

# 5 idées clés



club des acheteurs  
de prestations intellectuelles



## Club des Acheteurs de Prestations Intellectuelles

LE FUTUR DE LA RELATION ENTRE DONNEURS D'ORDRES ET FOURNISSEURS

MARDI 6 JUILLET 2021

### Apporter de la valeur aux métiers

Pour être crédibles vis-à-vis des métiers, les acheteurs doivent mettre en avant leur valeur ajoutée. Même s'il s'agit d'un objectif, il est généralement contreproductif d'adopter un argumentaire reposant sur les économies. Les donneurs d'ordres auront alors l'impression que la qualité va être sacrifiée. Il est préférable de promouvoir l'optimisation du budget et la possibilité de financer davantage de prestations. L'important est également d'apporter des compétences juridiques et contractuelles et de faire sortir les opérationnels de leurs habitudes, en leur proposant des solutions nouvelles et innovantes.

### Faire preuve d'humilité

La formation initiale des acheteurs reste peu axée sur les prestations intellectuelles mais de toute façon, le périmètre étant tellement vaste, il est impossible d'avoir une expertise dans tous les domaines. Il faut parfois admettre qu'aller chercher des compétences en externe est une solution, en particulier sur les sujets très pointus ou avec peu de récurrence. Cette pratique ne doit pas être perçue comme un aveu de faiblesse. Au contraire, s'appuyer sur un tiers de référence peut donner de la crédibilité vis-à-vis des prescripteurs.

#2

#1

### Réussir à s'imposer dans un domaine à la fois vaste et sensible

Les prestations intellectuelles recouvrent un champ extrêmement large, qui ne cesse de s'étendre. Cette famille d'achats est un peu à part. En effet, outre sa très grande hétérogénéité, elle présente plusieurs particularités. Tout d'abord, à la différence d'une livraison de matériel, il peut être très difficile d'évaluer la qualité de la production. Même quand aucun problème n'a été relevé, les donneurs d'ordres peuvent toujours considérer qu'ils auraient obtenu mieux avec un autre prestataire. Ces clients internes sont souvent placés assez haut dans la hiérarchie des entreprises. Ils font autorité, ce qui implique un défi pour les directions achats en termes d'adhésion et de communication.

#3

### Renforcer la culture du partenariat

Dans le domaine des prestations intellectuelles, les acheteurs doivent faire preuve d'agilité et d'une grande capacité d'écoute des clients internes, afin de pleinement cerner leurs besoins et de pouvoir travailler sur la base d'un cahier des charges précis. Il est essentiel que les équipes soient associées le plus en amont possible et qu'elles ne se retrouvent pas devant le fait accompli, avec uniquement un contrat à finaliser. L'enjeu est de développer une démarche collaborative avec toutes les parties prenantes, pour anticiper, construire ensemble et sortir de ce sentiment de défiance qui peut exister entre les PME et les grands comptes.

#4

#5

### S'appuyer sur des outils dédiés

Dans des écosystèmes de plus en plus complexes, la mise en place d'outils dédiés permet de gagner en efficacité. Ils canalisent les flux, donnent la possibilité d'effectuer un suivi en temps réel de l'activité et de procéder à des réajustements avant que les éventuelles dérives débouchent sur des conflits. Le process peut être conçu de bout en bout, depuis l'expression des besoins jusqu'à la réconciliation des factures. Aujourd'hui, ces plateformes existent mais elles ne sont pas encore tellement utilisées. Nul doute qu'elles le seront de plus en plus, notamment avec l'apport de l'intelligence artificielle.



# 5 idées clés



club des acheteurs  
de prestations intellectuelles

freelance.com

pro  
vigis  
by freelance.com



SAP Fieldglass 



## PROCHAINE DATE

**7 septembre 2021 – en digital, 11h30–13h**

**Avec un intervenant d'exception : Jean-Philippe Couturier**

Brainstorming entre pairs : Les Achats de Prestations Intellectuelles en passe d'une révolution technologique

- Quel impact la technologie a sur les Achats de Prestations Intellectuelles ? (Prix, valeur...) Quelles sont les tendances du moment ?
- Benchmark : quels sont actuellement les outils les plus innovants en matière d'Achats de Prestations Intellectuelles ?
- Indicateurs de performance : quels sont les facteurs clés de réussite de cette digitalisation de la fonction Achats ?

