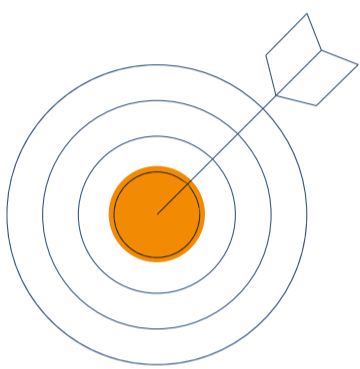


Les Achats de prestations intellectuelles face à l'inflation !

Rencontre #4 : 28 novembre 2023

La restitution de cet événement comprend des échanges de visions, des partages d'expériences et d'expertises sur la thématique abordée avec la participation de :

François Tourrette, Fondateur et Directeur des Opérations chez BRAPI,
Michael Rivet, Directeur des Achats chez ACCORHOTELS,
Anthony Bergès, Directeur Général Adjoint de FREELANCE.COM.



ENJEUX

- **DANS UN CONTEXTE INFLATIONNISTE**, contenir les augmentations demandées et s'assurer que les prix restent les bons – en tenant compte de chaque typologie de prestataires (ESN et cabinets de conseils, plateformes et sociétés d'intermédiation)
- **RESPONSABILISER LES OPÉRATIONNELS ET LES CLIENTS INTERNES** pour avoir les bons réflexes vis-à-vis des fournisseurs
- **SANS POSSIBILITÉ D'ALLER CHERCHER DU BUDGET**, « sauver ce qui peut l'être » pour préserver la roadmap et les capacités
- **ÉVITER LE DÉSENGAGEMENT** des acteurs en les aidant à faire différemment (basculer d'un modèle de régie à un modèle de centre de services ou de régie offshore, par exemple)
- **UTILISER LA DATA** comme principal driver pour évaluer le juste prix
- **ÉVALUER LA PRODUCTIVITÉ ET LA QUALITÉ DES CONSULTANTS** en régie sans tomber dans le délit de marchandage ou de sollicitation illicite

CHIFFRES CLÉS



Après une inflation de **5,2%** en 2022, les projections font état d'une inflation proche de **5%** en 2023.

Sources :
Prévision Insee
Indice Syntec



Même si l'indice Syntec oscille autour de...

6,5%, les négociations portent sur des hausses de prix de...
8% en moyenne dans certains secteurs.



Les indépendants représentent environ **15%** des prestataires intellectuels.

POUR NE PAS SUBIR L'INFLATION

- **Fixer un cadre, délivrer des guidelines et donner des outils** pour rendre les opérationnels autonomes et acteurs de la négociation
- **Fournir des benchmarks et définir la performance intrinsèque des consultants** en challengeant l'exécution, pour bien positionner les prix
- **Identifier les ESN qui effectuent un très faible volume de prestations** pour rationaliser la sous-traitance, même si la corrélation coût/volume n'est pas toujours pertinente.
- **Fixer une période définie pour les négociations**, pour ne pas avoir à engager de nouvelles discussions en cours d'année
- **Retenir une maille globale entreprise** plutôt qu'individuelle pour les discussions de prix
- **Impliquer la direction financière** pour parler d'une même voix, par exemple en organisant des webinars Procurement/ Finance
- **Caper les indices** et contenir les prix plutôt que les bloquer
- **Ne pas négliger l'indice de production informatique de l'Insee** (4 % en 2022 et 3 % sur les 12 derniers mois glissants, vs 5,2 % et 6,5 % pour l'indice Syntec)

POUR ADAPTER SA STRATÉGIE ET SON MODÈLE

- Cartographier toutes les positions afin de **distinguer les ressources critiques (à internaliser) des ressources tactiques (à outsourcer ou à mettre en contractor)**
- **Favoriser l'offshore pour les activités de run**, plus prédictibles que les activités de build
- **Appréhender le « make or buy » comme une décision d'entreprise**, au plus haut niveau et en associant les Achats, les RH, la Finance et l'IT
- **Suivre l'enquête annuelle** conduite auprès de 70 responsables achats de grands groupes, tous secteurs confondus, notamment pour connaître le TJM moyen d'achat en assistance technique pour des missions d'au moins six mois
- **Renforcer les partenariats** entre les donneurs d'ordres, les acheteurs et les fournisseurs pour trouver des solutions afin de faire plus avec autant

POUR PILOTER PAR LA QUALITÉ ET LA PRODUCTIVITÉ

- **Déployer un VMS (vendor manager system) avec une brique « qualité »** permettant aux opérationnels de noter la satisfaction ou le NPS d'un consultant ou d'une société de conseil
- **Privilégier la simplicité de l'interface utilisateur** des outils de pilotage, pour faciliter l'adhésion
- **Paramétrer des questions suffisamment généralistes** pour éviter le délit de marchandage (Le fournisseur est-il diligent sur ses factures ? Le fournisseur pose-t-il des difficultés administratives ? etc.)
- **Benchmarker le TJ maximum et le TJ moyen** facturé dans chaque équipe et dans l'ensemble de l'organisation
- Définir une action sourcing/procurement prioritaire pour **identifier les low/high performers**
- **Viser la meilleure qualité au prix marché**, pour maintenir une pression positive sur les fournisseurs

À RETENIR

- #1 Redéfinir et optimiser sa stratégie de « make or buy »**
- #2 Maîtriser les prix** à travers des contrats, le référencement et le suivi des indices (quitte à les caper)
- #3 Développer les leviers du nearshore et de l'offshore** dans la durée
- #4 Changer de mindset** pour **driver les prestations intellectuelles par la qualité et la performance** avant le prix

VISION DE FREELANCE.COM



La situation économique se traduit par un **ralentissement du marché des prestations intellectuelles**, en particulier dans l'IT. Du même coup, certaines ESN, PME et TPE ont plus de **consultants en intercontrat**. En tout état de cause, dans un contexte de guerre des talents, même si des projets ont été gelés ou annulés, **les compétences de gestion de projets, en cybersécurité et en agilité restent recherchées** par toutes les grandes organisations.

- Pour les compétences plus répandues, des discussions méritent d'être engagées pour trouver des terrains d'entente sur les prix. De fait, les acteurs qui ont plus de consultants que d'habitude en intercontrat sont prêts à **jouer le jeu du partenariat avec le client**.
- Pour les compétences très recherchées, en revanche, il peut y avoir plus de **difficulté à négocier les taux**.

« La combinaison du ralentissement du marché, de la guerre des talents et du besoin accru de certaines compétences se traduit par une hausse des prix, liée à une inadéquation entre l'offre et la demande. »

- Anthony Bergès, Directeur Général Adjoint de FREELANCE.COM.

- Par ailleurs, pour contrer l'inflation et réduire le coût des prestations, de nombreuses directions Achats **limitent les cascades de sous-traitance**. Ce faisant, elles **redistribuent la valeur** et sont aussi en mesure de mieux rémunérer leurs prestataires.

« Les directions Achats sont attentives à ce que chaque acteur soit à la bonne place : elles repensent leur écosystème des partenaires, en plaçant chacun là où il apporte le maximum de valeur. »

- Anthony Bergès, Directeur Général Adjoint de FREELANCE.COM.

- **Les grandes ESN ont toute leur valeur pour déployer des projets de transformation** et offrir un grand nombre de compétences sur un même projet.
- **Les acteurs de l'intermédiation sont plus intéressants économiquement**, car c'est leur métier de gérer des freelances et des prestataires de petite taille.