Les Achats de prestations intellectuelles face à la pénurie des talents :
Stratégies et valeur ajoutée

Rencontre #1 : 15 mai 2025

La restitution de cet évènement comprend des échanges de visions, des partages d'expériences et d'expertises sur la thématique abordée avec la participation de :

Nissrine Massaq
Présidente du Club & référente CNA
SIEMENS SMART INFRASTRUCTURE
Directrice Achats

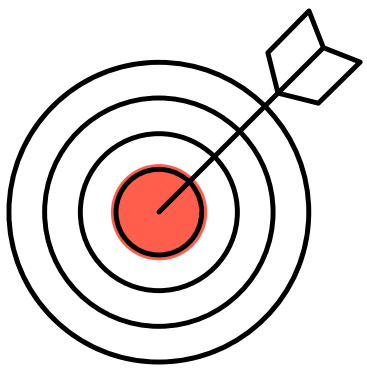
Marianne Larrieu
PERNOD RICARD
Global Category Manager
Professional Services

Anthony Berges
Référent Freelance.com
FREELANCE.COM - Deputy CEO
INOP'S - Managing Director

Laurence Laroche
Ex Directrice des Achats Groupe La Poste & Executive Advisor Achats

François Tourrette
BRAPI
Fondateur et Directeur des Opérations

ENJEUX



- **LA PÉNURIE DES TALENTS NE CONCERNE PAS SEULEMENT LES SPÉCIALISTES DE LA DATA, DE L'IA OU DE LA CYBERSÉCURITÉ.** Elle touche aussi des compétences indispensables au fonctionnement de certaines entreprises, bien que jugées obsolètes, comme le Cobol ou l'AS400. Au-delà de l'IT, elle s'étend en outre à une grande variété de domaines : RSE, marketing, achats, travaux, etc.

- **DANS UN MARCHÉ TOUJOURS PLUS CONCURRENTIEL, IL FAUT SAVOIR ÊTRE AGILE POUR NE PAS RATER DES OPPORTUNITÉS**, mais également coconstruire une stratégie avec les métiers et leur proposer un cadre de fonctionnement permettant de retrouver de la sérénité et de maîtriser à la fois les risques juridiques et les coûts.

BONNES PRATIQUES

ÉLARGIR LE SOURCING

- **Proposer aux retraités de revenir dans l'entreprise en tant qu'indépendants**, à temps réduit, pour pallier les difficultés à trouver certaines compétences (cœur de métier, technologies anciennes pour lesquelles les formations n'existent plus, etc.).
- **Rechercher des talents en région**, où le recrutement est moins tendu qu'en Île-de-France.
- **Externaliser à l'étranger**, notamment dans des pays de l'Union Européenne qui connaissent les mêmes contraintes liées au RGPD, disposent de profils qualifiés et proposent des tarifs moins élevés (Espagne, Portugal, Pologne, Roumanie, etc.).

PERMETTRE AUX MÉTIERS DE DISPOSER D'UN CADRE

- **Faire appel à des plateformes d'intermédiation** pour permettre aux métiers de se concentrer sur la sélection des profils, en les déchargeant des tâches administratives dont ils ne maîtrisent pas toujours les enjeux.
- **Construire un panel de fournisseurs adapté aux besoins des prescripteurs internes**, avec des contrats-cadres, des TJM plafonds, etc.
- **Conserver suffisamment de souplesse** pour intégrer, dans ce panel, des prestataires identifiés par les métiers
- **Profiter de l'existence d'un cadre structuré**, pour suivre la performance et piloter les KPI.

FAIRE ÉVOLUER LE MÉTIER D'ACHETEUR

- **Positionner l'acheteur comme un business partner**, qui accompagne les métiers, les sensibilise aux enjeux, intervient en tant que facilitateur pour identifier des prestataires ou challenger les TJM, etc.
- **Rencontrer les RH des fournisseurs** pour les informer des besoins futurs de l'entreprise, afin qu'elles anticipent leurs propres recrutements et formations.
- Puisque le métier d'acheteur est lui aussi confronté à des pénuries, **organiser des mobilités internes** en misant sur les softskills – le sens du relationnel est clé – et en proposant des programmes certifiants de formation sur les dimensions techniques.

À RETENIR

- **Créer une relation de confiance** à la fois avec les fournisseurs et avec les prescripteurs internes pour comprendre les besoins et les anticiper.
- **Mettre en place un cadre** grâce auquel les métiers pourront être autonomes, sans faire peser des risques juridiques à l'entreprise ou faire dériver les coûts.
- **Définir une stratégie à long terme**, qui permette de conserver en interne les compétences critiques et de préserver la souveraineté.

VISION DE
LA PRÉSIDENTE x FREELANCE.COM

Alors que les pénuries de talents concernent des métiers de plus en plus divers, le rôle de l'acheteur est d'anticiper et de sécuriser les ressources. Plutôt que d'intervenir en mode « pompier », il doit s'appuyer sur un panel solide de fournisseurs, enrichi par des solutions digitales pour couvrir un plus large spectre.

« Pour les entreprises, faire appel à des acteurs spécialisés dans l'intermédiation et le portage leur permet d'accéder à un marché où les compétences sont de plus en plus atomisées, et de conserver la maîtrise de leur chaîne de sous-traitance. »

Anthony Berges
Référent Freelance.com
FREELANCE.COM - Deputy CEO
INOP'S - Managing Director

Garant de la conformité et attentif aux aspects économiques, l'acheteur n'est pas là pour imposer mais pour accompagner et trouver le meilleur équilibre entre autonomie des métiers, réactivité et contrôle des coûts.

« L'acheteur de prestations intellectuelles est un chef d'orchestre discret, mais essentiel à la réussite des projets ! »

Nissrine Massaq
Présidente du Club & référente CNA
SIEMENS SMART INFRASTRUCTURE
Directrice Achats

RÉSEAU CNA clubdes acheteurs deprestationsintellectuelles

freelance.com