

Conférence Jeudi 14 décembre 2017

Les Relations TPE & gains de rationalisation



Agenda 2018

PETITS-DÉJEUNERS

Jeudi 25 janvier - **“Bien se préparer au RGPD”**

Jeudi 5 juillet - **“Co-développement / co-innovation : cas concrets dans la PI”**

Mardi 25 septembre - **“Contrats d’achat télécom”**

Mardi 11 décembre - **“Sourcing PI en mode agile”**

CONFÉRENCES

Jeudi 22 mars - **“Comment les achats font-ils entrer l’innovation dans l’entreprise?”**

Mardi 5 juin - **“Centres de services : focus sur les bonnes pratiques”**

Jeudi 8 novembre - **“Innovations sur le sujet du référencement”**

AUTOMNE 2018

2ème édition du Baromètre des Achats de Prestations Intellectuelles



Nos partenaires



Magazine d'information des acheteurs privé / public
Un an d'abonnement offert aux adhérents du Club des Acheteurs.



Avocat au barreau de Paris depuis 15 ans, Maître Franklin Brousse est spécialisé dans l'achat de prestations intellectuelles.



CABINET PAC (PIERRE AUDOIN CONSULTANTS), spécialiste de l'analyse des marchés IT et des études de TJM



L'adhésion au Club des Acheteurs



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.



Votre adhésion au Club des Acheteurs

Une **remise exceptionnelle de 25%** pour toute adhésion souscrite avant le 31 décembre 2017.

2 100 € HT au lieu de 2 800 € HT pour un abonnement d'un an.

- ★ 8 événements par an ;
- ★ accès à l'annuaire des adhérents et aux supports des précédents événements ;
- ★ adhésion d'un an, valable de date à date ;
- ★ les résultats complets du 1er Baromètre des Achats de PI.



Les relations TPE & gains de rationalisation

9h00 - Focus sur les résultats du 1er baromètre des achats PI

10h00 - Intervention de Pascal Auclert, EPSA, Directeur Practice Achats IT

10h30 - Pause

11h00 – L'Intelligence Artificielle au service des achats avec l'intervention de David Remaud,
Conciliator société Dhatim



BAROMÈTRE

des achats de prestations intellectuelles

2017



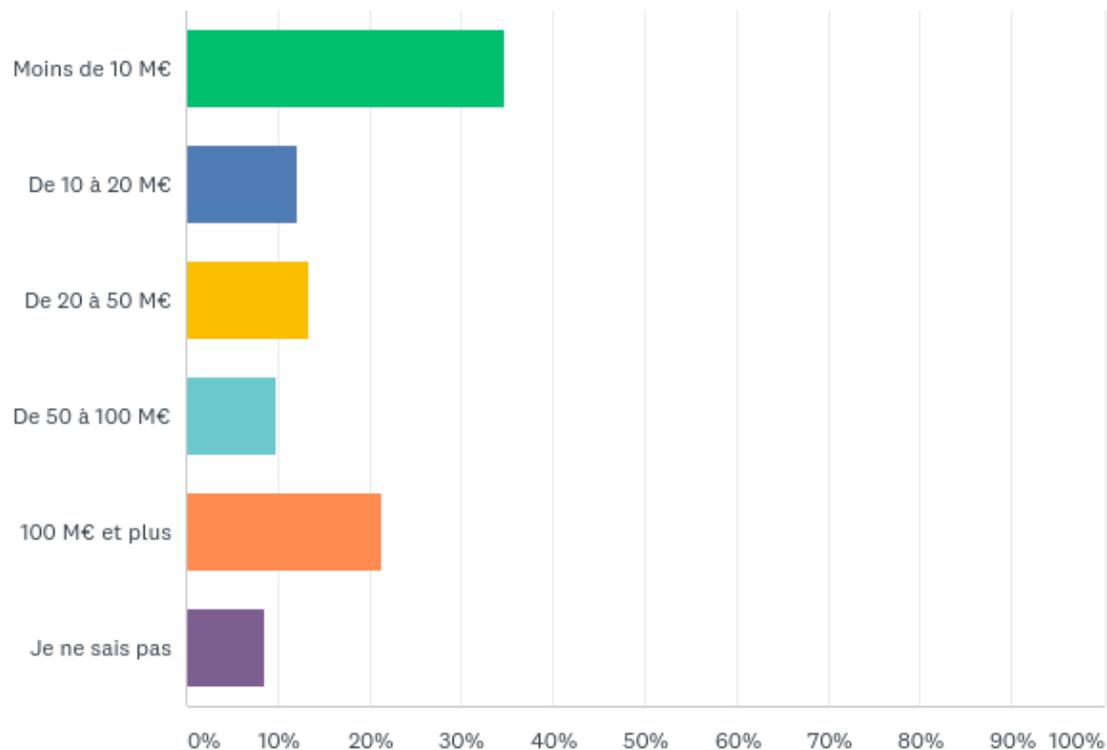
 clubdesacheteurs


Décision Achats

Quelle est votre fonction dans l'entreprise ?

CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Directeur / Responsable des achats	47,66%	102
Acheteur	34,58%	74
Travel Manager	0,47%	1
Directeur / Responsable supply chain	1,40%	3
Gestionnaire flotte auto	0,47%	1
Autres fonctions	15,42%	33
TOTAL		214

Quel est votre volume d'achats de prestations intellectuelles annuel ?



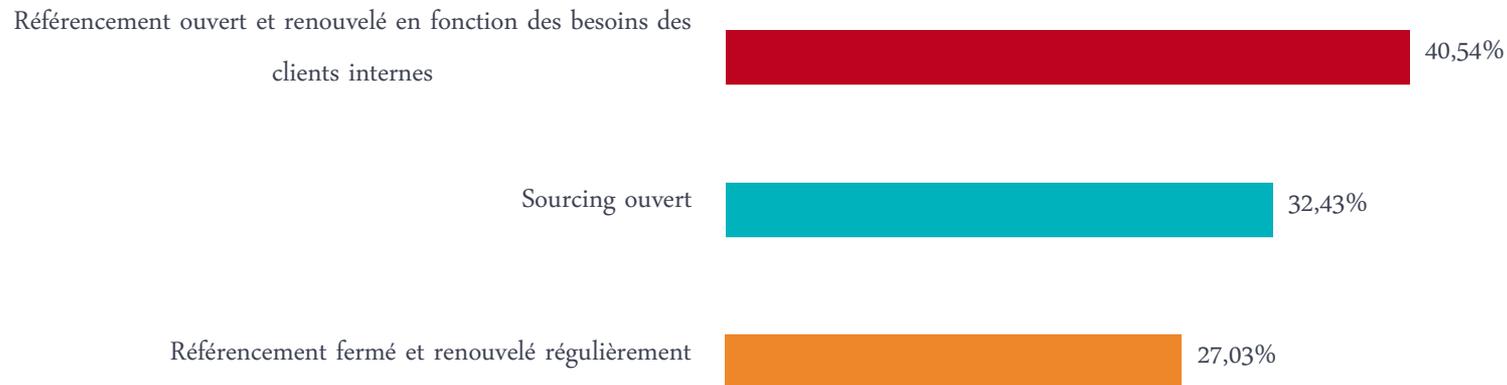
Avez-vous une politique de référencement des fournisseurs de prestations intellectuelles ?

CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	56,33%	89
Non	43,67%	69
TOTAL		158

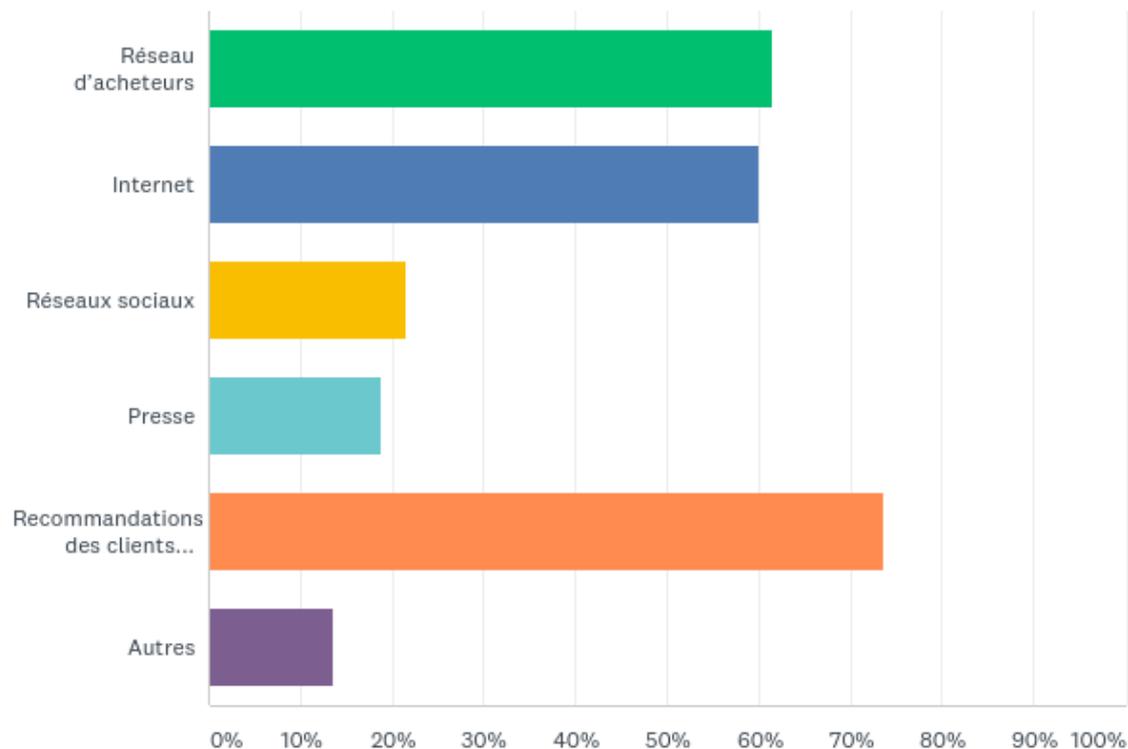
Etes-vous satisfait de la politique de référencement mise en place au sein de votre organisation ?

CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	67,78%	61
Non	32,22%	29
TOTAL		90

Comment est géré le panel des fournisseurs de prestations intellectuelles ?



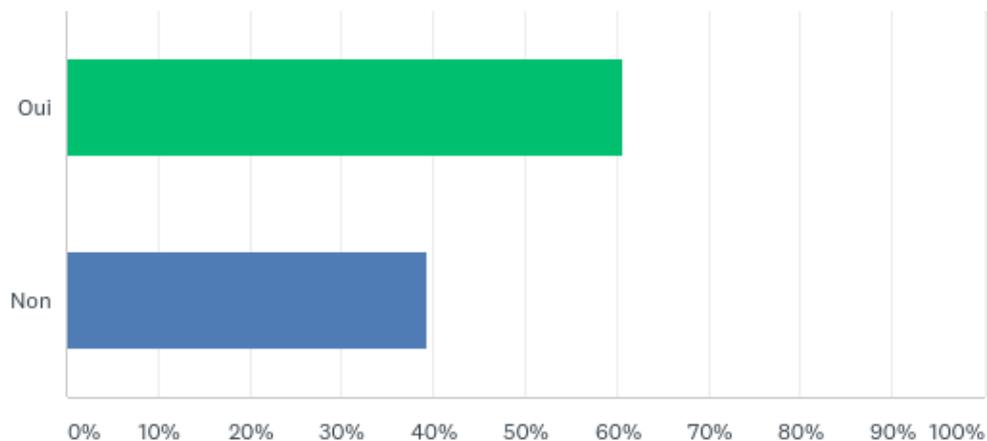
Quelles sont vos méthodes de sourcing ? (plusieurs réponses possibles)



Quel type de fournisseurs privilégiez-vous ?

CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Généralistes	33,11%	49
Spécialistes	66,89%	99
TOTAL		148

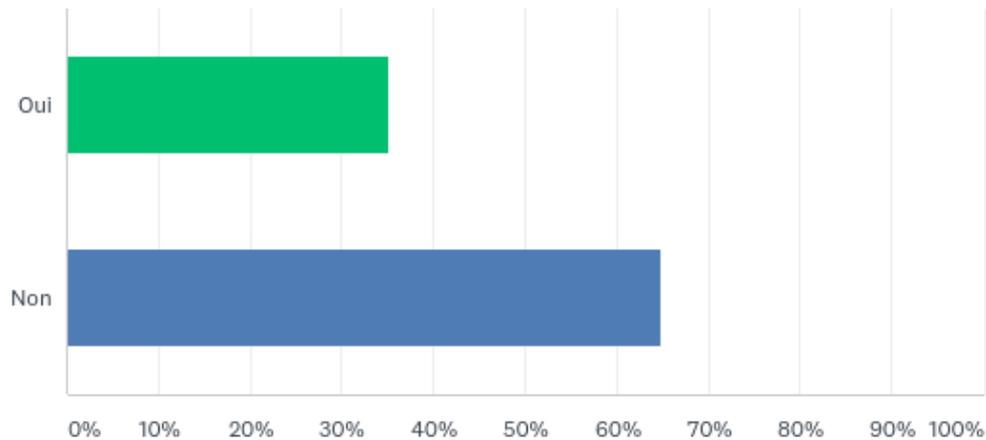
Organisez-vous des rencontres informelles avec des prestataires avant de lancer la consultation ?



Quel est le poids du prix dans la sélection d'un prestataire lors d'un appel d'offres ?

	TRÈS FAIBLE	PLUTÔT FAIBLE	PLUTÔT FORT	TRÈS FORT	TOTAL	MOYENNE PONDÉRÉE
(aucune étiquette)	2,11% 3	32,39% 46	59,86% 85	5,63% 8	142	2,69

Favorisez-vous la pratique du « success fees » pour vos prestataires ?



Avez-vous recours à des groupements ou GIE ?

