

# Les 4 clés pour optimiser vos Achats IT



Notre expérience chez ITLAW Avocats nous a appris qu'on ne négocie bien que ce que l'on maîtrise. Nous partageons ainsi quatre clés essentielles pour optimiser vos négociations d'Achats IT.

Par Claudia Weber, Avocat associé fondateur du Cabinet ITLAW Avocats

## 1/ Définissez vos besoins métiers :

Il apparaît comme une évidence d'identifier ce que l'on achète avant de démarrer les négociations.

Pourtant, cette étape cruciale de définition, de clarification des besoins est encore trop souvent négligée.

En effet, si l'entreprise sait qu'elle a besoin de tel outil ou prestation, souvent, elle ignore ses besoins en profondeur ce qui crée de nombreuses incertitudes qui, à terme, engendrent une dérive de coûts très importante.

## 2/ Définissez vos objectifs :

Connaitre ses objectifs, savoir pourquoi l'entreprise a besoin de tel outil va permettre d'affiner les besoins en profondeur et de dessiner une cartographie des risques.

Connaitre ses objectifs nécessite également d'identifier ses contraintes pouvant être technologiques, organisationnelles, financières, administratives et/ou juridiques.

L'augmentation et le foisonnement des législations actuelles, sans compter les différentes réglementations européennes de ces dernières années, entraînent, pour les entreprises, la nécessité de prendre en compte de nouvelles contraintes. A défaut, ce n'est pas uniquement l'achat qui devient plus coûteux, c'est l'entreprise dans sa globalité qui prend des risques importants en termes de conformité,

de responsabilité et donc des risques financiers très importants.

Ainsi, définir ses objectifs et ses contraintes permettra aux acheteurs d'anticiper les différents coûts qui devront être intégrés aux négociations d'achat du produit et des services associés.

## 3/ Choisir le partenaire adapté :

Sélectionner le fournisseur adapté à votre projet est la clé de réussite du projet et de maîtrise des coûts.

Je vois encore trop souvent des appels d'offres pilotés par des acheteurs ou des fournisseurs qui imposent leurs conditions alors que ce processus de sélection devrait être réalisé en collaboration entre les fournisseurs et l'acheteur.

Les négociations sont encore trop souvent perçues comme une « bataille à gagner » plutôt que comme une opportunité de trouver un terrain d'entente mutuellement bénéfique, favorisant ainsi des relations durables et fructueuses entre les parties prenantes.

## 4/ Négocier et rédiger un contrat équilibré :

Le contrat formalise l'accord trouvé avec votre partenaire. Lorsqu'il est négocié de sorte à être adapté à votre projet, il devient un outil très efficace pour sécuriser le projet et l'entreprise et pour garder la maîtrise des coûts prévus, prévisibles ou imprévisibles. Lorsque vous aurez clarifié vos

besoins, objectifs et contraintes de manière précise, défini vos objectifs, identifié un premier panel des fournisseurs susceptibles d'y répondre ; préparer les négociations vous permettra de ne pas les subir.

Instaurer la collaboration avec votre partenaire ou exiger cette collaboration face aux fournisseurs qui souhaitent imposer leurs pratiques, est la clé pour construire un contrat équilibré.

Cette collaboration vous permettra d'exposer et d'affiner avec le fournisseur vos besoins, vos objectifs et vos contraintes et d'accueillir ceux du fournisseur. Ces échanges vous permettront d'identifier vos objectifs communs, de mener vos négociations sur ces objectifs et de construire un contrat équilibré adapté à votre projet qui répondra aux besoins et contraintes de chacun.

Chez ITLAW Avocats, notre pratique de négociation est basée sur cette approche et permet aux parties de conclure des contrats adaptés, sécurisants et efficaces. ➡

### Ce qu'il faut retenir :

Les temps changent, le marché IT et ses acteurs évoluent, le juridique prend une place importante. En intégrant ces changements dans sa pratique de négociation, l'acheteur sécurisera le coût de son Achat IT et protégera l'entreprise.