



innoha × A D R A

**CONSEIL EN ACHAT : SITUATION, ENJEUX ET  
PERSPECTIVES  
INTERVENTION DU 23 AVRIL 2024**

# VUCA

**V**OLATILITY

**U**NCERTAINTY

**C**OMPLEXITY

**A**MBIGUITY

## SITUATION MACRO LE CONCEPT DE « PERMACRISE »

- D'UN MONDE VUCA, NOUS ÉVOLUONS VERS LE BANI
- LES PROBLÉMATIQUES DES ORGANISATIONS SONT À LA FOIS PLUS COMPLEXES ET TRANSVERSES
- LA MONDIALISATION QUI PORTAIT EN GRANDE MAJORITÉ LES SUJETS DE TRANSFORMATIONS DES ORGANISATIONS EST REMPLACÉE PAR LES ENJEUX TECHNOLOGIQUES.
- LES NOUVELLES ORIENTATIONS DES ENTREPRISES :
  - COLLABORATION ENTRE LES DIFFÉRENTES

# BANI

**B**RITTLE

**A**NXIOUS

**N**ONLINEAR

**I**NCOMPREHENSIBLE

# SITUATION MICRO

## LE MARCHÉ DU CONSEIL A DOUBLÉ EN 10 ANS

**GROSSE  
DYNAMIQUE  
DE  
CROISSANCE**



**DIVERSIFICATION  
POUR  
SOUTENIR LA  
CROISSANCE  
ET RÉPONDRE  
AUX ATTENTES**

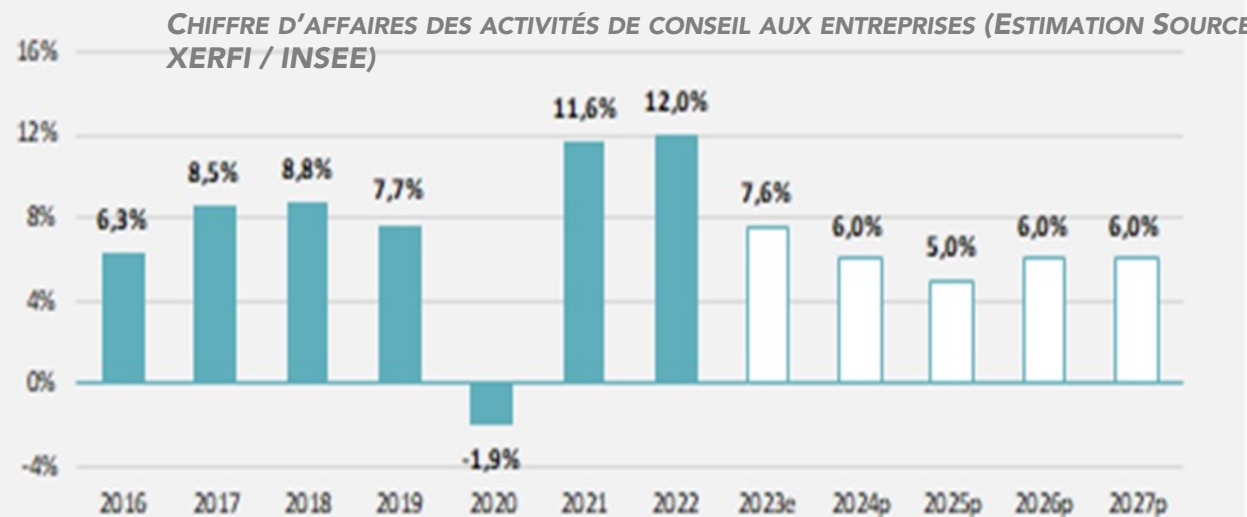


**DE NOUVELLES  
INJONCTIONS  
APPARAISSENT  
COTÉ CLIENTS  
ET  
CONSULTANTS**



# FOCUS 2024

## UNE ANNÉE DE RELATIVE COMPRESSION DU MARCHÉ



# ENJEUX : LES 3 CHANTIERS PRIORITAIRES DES CABINETS

**AUGMENTER LA VALEUR CRÉÉE ET PERÇUE**

1

- **INNOVER DANS LES MODÈLES CONTRACTUELS : SUCCESS/SATISFACTION FEES, FORFAIT, RÉSULTAT, UO, PLANNING, MVT, SAAS...**

**SPÉCIALISER ET MONTER EN COMPÉTENCES**

2

- **ADÉQUATION OFFRE / DEMANDE EN MATIÈRE DE SÉNIORITÉ & EXPERTISES**
