



Les donneurs d'ordres automatisent les systèmes de sélection des cabinets de conseil

Depuis deux ans, les grands donneurs d'ordres se sont dotés de services achats de prestations intellectuelles auxquels ont dû s'adapter les sociétés de conseil et autres SSII. Aujourd'hui, une nouvelle contrainte se généralise: pour accéder aux appels d'offres ou simplement toucher les acheteurs, les prestataires doivent impérativement passer par l'utilisation de solutions informatiques dédiées. Une façon d'affiner plus encore la sélection des cabinets de conseil. Des acteurs, comme BNP Paribas affirment ne plus étudier les propositions non adressées via un système informatisé ultra-codifié.

Les conclusions d'une récente manifestation organisée en octobre par WP-Conseil, place de marché spécialiste des prestations informatiques, dans le cadre de son Club des Acheteurs, risque fort de faire monter d'un cran la pression qui pèse sur les sociétés de conseil et les SSII.

En effet, après avoir été soumis aux

rigueurs de gestion des acheteurs de prestations intellectuelles, les consultants, au sens large, doivent désormais employer les outils informatiques déployés - et imposés - par leurs grands clients. "Selon les cas, les grands clients emploient des progiciels dédiés ou des modules ERP, constate Karine Foret, consultante chez WP-Conseil et animatrice du Club des acheteurs. Plusieurs enquêtes, notamment celle menée cette année par BearingPoint et Microsoft, montrent que les projets de gestion des achats s'accompagnent de plus en plus souvent d'un déploiement d'outils comme les logiciels d'e-sourcing et d'e-procurement. Parallèlement, beaucoup d'entreprises mettent en place des portails réservés spécifiquement aux achats de prestations intellectuelles. Cette automatisation poussée est justifiée par les contraintes de temps et de budgets des donneurs d'ordres touchant en particulier à la gestion des appels d'offres ou des appels à compétences, sans parler de la gestion optimisée des contrats et des factures".

Lorsqu'elles sont répétées plusieurs centaines de fois dans l'année, ces procédures sont, de l'avis général, jugées longues, fastidieuses et coûteuses. Avec une double conséquence pour le conseil : d'une part, les outils informatiques sont massivement utilisés, spécialement les portails Internet/Intranet/Extranet et d'autre part, gare aux sociétés de services qui voudraient passer entre les mailles du filet technologique !

La grande distribution a initié le mouvement

En la matière, la grande distribution a joué un rôle pionnier. Désormais, qu'on soit fournisseur ou consultant d'une grande enseigne alimentaire, Carrefour en tête, il faut impérativement passer par un portail dédié aux achats de prestations pour accéder aux offres du donneurs d'ordres qui prennent parfois la forme d'enchères inversées... y compris pour les prestations intellectuelles.

Très réservées sur l'efficacité des enchères inversées, les banques se sont inspirées de la distribution sur un point: gérer le contact entre client et prestataire via un outil spécifique contribue à mieux sélectionner les candidats, mais surtout, à automatiser le cycle, définition de mission, référencement du cabinet et suivi de la facturation.

Ainsi, BNP Paribas a conçu tout un dispositif: module d'e-sourcing édité par Ariba pour la gestion des appels d'offres et portail professionnel dédié pour organiser les relations avec les prestataires.

En 2 ans, BNP Paribas a ramené de 120 à 60 le nombre de ses sociétés de conseil référencées

Le déploiement d'outils s'inscrit bien sûr dans une logique plus large; celle du contrôle des coûts et de la réduction du nombre d'interlocuteurs. Ainsi, comme ses concurrents, le groupe BNP Paribas s'est engagé depuis 2002 dans un chantier approfondi de rationalisation de son portefeuille de prestataires technologiques et de conseil.

Avec un double objectif : d'une part, réduire le nombre d'intervenants, spécialement les cabinets de conseil en management et les grosses SSII (y compris les tenors comme Capgemini ou IBM), d'autre part, leur faire toutes souscrire à un contrat-cadre, stipulant, entre autres paramètres, la nature des missions déployées, les profils de consultants recherchés et bien sûr, la structure des tarifs pratiqués. "En 2 ans, nous avons ramené de 120 à 60 le nombre de sociétés référencées, explique Gilbert Germei, responsable des achats de prestations intellec-

Suite page 12

LA LETTRE DU CONSEIL

est éditée par Publi-News s.a. 47, rue Aristide Briand, 92300 Levallois Perret

Tél. : 01 41 49 93 60 - Fax : 01 47 57 37 25

Email : redaction.publine@publi-news.fr

Site Internet : www.publi-news.fr

Siren 330 394 834

Commission paritaire : 0109 I 81104

ISSN : 1148-1978

Imprimerie : Copie Conforme, rue Aristide Briand - 92300 Levallois-Perret

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION/

RÉDACTEUR EN CHEF

Ange Galula

RÉDACTEUR EN CHEF ADJOINT

Gilles Prod'homme

RÉDACTION

Cécile Dubois, Florence Brune

MAQUETTE

Pascal Soulier

Prix au numéro : 61€ TTC

Abonnement 1 an (11 numéros) :

