

5 idées clés



club des acheteurs
de prestations intellectuelles



Club des Acheteurs de Prestations Intellectuelles

LES ACHATS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES EN PASSE D'UNE RÉVOLUTION TECHNOLOGIQUE

MARDI 7 SEPTEMBRE 2021

L'hyperconnectivité au service de la gestion des compétences

Les tâches complexes comme la gestion des compétences ne peuvent être décrites dans des processus : d'une part, il existe autant de définitions de l'expertise qu'il y a d'experts ; d'autre part, l'hypermécialisation se traduit par la multiplication continue des compétences, donc leur obsolescence. En revanche, le recours à des systèmes que l'on entraîne s'avère particulièrement pertinent pour raisonner non plus en catalogues mais en ontologies de compétences, organisées en grands domaines (IT, finance, juridique...), knowledges (database, framework, language...), skills (fonctionnel, comportemental, technique, cross-fonctionnel...) et sous-compétences (organisational audit, strategic consulting et interim management dans le management consulting, par exemple), et reliées entre elles dans des clusters.

Une démarche de conduite du changement

De nombreuses solutions existent. Pour retenir les mieux adaptées aux projets d'Achats de Prestations Intellectuelles, il est fondamental d'identifier clairement les enjeux, les besoins et les moyens - humains, financiers, sponsors, cohabitation avec la DSI ou la RD... Il importe aussi de prendre le temps d'étudier en détail ce que savent faire les outils et quel est leur degré de profondeur et de complétude. La plus grande vigilance est également de mise concernant l'implémentation, pour éviter les effets de seuil. Bien que chronophage, cette démarche garantit le succès : lorsque la greffe prend, elle est définitive. Par ailleurs, la notion d'hybridation permet de conserver la relation humaine. Or les clients attendent avant tout une relation constante avec des équipes dédiées, les outils n'étant qu'un complément.

#2

#4



#1

#3

#5

La révolution technologique des fournisseurs de talents

Les nouvelles technologies (IA, réseaux de neurones...) transforment inéluctablement toutes les organisations et tous les métiers, y compris celui d'acheteur de prestations intellectuelles même s'il est encore peu digitalisé. Comprendre les enjeux de cette mutation et recourir aux outils innovants (private talent clouds, moteurs de casting intelligents...) est devenu crucial pour les fournisseurs de talents, au risque sinon d'être disruptés : accompagner la transformation digitale plutôt que la subir, c'est être du côté du mouvement et agir en leader dans une économie exponentielle, plutôt qu'en gardien de l'ordre établi et de la cohérence - ce que les machines savent très bien faire elles-mêmes.

Le Resource Management augmenté par l'IA

Dans un contexte de rareté des talents et d'accélération des projets, il est essentiel de fonder l'achat de prestations intellectuelles non plus sur la disponibilité mais sur l'expérience et la compétence, alignées avec les besoins des projets. Combiner le temps (resource planning) et les compétences (skills planning), permet de garantir le succès des projets, la motivation des collaborateurs et donc la corporate value. Dans cette optique, l'IA est au service d'un Resource Management augmenté : prédictif (prévision des besoins et des achats), plateformes (via des interfaces publiques et/ou privées), globalisé (faisant collaborer l'interne et l'externe), interactif, lean (mesuré, pour s'assurer que la data produit de l'information) et engageant (pour fidéliser les freelances et garder les compétences up-to-date).

Du recrutement à l'animation d'un écosystème : « Know your suppliers » (KYS)

Après s'être développé sur des marchés purement locaux, le métier d'acheteurs de Prestations Intellectuelles devient de plus en plus mondial et nécessite de gérer des écosystèmes complexes. Dans cette optique, plusieurs notions sont essentielles : visibilité - sur la dépense, sur les fournisseurs...
-, benchmark - qui propose le meilleur service au meilleur prix et avec la meilleure efficacité ? -, intégration des parties prenantes, rating. L'objectif des indicateurs de performance est de faire gagner du temps aux acheteurs, afin qu'ils puissent se concentrer sur leur métier (sourcing, innovation, co-développement, négociation, contractualisation), sur le pilotage opérationnel du QCB (qualité, coût, budget) et sur l'expérience utilisateur - donc sur la création de valeur pour l'entreprise. En somme, le big data du KYS est une logique métier de gestion du risque, plus que ROI.

PROCHAINE DATE

9 novembre 2021 - 11h30 - 13h, en digital

L'essor grandissant de la RSE dans les Achats de Prestations Intellectuelles

Avec l'intervention de Catherine Saire - Deloitte Sustainability Partner & TCFD Member

- Quelle place occupe et occupera la RSE dans les critères de choix des fournisseurs ? (Horizon 2025)
- Normes, labels... comment s'y retrouver dans la jungle des réglementations ?
- Comment créer de la valeur ? Quelles sont les opportunités à saisir ?