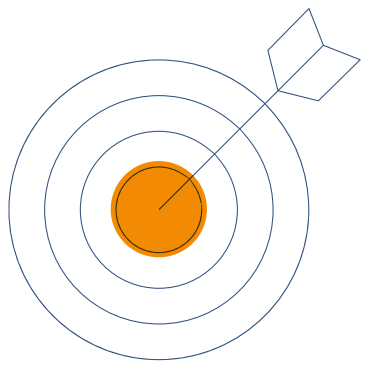
Achats de prestations intellectuelles : comment tirer le meilleur parti des plateformes ?

Rencontre #3 : 3 octobre 2023

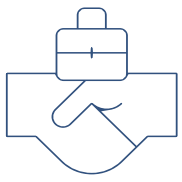
La restitution de cet évènement comprend des échanges de visions, des partages d'expériences et d'expertises sur la thématique abordée avec la participation de :
François Tourrette, *Fondateur et Directeur des Opérations* chez BRAPI,
Franklin Brousse, *Avocat spécialisé en droit des Achats*,
Anthony Bergès, *Directeur Général Adjoint* de Freelance.com.

ENJEUX



- **FAIRE MATCHER les besoins des donneurs d'ordre et les compétences disponibles** des indépendants/micro-structures, grâce à l'IA (plutôt pour les TPE/PME) ou à des ingénieurs d'affaires (plutôt pour les grands comptes)
- **FACILITER LA RECHERCHE DE PROFILS,** accroître la réactivité et l'agilité
- **LIMITER LE NOMBRE DE COMPTES FOURNISSEURS**
- **RENDRE LES FREELANCES VISIBLES** sur le marché pour réduire le risque de dépendance économique

CHIFFRES CLÉS



15 %
Les sociétés d'intermédiation (plateformes et portage salarial) constituent **15 % du marché** des prestations intellectuelles informatiques.
Sur les...

35 milliards
d'euros annuels **d'achats de prestations intellectuelles informatiques**...

4 à 5 milliards
se font **via les sociétés d'intermédiation**

Source :
Benchmark Des Responsables Achats De Prestations Intellectuelles

BONNES PRATIQUES

POUR SÉLECTIONNER ET RÉFÉRENCER LES PLATEFORMES

- **Vérifier la nature du portage** – salarial, commercial avec sourcing, commercial sans sourcing
- **Se renseigner sur l'écosystème** de la plateforme : nombre d'indépendants, statut, ancienneté…
- **S'assurer que la plateforme s'adaptera au grand compte** et à ses opérationnels, et pas l'inverse
- Envisager le recours à une plateforme **en complément des ESN**, pas en remplacement

POUR FAIRE DU RECOURS AUX PLATEFORMES UN MODE DE FONCTIONNEMENT AU QUOTIDIEN

- **Organiser le déploiement** en identifiant les opérationnels qui auront accès au service
- **Proposer des sessions de formation** et **diffuser des bonnes pratiques**
- **Définir les indicateurs de performance** à suivre (taux de transformation, réactivité…)

POUR MAÎTRISER LES RISQUES DU RECOURS AUX PLATEFORMES

- **Apprécier le niveau de risque en fonction des services vendus :** les plateformes en full-service (sourcing, contractualisation et facturation) facilitent la gestion des risques contractuels et réglementaires et portent la responsabilité des services proposés
- **Combiner un contrat-cadre** (sous-traitance, commission, mandat) **avec des contrats de mission ou des bons de commande**
- Prévoir une **clause de cession de droits de propriété intellectuelle** dans le contrat
- **Contrôler la chaîne de sous-traitance** et le respect des obligations envers les sous-traitants

À RETENIR

#1 La valeur ajoutée des plateformes qui ont un service étendu, outre qu'elles trouvent les bons profils et libèrent les donneurs d'ordre d'un certain nombre de contraintes, est de **limiter les risques inhérents à la gestion de la relation avec les prestataires** : défaillance financière, requalification de la mission en contrat de travail, dépendance économique, défaut de conformité, délit de marchandage.

#2 **Les plateformes sont plus adaptées pour gérer la compliance** que les ESN, car elles sont structurellement outillées pour gérer 100% de sous-traitance (là ou il s'agit d'une variable d'ajustement pour les ESN).

#3 Le déploiement du recours aux plateformes d'intermédiation **facilite la visibilité et le pilotage des talents externes**.

RÉSEAU CNA CONSEIL NATIONAL DES ACHATS
club des acheteurs de prestations intellectuelles
freelance com

LES TENDANCES CLÉS

La question de base, pour le grand compte, est de **savoir ce qui est attendu de la plateforme.**

En l'occurrence, deux démarches structurent le marché :
- aller chercher des **compétences et des talents**,
- et/ou organiser et mettre sous contrôle la **population des indépendants** en général.

Plusieurs paramètres découlent de cette définition du besoin.

- Le **modèle contractuel**

  Si la plateforme est utilisée pour rechercher des talents, la logique retenue peut être celle du commissionnement et d'un engagement léger de l'acteur de l'intermédiation. Le grand compte peut aussi contractualiser en direct avec l'indépendant.

  Quand l'utilisation de la plateforme est plutôt orientée full service, le schéma est celui de la sous-traitance. La plateforme prend en charge l'entièreté de la gestion et sa responsabilité administrative, juridique et documentaire. L'acteur de l'intermédiation devient un guichet unique.

- La **place des autres acteurs de prestations intellectuelles** (ESN, cabinets de conseil, agences de marketing…)

« Les plateformes qui fonctionnent le mieux chez les grands comptes sont celles qui combinent accompagnement humain et outil digital. »

- François Tourrette, Fondateur et Directeur des Opérations du BRAPI

Même si le terme de plateforme recouvre de nombreuses réalités en fonction des contextes et des besoins, **trois grandes tendances** sont observées :
- la montée en puissance des acteurs **full-service**,
- la proposition d'un **accompagnement humain**, avec un ingénieur commercial qui répond aux sollicitations,
- le transfert par les directions Achats d'une partie des exigences de leur **stratégie RSE** vers les plateformes et les talents.

RÉSEAU CNA CONSEIL NATIONAL DES ACHATS clubdes acheteurs deprestationsintellectuelles

freelancecom