

**Communiqué de presse
Paris, le 7 Janvier 2009**

Les achats de prestations intellectuelles, quels sont les leviers d'optimisation ? Axys Consultants fait le point sur la question.

Les gisements d'économies liés à l'amélioration des achats de « prestations intellectuelles » constituent aujourd'hui un levier central de gains pour une direction des achats.

D'un point de vue financier, les achats de prestations intellectuelles peuvent représenter plus de 30% des achats hors production des entreprises.

Les projets d'optimisation des achats et de réduction des coûts ont privilégié, jusqu'à présent, les achats de production et de frais généraux (matériels informatiques, de bureau, ...). Aujourd'hui, nous constatons régulièrement que les donneurs d'ordre évitent soigneusement de recourir aux conseils des acheteurs pour leurs dépenses de prestations intellectuelles et préfèrent négocier eux-mêmes avec leur cercle de prestataires habituels.

L'approche d'Axys Consultants consiste à faire entrer cette famille d'achats dans une posture de professionnalisation et d'économies d'échelle par la mise en place d'une nouvelle dynamique d'achat.

Les achats de prestations intellectuelles correspondent à des achats de compétences et d'expertises qui s'incarnent en la personne même des intervenants sélectionnés (formateurs, avocats, consultants, ...). Aussi, le choix d'un prestataire revêt une dimension particulière qui relève de la confiance accordée pour une prestation à venir dont les enjeux financiers sont souvent significatifs. Cet état de fait tend également à favoriser la reconduction des prestataires pour lesquels le donneur d'ordre a pu juger des résultats obtenus. Au final, un prestataire qui donne satisfaction d'un point de vue métier est jugé difficilement interchangeable.

Les vertus du jeu concurrentiel

Le jeu concurrentiel a des vertus qui vont bien au-delà de la simple pression à la baisse des tarifs. La qualité de la prestation et le degré d'exigence professionnelle du prestataire retenu sont proportionnels aux risques et menaces qu'il peut percevoir de la part des compétiteurs potentiels.

Aussi, les donneurs d'ordre et les acheteurs ont un intérêt commun à entretenir le libre jeu de la concurrence.

Le processus d'appel d'offre doit s'appuyer sur un cahier des charges fonctionnel et une grille de notations des offres. Les critères de sélection doivent évaluer la compréhension

du contexte client par les prestataires, la clarté des offres et la méthodologie proposée. La soutenance permet ensuite au donneur d'ordre de rencontrer les futurs intervenants pour se forger une conviction sur l'expertise et la capacité de mobilisation des prestataires.

Le cadre contractuel établi par les acheteurs et le service juridique distingue un engagement de moyen ou de résultat. Pour des contrats en régie, il est important de bien définir les actions demandées et les points de contrôle afin de maîtriser les temps passés. Pour des contrats au forfait, il est conseillé lors de la formalisation de l'expression de besoin, de lotir les phases du projet afin de mieux estimer les charges et de poser des jalons.

Même si les prestations intellectuelles s'achètent avec un objectif de « sur-mesure » pour répondre au contexte et aux enjeux de la mission, la grille des profils et des tarifs en jour/homme peut être établie pour faciliter le référencement et la mise en concurrence des prestataires.

Le processus doit s'appuyer en aval, d'une étape d'évaluation des fournisseurs à l'issue de la prestation. L'appréciation des critères suivants est précieuse pour la conduite des prochaines négociations : stabilité des équipes, tenue des délais, qualité des livrables, validité du transfert de compétence, transparence du suivi contractuel, disponibilité de l'encadrement,

L'optimisation des achats de prestations intellectuelles

Pour lancer une véritable dynamique d'optimisation des achats de prestations intellectuelles, la démarche proposée par Axys Consultants s'articule autour des travaux suivants :

- Appréhender l'approche des achats de « Prestations Intellectuelles » des principaux donneurs d'ordre,
- Mettre en exergue les différentes pratiques actuelles d'achats et proposer des pratiques cibles, identifiées par familles et sous-familles qui permettent de dégager les gisements d'économies potentielles,
- Professionnaliser les pratiques d'achats et agir en amont de la chaîne de la valeur pour engager une maîtrise globale des dépenses en prestations intellectuelles.

L'optimisation des achats de prestations intellectuelles passent en priorité par une analyse de la valeur des besoins à couvrir.

Cette étape d'identification des besoins doit se traduire par la participation des acheteurs à l'élaboration du cahier des charges fonctionnel afin d'équilibrer en permanence, la définition des objectifs de la prestation et la nature des compétences recherchées.

L'analyse des achats de prestations intellectuelles confirme également que des économies substantielles peuvent être réalisées par une globalisation des achats au niveau du groupe.

Nous insistons plus particulièrement sur les trois leviers suivants qui permettent d'engager la professionnalisation des achats de prestations intellectuelles à l'échelle d'un groupe :

- Consolider le chiffre d'affaires global réalisé par les principaux fournisseurs au niveau du groupe (siège, divisions, France, monde).
- Organiser un référencement annuel afin de réduire le nombre de fournisseurs et renégocier les conditions tarifaires obtenus dans le cadre de contrats cadres.
- Professionnaliser le couple donneur d'ordre / acheteur pour s'inscrire dans une démarche qualité dès la qualification du besoin jusqu'à l'évaluation périodique des fournisseurs.

La mise en place d'une démarche structurée s'appuyant sur les principaux prescripteurs internes dans le cadre d'une coordination transversale au sein de l'entreprise permettra de mutualiser les besoins et de sélectionner les prestataires avec une vision commune et partagée de la juste valeur.

A propos d'AXYS Consultants

Axys Consultants, société de conseil auprès des grandes entreprises, accompagne ses clients depuis 1987 dans le pilotage opérationnel et la mise en œuvre de leur projet d'optimisation de leurs organisations et de leurs Systèmes d'Informations.

Axys Consultants compte parmi ses clients des grandes entreprises du secteur privé et public Aéroports de Paris, Axa, BNP Paribas, Carrefour, EDF, Groupama, La Poste, Société Générale, Sodexo, Veolia,

Axys Consultants, a réalisé un chiffre d'affaires en 2007 de 13,4 millions d'euros et compte 100 consultants.

Contact Presse :

Axys Consultants

Stéphanie Barrat

Tél : 01 44 89 91 24

Fax : 01 46 07 82 06

Mail : stephanie.barrat@axys-consultants.fr