

> SERVICES

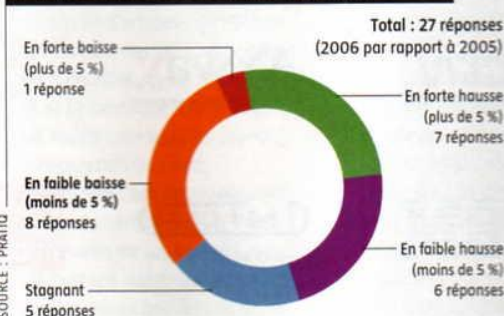
LES ACHATS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES SOUS CONTRÔLE

Une étude du cabinet de conseil Pratiq montre l'ampleur du travail de rationalisation effectué par les achats dans la commande de prestations intellectuelles.

Un processus désormais sous contrôle. C'est le tableau que dresse la dernière étude de la société Pratiq sur les achats de prestations intellectuelles dans le domaine de l'informatique (jusqu'à 50 à 60 % de l'ensemble). Premier enseignement de l'étude du tout jeune cabinet de conseil en gestion de prestataires, basée sur les réponses de 27 sociétés (très grands comptes et comptes intermédiaires), dans plus de huit cas sur dix, les achats de prestations intellectuelles font l'objet d'un traitement spécifique au sein de l'organisation. De même, dans sept cas sur dix, les sociétés ont mis en place des grilles tarifaires communes à la majorité des fournisseurs. « Chez les grands comptes, c'est même du 100 %, détaille Franck Lacombe, le fondateur de Pratiq. La grille est présentée aux prestataires et elle est non négociable. »

Le rôle des achats ne s'est toutefois pas limité à un travail de « cost killer ». Dans près de trois

EVOLUTION DES BUDGETS D'ACHAT DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES



grands comptes sur quatre, un suivi qualitatif des prestations et de la satisfaction des prescripteurs a été mis en place. Les fournisseurs se voient donc notés par les utilisateurs, donc souvent la DSI. « C'est la preuve que la relation n'est pas conflictuelle entre les achats et l'informatique, s'amuse Franck Lacombe. Ce sont les DSI qui décident de leur liste prioritaire de SSII. »

Malgré les discours ambiants, le recours à la régie continue à occuper une large place et sa décroissance ne semble pas aussi

rapide que ce qu'on affirme parfois. Chez près d'un donneur d'ordres sur quatre, elle reste même majoritaire.

Tarifs journaliers en hausse

L'intérim, souvent vu comme une des pistes nouvelles explorées par les acheteurs, est utilisé par une société sur deux. « Il y a cinq ans, pas plus de 10 % des entreprises y avaient recours », selon Franck Lacombe. Mais l'offre reste limitée à une poignée de spécialistes. Conséquence : chez neuf

acheteurs interrogés sur dix, la part réservée à l'intérim est stable.

Autre voie présentée comme un levier de baisse des coûts, l'offshoring. Certes, plus d'un donneur d'ordres sur deux ne le pratique pas du tout. Mais, pour quatre sociétés interrogées dans le panel, cette externalisation des prestations à l'étranger est significative dans son portefeuille. Et pour douze acheteurs interrogés sur vingt-sept, la part de l'offshoring est en augmentation. Logique. Car, aujourd'hui, les donneurs d'ordres doivent faire face aux tensions de nouveau perceptibles sur le marché des services. Des tensions qui se traduisent par des tarifs journaliers en augmentation. Pour la majorité des acheteurs, les prix des SSII en 2006 s'affichent ainsi à la hausse par rapport à 2005. « Les grands comptes ont consenti à des progressions de tarifs, pour maintenir leurs prestataires à un niveau de marge constant », analyse Franck Lacombe. ■

REYNALD FLÉCHAUX
rflchaux@idg.fr

CHIFFRE CLÉ

19 sur 27

Sur les 27 entreprises interrogées, 19 concentrent 80 % de leurs achats sur moins de 30 prestataires. Pour 12 sociétés d'entre elles, ce chiffre descend même à 15.

SOURCE : ÉTUDE DU CABINET PRATIQ

23-25 AOÛT • 20-22 SEPTEMBRE • 9-11 OCTOBRE 2006

Durée 21 h. Formation éligible au DIF.

PASSEPORT
Efficacité
personnelle

En 3 jours,
les 7 savoir-faire
indispensables.
Le séminaire
Jean-Claude Denis,
le "must"
de la profession.

- 1 Motiver et animer
- 2 Prendre la parole
- 3 Conduire un entretien
- 4 Animer une réunion
- 5 Gérer des conflits
- 6 Mener une négociation
- 7 Gérer son temps

Les Séminaires Capgemini Institut

Véronique Groud - tél. : 01 44 74 24 10
www.institut.capgemini.fr

Capgemini
CONSULTING. TECHNOLOGY. OUTSOURCING