CHOIX DE RÉPONSES	RÉPONSES	
Oui	25,00%	37
Non	75,00%	111
TOTAL		148

 clubdesacheteurs



**Relations TPE & Gains de
rationalisation**

Introduction

Les TPE/PME constituent l'essentiel du tissu économique du pays.

Par leur nombre, elles sont les principaux employeurs et créateurs d'emplois.
Par leur taille, elles apportent aux grandes entreprises l'agilité et la réactivité
qui leur font parfois défaut

Aujourd'hui plus de **950 PME sont membres du Syntec**

Malgré les efforts des pouvoirs publics et de l'industrie, **77%** des entreprises
du numérique déclarent des **difficultés à entrer en contact avec des
grands comptes publics ou privés**

Moins de 50% d'entre elles sont référencées auprès de donneurs d'ordre de
grands groupes

Mettre en place un référencement adapté

Liste ABC

A : Grands généralistes
B : Généralistes
C : **Sociétés de niche**

Centre de prestations

Cartographier ses besoins
Etablir des panels
Fonctionnels / Techniques

Ranking dynamique

Mettre en place un ranking
Pour chaque CdP
Stimulant les fournisseurs

Tout en gardant un « vivier de fournisseurs » non référencés
Pour répondre à l'exceptionnel et ne pas se couper de l'innovation



Solliciter en permanence les fournisseurs les plus aptes à répondre au besoin métier

Opter pour le portage d'entreprise

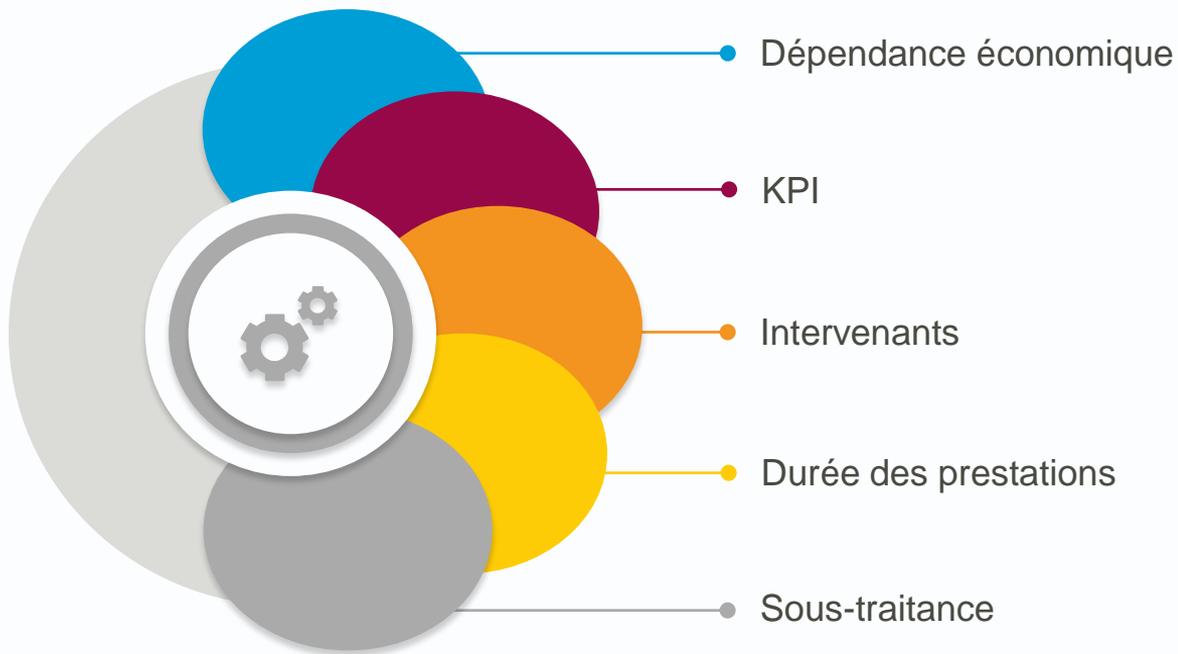
Les sociétés de portage d'entreprises permettent aux grands comptes d'avoir accès à **une multitude de TPE/PME.**

Il s'agit dans la plupart des cas de **pure players hyperspécialisés.**

Ce type de pratique permet aux grands comptes d'avoir accès à un grand nombre d'expertises à travers un **canal unique**

Lui permettant par la même occasion de **limiter les risques** liés à la dépendance économique

Piloter ses prestations et ses fournisseurs



Pour cela, s'appuyer sur une Système d'Information dédié

Etablir des relations privilégiées avec ses TPE stratégiques

Transfert de compétences

Partage de plan d'activité

Accompagnement au développement commercial

Acquisition ou entrée au capital



65, RUE D'ANJOU,
75008 PARIS

Tél. +33 (0)1 84 17 54 72

Fax. +33 (0) 8 21 74 89 01