France : 535€ TTC

Etranger + Dom Tom : 579€

Service abonnement ☎ 01 41 49 93 63/64

Email publi.news@publi-news.fr

Copyright : La Lettre du Conseil ne peut être reproduit, en tout ou partie, qu'avec l'accord de la société éditrice Publi-News.



Les donneurs d'ordres automatisent les systèmes de sélection des cabinets de conseil

Suite de la page 11

tuelles pour le groupe BNP Paribas. Cette décision concerne au premier chef les SSII mais également les cabinets de conseil en stratégie".

Il poursuit : "Pour continuer de travailler avec nous les sociétés référencées devront également passer à la norme CMM2. C'est une façon de garantir la qualité de la prestation et surtout son adéquation avec nos impératifs stratégiques et opérationnels". La norme CMM (Capability Maturity Model) est un modèle d'évaluation et d'évolution des processus d'entreprise, classé de 1 à 5, s'appliquant prioritairement aux systèmes d'information mais également à des fonctions davantage liées au management comme la gestion du personnel. Précision : le CMM a récemment donné naissance au CMMI (Capability Maturity Model Integrated) qui concerne, outre l'aspect logiciel, les aspects "systèmes" des développements de processus.

"Hors infogérance et externalisation, les achats de prestations des SSII et des cabinets de conseil se sont élevés en 2003 à 374 M€ dont 294 M€ en France, 66 M€ au Royaume-Uni et 10 M€ aux Etats-Unis, ajoute l'intéressé. Parallèlement, nous avons demandé aux acheteurs de prestations, de consommer au moins 80 % de leur budget avec la liste des 60 sociétés référencées. Nous souhaitons ainsi éviter la prolifération de prestataires et avoir une meilleure visibilité sur les missions déployées. A cet effet, nous avons développé un intranet d'achat de prestations intellectuelles comportant un système de traçabilité sur les sociétés de conseil sélectionnées et l'historique de leurs prestations. C'est très utile lorsque nous devons lancer de gros appels d'offres".

Le chiffre de 60 peut impressionner, sauf que de son côté, le Crédit Lyonnais serait arrivé au chiffre record de ... seulement 8. "Ce portefeuille ultra-réduit concerne les grandes sociétés tête de file mais, très certainement, ne recense pas la kyrielle de sous-traitants avec lesquels les grandes SSII et les cabinets de conseil en management

travaillent régulièrement", ironise Gilbert Germi.

L'utilisation de l'outil est imposée par les donneurs d'ordres

Plus encore, l'intéressé affirme refuser d'étudier "toute proposition n'étant pas adressée au travers des procédures mises en place". Au passage, il ne résiste pas au plaisir d'égratigner les "sociétés informatiques qui informatisent tout sauf elles-mêmes et les consultants de SSII qui ont bien du mal à remplir correctement les bordereaux électroniques et réclament le retour aux méthodes antérieures".

Des cycles de gestion administrative des contrats raccourcis

Chez IBM France également, la gestion optimisée des achats de sous-traitance technique. Et là, bien sûr, le problème de la maîtrise technologique ne se pose pas ! Dans les faits, le géant informatique a développé son propre outil, le SMA ou Skill Matching Application.

"L'objectif de cet outil est de réduire le temps de cycle de 10 à 3 jours pour mettre à disposition de notre entreprise une compétence dont elle a besoin, commente Marie-Agnès Dupin, acheteuse de prestations techniques chez IBM France. Automatiser le processus avec une solution ad hoc limite la charge administrative des réquisitions, c'est-à-dire la définition du besoin par l'utilisateur et accélère considérablement l'émission de la commande".

Le premier déploiement de SAM a été effectué en septembre 1999 aux Etats-Unis pour être progressivement repris dans les principaux pays, dont la France. L'intéressée pointe néanmoins quelques pistes d'amélioration : "Pour fonctionner, le SAM nécessite l'intégration de nombreux outils et base de données portant essentiellement sur la validation des demandes de sous-traitance". Traduction : quelle que soit la nature de

la prestation ou la compétence acquise sur le marché, la précision dans l'"expression des besoins" par l'utilisateur reste le facteur déterminant. Faute de quoi, la "gestion rationnelle des achats" reste une vue de l'esprit. Solution technologique ou pas. ■

Gilles PROD'HOMME