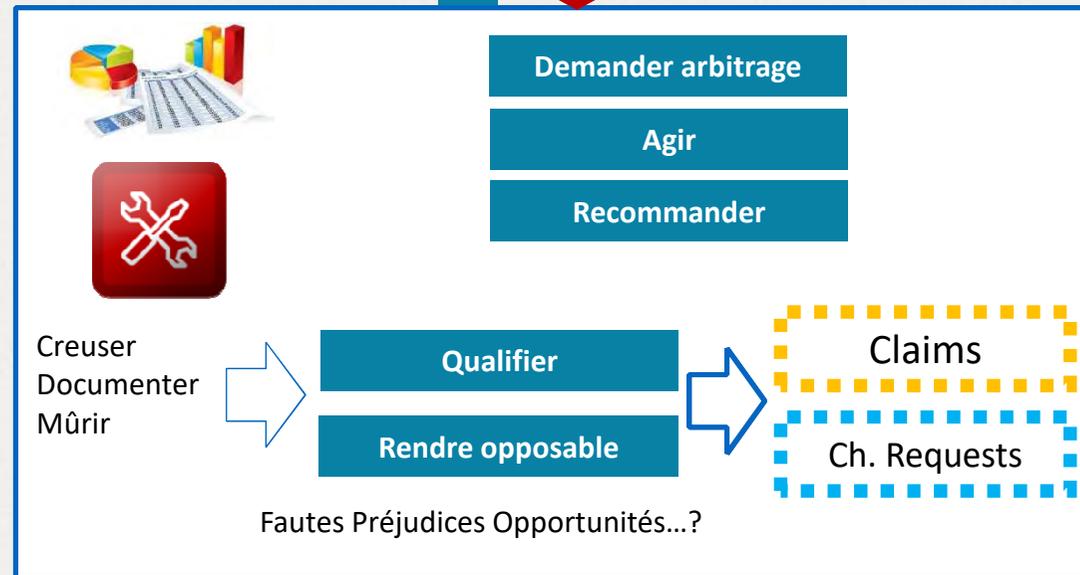
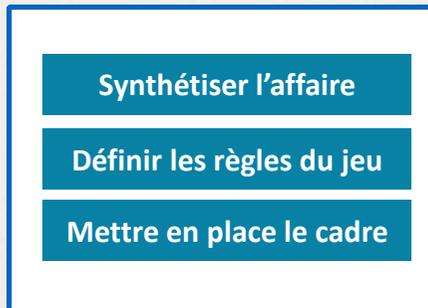


Pilotes / Direction



Vie du contrat

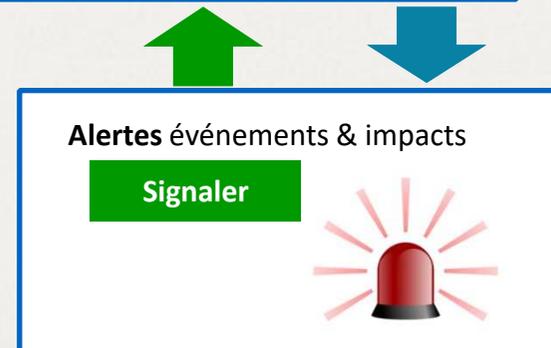
Contract Manager



Litiges?



Opérationnels



Avenants?

# UN CONTRAT NE S'ARRÊTE PAS À SA SIGNATURE!



IL M'A DIT  
TEXTUELLEMENT:  
ON VA POUVOIR  
SE REPOSER, ON  
VIENT DE SIGNER  
LE CONTRAT!

**AH SI HOMO CONTRACTUS  
AVAIT CONNU LA  
SIGNATURE ÉLECTRONIQUE !**



**CONTRAT'TECH:  
ET SI VOUS PASSIEZ AUX  
OUTILS DU FUTUR?**

# LITIGES: VOUS CHERCHEZ DES ARGUMENTS MASSUE ?

J'AI ENTENDU  
DIRE QU'ON  
FRISAIT LE  
DÉSACCORD?

