

L'« acheteur augmenté » : l'évolution du métier des Achats



Aujourd'hui, face à l'essor des nouvelles technologies, au foisonnement de réglementations, au développement du marché IT, et pour garantir l'efficacité, l'équité de ses Achats tout en protégeant son entreprise, l'acheteur va devoir s'adapter, augmenter ses compétences techniques et organisationnelles !

Par Claudia Weber, Avocat associé fondateur du Cabinet ITLAW Avocats



Ce qu'il faut retenir :

❖ L'acheteur IT devient un acteur clé du développement et de la pérennité de l'entreprise, son rôle évolue vers une dimension globale et transverse.

❖ Pour assurer ses nouvelles missions, l'acheteur doit augmenter ses compétences et collaborer avec des professionnels du droit, en interne ou en externe, pour intégrer le juridique dans sa pratique et ainsi protéger l'entreprise

❖ Le contrat est un outil efficace pour anticiper les nouveaux enjeux et risques liés au marché et aussi pour s'assurer que les fournisseurs respectent leurs propres obligations légales, par exemple en matière de sécurité, de RGPD et de RSE, participant ainsi à la compliance de l'entreprise et à l'équilibre financier de l'achat.

Les évolutions actuelles du marché transforment la fonction des achats ; seul l'acheteur augmenté pourra répondre aux nouveaux enjeux et risques qui s'annoncent.

L'acheteur qui suivra cette trajectoire vers le rôle d'« acheteur augmenté » décuplera ses performances ! Alors, chers acheteurs, osez la transformation ! Intégrez le juridique dans votre pratique dès maintenant !

L'acheteur IT a pris une place stratégique au sein de l'entreprise avec une mission qui devient à la fois transverse, globale et multidimensionnelle.

Pour remplir ses nouvelles missions il va devoir s'adapter, se transformer, devenir un « *acheteur augmenté* ».

Les défis de l'acheteur IT

Les innovations technologiques, l'hybridation, l'imbrication du logiciel et du service (l'essor du Cloud, etc.), l'expansion du nombre d'offres, de services et de produits IT, numériques, la complexité croissante des technologies (l'arrivée de la 5G, etc.) et des modèles économiques rendent difficile la comparaison et la compréhension des offres tant sur le plan financier que technique et juridique.

Cette situation crée des risques nouveaux en termes d'efficacité de l'achat, d'équilibre des relations clients/fournisseurs, et aussi en termes de réussite des projets. Ces risques s'accroissent en présence d'un cadre légal aujourd'hui de plus en plus complexe tant au niveau national qu'europpéen et international (Sécurité, RGPD, RSE, Data, Internet, IA, etc.). Toutes ces évolutions bouleversent la pratique des achats qui requiert aujourd'hui des compétences multiples.

Le juridique : une nouvelle compétence incontournable !

L'acheteur est aujourd'hui au cœur de la stratégie d'entreprise, de la compliance et doit prendre en considération des sujets qui ne sont, par essence, pas son domaine, en particulier le juridique. En effet, selon le CIGREF, le juridique fait partie des nouvelles compétences que l'acheteur doit dorénavant prendre en compte¹.

Face à ces évolutions, l'acheteur doit s'adapter en se sensibilisant aux fondamentaux juridiques afin de les intégrer dans sa pratique. Il pourra ainsi identifier les enjeux, mieux anticiper les risques, en particulier les coûts cachés et les révisions de prix encore trop rarement gérés en amont ainsi que la gestion intelligente des responsabilités.

L'atout du juridique pour les Achats

L'acheteur qui saisira cette opportunité de transformation augmentera ses performances. En effet, saisir les enjeux juridiques liés à son achat lui permettra, par exemple, d'intégrer dans ses négociations :

❖ Une gestion maîtrisée des coûts liés à la conformité. Par exemple, un prestataire qui ne respecte pas le RGPD fait courir un risque de sanctions financières au client, il en est de même pour la RSE, l'acheteur doit demander des garanties à ses prestataires, il en va de même pour la sécurité.

❖ La gestion de la propriété intellectuelle pour éviter des coûts imprévus (demande de licence pour continuer à exploiter un site web, redressement en cas d'« *over use* » dans le cadre d'audit de licence).

❖ Les clauses contractuelles d'anticipation des risques de dérapage de projet pour une meilleure maîtrise des coûts et des responsabilités liées.

Le contrat au cœur de la performance Achats

Le contrat est l'outil incontournable : il permet en effet d'anticiper les risques identifiés, de les limiter, voire de les éviter, qu'il s'agisse des risques financiers, techniques ou juridiques. ➤

¹Nomenclature des profils métiers du SI, Publié par le CIGREF en 2022