- **FORMATION**
- **TEMPORALITÉ**
- **RÉACTIVITÉ**

**FAIRE ÉVOLUER LE MODÈLE SOCIAL**

3

- **RÉMUNÉRATION**
- **TRANSPARENCE DU STAFFING**
- **MODÈLE PYRAMIDAL**

# LE CONSEIL EN ACHAT : UN MARCHÉ DE NICHE



**UNE FONCTION ACHAT  
INTERDÉPENDANTE ET CONSIDÉRÉE  
COMME SUPPORT**

**LES ORIENTATIONS SONT DICTÉES PAR  
DES ENJEUX PLUS LARGES QUI**

**IMPACTENT EN PARTIE LES ACHATS :**

- STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION,  
D'INTERNATIONALISATION, DE  
COMMERCIALISATION...



**DE CE FAIT, LES DÉCLINAISONS DES  
POLITIQUES SONT TRÈS  
OPÉRATIONNELLES ET TACTIQUES  
EN MATIÈRE DE PROJETS :**

- SOURCING,
- PLANS DE RÉDUCTIONS DE COÛTS,
- PROJETS DE DIGITALISATION,
- RÉFÉRENCEMENTS
- M&A



**SANS POUR AUTANT FAIRE  
L'IMPASSE SUR LE QUOTIDIEN QUI  
NE CESSE DE S'ALOURDIR ET DE SE  
COMPLEXIFIER D'ANNÉE EN ANNÉE**

- ADMINISTRATIF : AVEC LE RÉGLEMENTAIRE (NORMES, CERTIFICATIONS, COMPLIANCE, VIGILANCE...)
- OPÉRATIONNEL : AUGMENTATION DE LA COUVERTURE, NIVEAU D'INTERVENTIONS, EXPERTISES ET MANAGEMENT DE PROJETS, REPORTING C-LEVEL
- STRATÉGIQUE : MARKETING ACHAT, RISK MANAGEMENT, MAKE OR BUY
- TECHNOLOGIQUE : DIGITALISATION, DATA

MANAGEMENT

# LE CONSEIL EN ACHAT : UN MARCHÉ ASSEZ ORGANISÉ MAIS HÉTÉROGÈNE

La typologie des cabinets est la combinaison de nombreuses variables avec des niveaux d'impacts et des interdépendances fortes :



