



AVIS D'EXPERT

Franck Lacombe, dirigeant fondateur du cabinet Pratiq

Spécialisé dans l'achat de prestations intellectuelles, Pratiq intervient comme mandataire auprès des directions achats des grands comptes.

« Dépasser la loi du 80/20.

80 % des besoins d'une entreprise sont couverts par un panel de fournisseurs restreint. Les 20 % restants correspondent à des prestations spécifiques, confiées à une multitude d'intervenants. C'est sur ces 20 % que la direction des achats risque de dépenser l'essentiel de son énergie en sourcing et en négociation, alors qu'elle devrait la concentrer sur les prestataires de premier rang. »

« Se décharger des prestations spécifiques.

Les centrales d'achat conviennent avant tout aux matières premières, aux fournitures, et aux produits semi-finis. Et les places spécialisées comme Webprofils et Hitechpros sont surtout connues pour faire de l'intermédiation entre SSII. Quant aux outils de travail de groupe d'Oalia ou de Directskills, les directions achats ne disposent souvent pas des budgets suffisants pour les acquérir et les mettre en œuvre. »

« Du mandat à l'externalisation.

Il reste la possibilité de confier la gestion de ces prestations à un tiers. Un délégataire comme IQNavigator dans les pays anglo-saxons, ou Pratiq en France. L'étape ultime consiste à externaliser complètement la fonction achat (BPO). Nous avons commencé par les gommes et les crayons. L'achat de prestations intellectuelles sera l'aboutissement du processus. »

Des achats encore faiblement outillés

Une étude du cabinet Pratiq, réalisée auprès de 35 grands comptes français en juin 2006, montre que les moyens et les outils des directions des achats en entreprise sont encore à construire. L'informatisation est au cœur des démarches.

- **Le référencement.** 40 % des entreprises confient 80 % de leurs achats à moins de 15 fournisseurs. Dans près d'un tiers des cas, les PME représentent plus de 30 % de ces prestataires triés sur le volet.
- **L'informatisation.** Les entreprises ne disposent pas de progiciel dédié (91 %), de logiciel interne (74 %), ou de solution d'e-procurement (66 %).
- **L'intermédiation.** 63 % des entreprises n'ont jamais fait appel à des intermédiaires externes pour gérer leurs achats. Les places de marché et les centrales d'achat ne font pas plus recette : respectivement 63 et 77 % des sociétés n'y ont jamais recouru.
- **La qualité.** Huit entreprises sur dix ont mis en place auprès des prescripteurs un suivi de la qualité et de la satisfaction.
- **Les techniques.** Sept sociétés sur dix utilisent des grilles tarifaires communes à la majorité des prestataires. 57 % accordent des remises annuelles sur volumes. Et 46 % ont déjà pratiqué les enchères inversées.
- **Les projets.** A la question « Quelles sont les pistes d'amélioration possibles ? », les sondés citent en priorité l'optimisation du sourcing pour les fournisseurs aux profils atypiques, le suivi d'indicateurs de performance de type charte Syntec/Cigref, et la baisse des coûts de gestion interne.