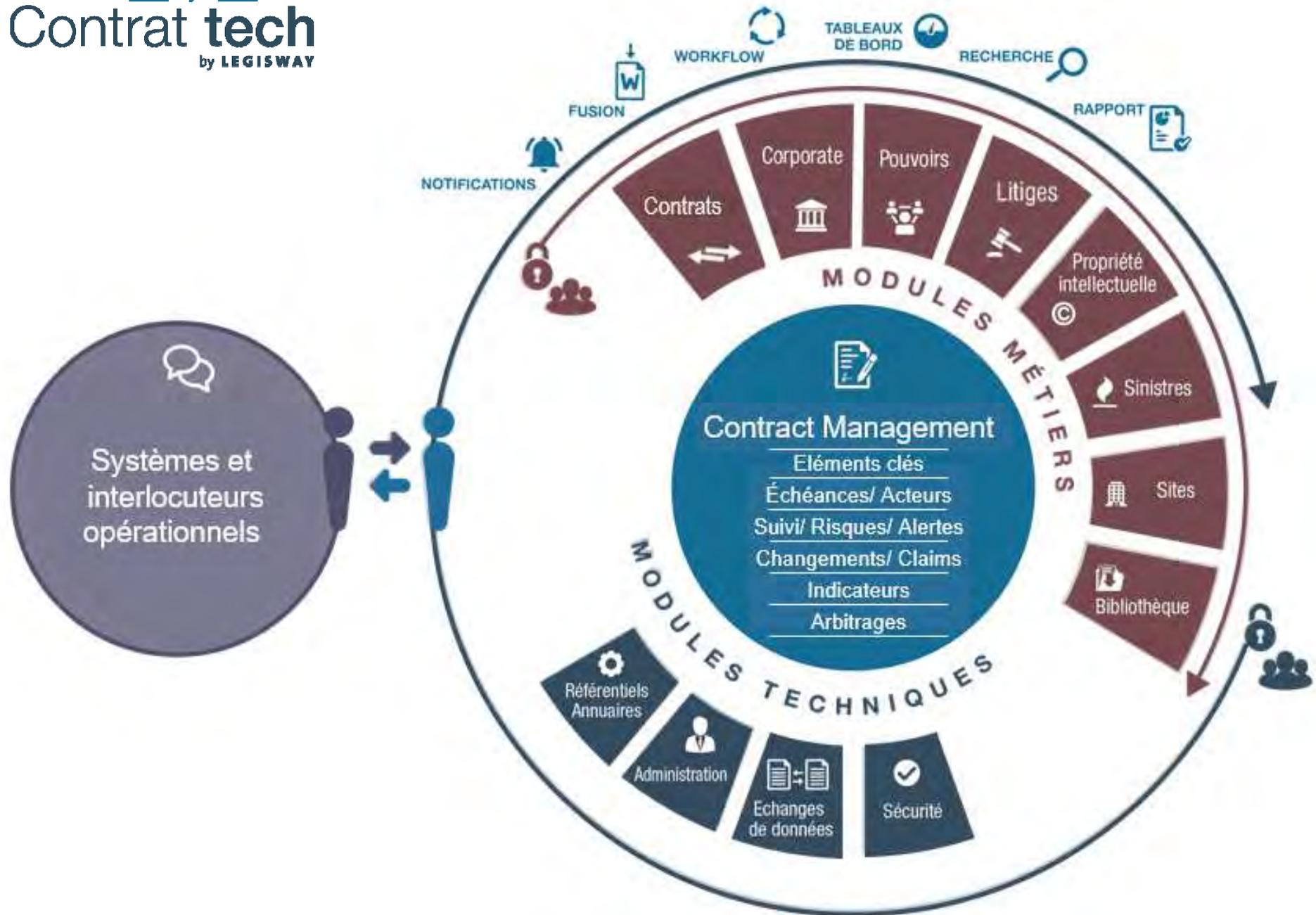
JE SUIS SÛR  
QU'ON PEUT  
TROUVER UN  
ARRANGEMENT  
ENTRE  
GENTLEMEN !

**CONTRAT'TECH:**  
ET SI VOUS PASSIEZ AUX  
OUTILS DU FUTUR?

**A VOUS LA PAROLE**



**LEGISWAY**





**Démonstration !**



## On Premises

**Le client est propriétaire de ses licences**

**La solution est hébergée sur ses propres serveurs**

**Il accède à l'application via son Intranet**

**DSI client : infrastructure + exploitation + infogérance**



## SaaS

**Le client s'abonne à un service via internet**

**La solution est hébergée en France**

**Le client ne gère ni infrastructures, ni exploitation**

**Le service est accessible 7/7-24/24**



**DES QUESTIONS ?**



**LEGISWAY**