# LE CONSEIL EN ACHAT : PERSPECTIVES COURT ET MOYEN

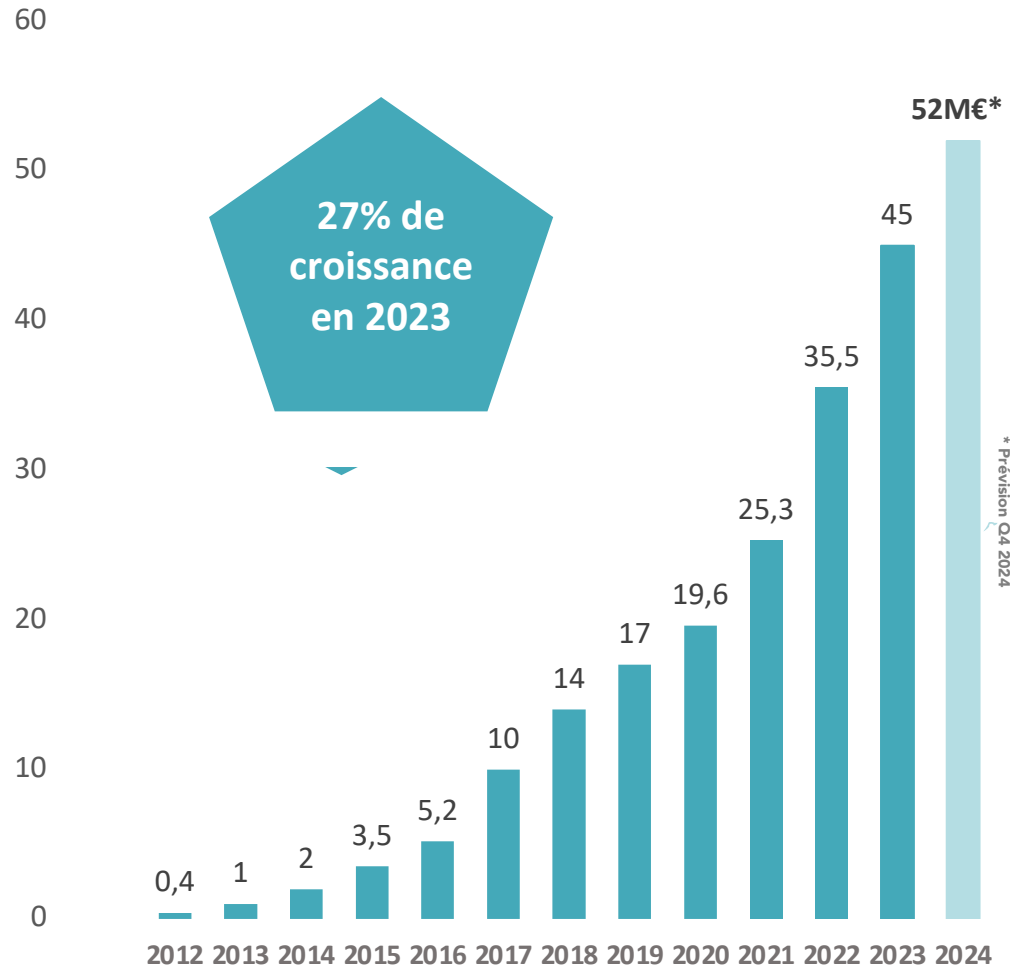
## TERME

Ralentissement du marché sur une courte période suivi d'une reprise linéaire

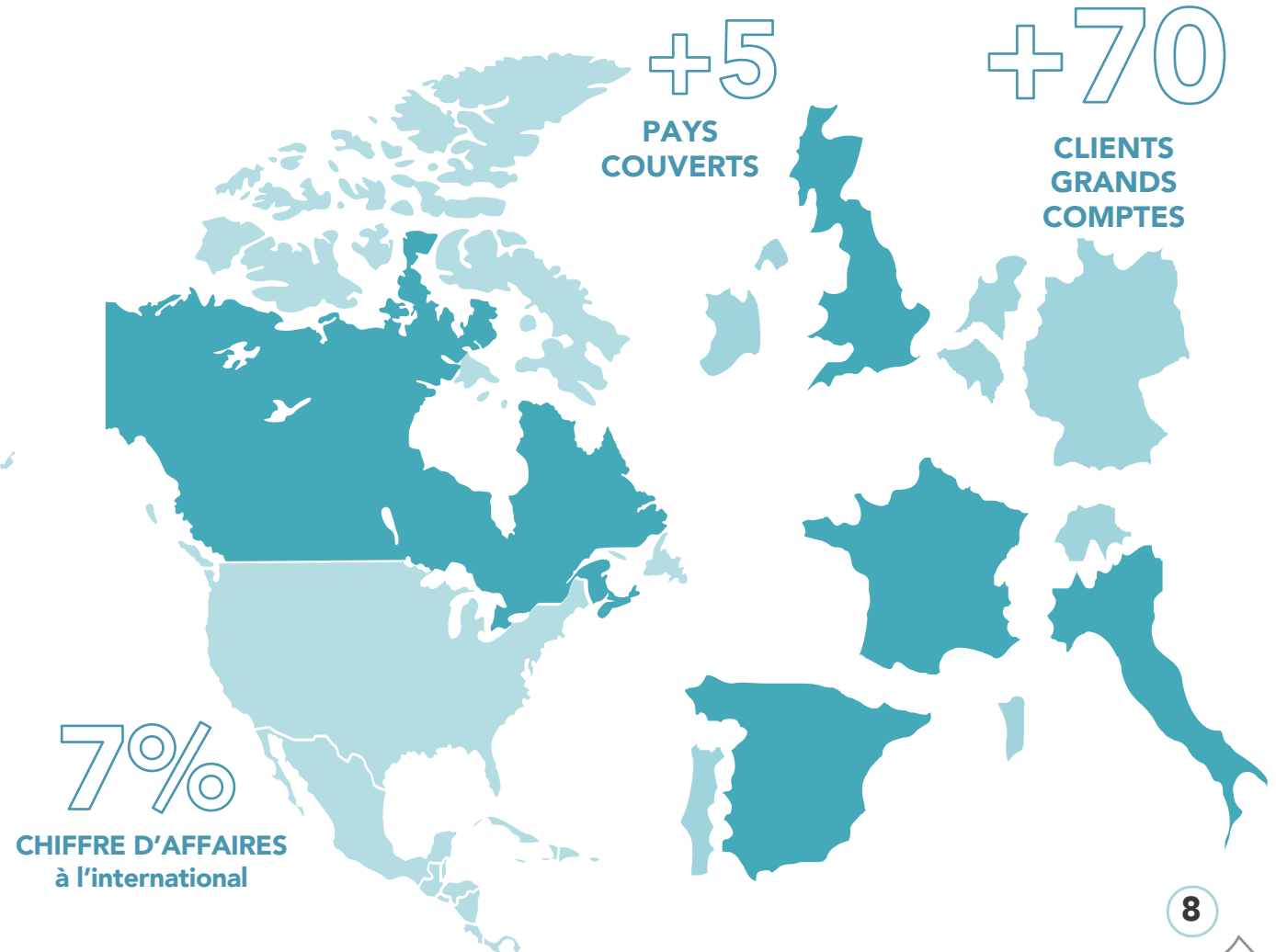
	CAC 40 / SB120	MID CAP	SMALL CAP / ETI	PME
AT OPÉRATIONS/RUN	↑↑	↑	↑	↑
AT PROJETS	↑	→	↑	→
FORFAITS CONSEIL	↑	↑↑	↑	→
RSE	↑	↑↑	↑	→
DATA	↑↑	↑↑	→	→
RÉGLEMENTAIRE	↑↑	↑	↑	-
IA	↑↑	↑	-	-
NEAR OFF SHORING	↑↑	↑	-	-
PRC	↓	↓	↑↑	↑

