

« De la flexibilité et de la réactivité en faisant appel au cas par cas à des prestataires externes »



Le cabinet de conseil achats et supply chain qui met à disposition de ses clients des équipiers achats voit cette activité portée par les incertitudes conjoncturelles, mais pour des missions souvent très courtes.

Comment se porte le marché de la prestation achats ?

Le marché des prestataires achats est en pleine croissance depuis plusieurs années, même si le premier réflexe des entreprises avec la crise des années 2008 a été de se séparer d'une partie de leurs prestataires externes. Sur la période 2011 à 2013, KLB Group a enregistré une croissance de ses effectifs de 15 %. En 2014, la hausse a même atteint 20 %. A la fin de cette année, nos effectifs dédiés aux seuls achats et à la supply chain devraient s'élever à 80 consultants. De fait la crise perdurant, les clients ont gelé leurs recrutements internes par manque de visibilité sur leur activité... Face à une activité en dent de scie, ils ont au contraire recherché de la flexibilité et de la réactivité en faisant appel au cas par cas à des prestataires externes, notamment pour les achats.

Quels secteurs sont les plus gourmands en compétences achats externes ?

Les secteurs les plus demandeurs en prestataires achats sont globalement les équipementiers automobile ou aéronautique, l'énergie, la construction et enfin la banque-assurance, qui avait un temps quitté le podium. Les équipementiers demandent, en plus de la compétence achat, des spécialistes en achats de production, que ce soit en électronique, ou mécaniques. Leurs exigences dépassent le seul cadre des achats. Le consultant doit également intervenir au niveau de la supply chain et de la relation fournisseurs. Dans le secteur de l'énergie, la demande cible plus généralement les achats de travaux complexes, tandis que la banque-assurance est plus concentrée sur les achats IT.

En parallèle, certaines de nos offres évoluent également vers des métiers comme le contrôle de gestion afin d'accompagner nos clients sur un périmètre toujours plus large.

Quelles sont les exigences des prescripteurs ?

Ces dernières années, les missions ont changé de profil. Longtemps, les prestataires achats ont été sollicités pour des projets ayant une durée d'intervention déterminée. Désormais, les clients nous demandent de nous engager sur des livrables, avec à la clé une obligation de résultat. Au-delà du support opérationnel, les clients nous demandent de les accompagner dans le cadre d'une montée en compétences de leurs équipes via l'apport de méthodes, d'outils, de benchmarks... Les missions ne se limitent plus à des réductions de coûts. L'objectif peut être également d'étendre le périmètre des achats, développer de nouvelles stratégies achats, construire de nouveaux modes de collaboration avec les fournisseurs...

La durée des missions a-t-elle changé ?

Les missions de nos consultants sont plus courtes. Mais cela tient surtout au manque de visibilité des entreprises sur leurs projets. Nos interventions durent globalement entre trois et six mois. Mais dans 95 % des cas, elles sont prolongées au moins une fois. Après, tout dépend des budgets. Par ailleurs, le taux d'intermission de nos consultants est très faible. En 2014, il n'a pas dépassé les 5 % en moyenne. A noter qu'afficher un taux d'intermission nul n'est pas forcément un bon point pour les clients. Cela peut impliquer un manque de réactivité de notre part, faute de consultants disponibles à tout moment. □