# L'ENTITÉ INNOHA : UNE CROISSANCE CONTINUE ET DE FORTES AMBITIONS

## Chiffre d'affaires et croissance

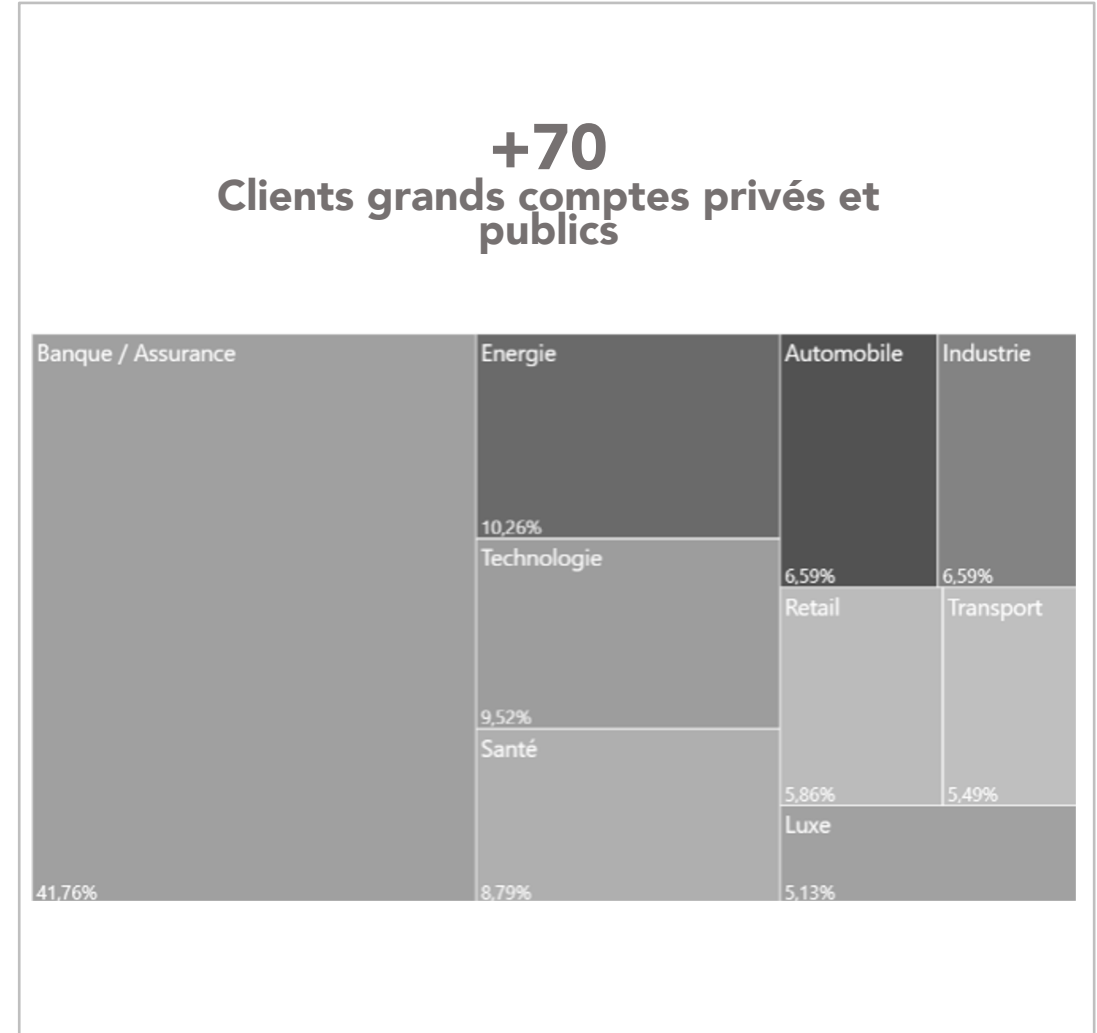
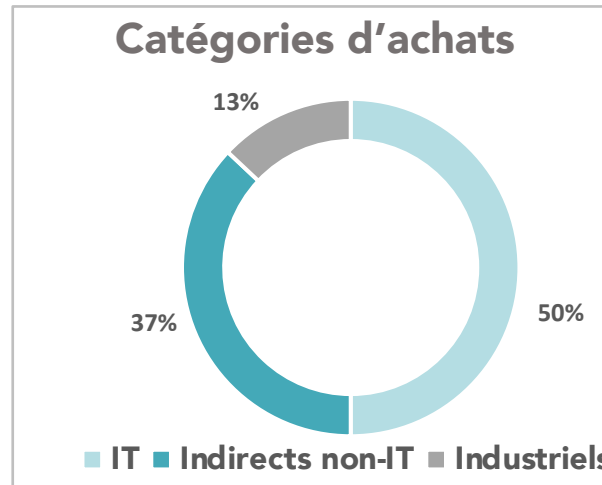
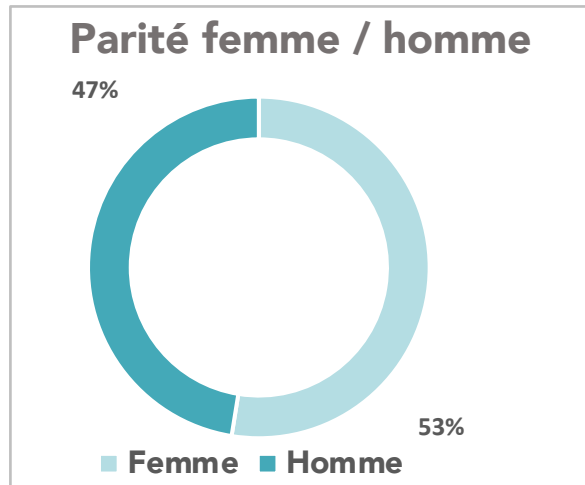
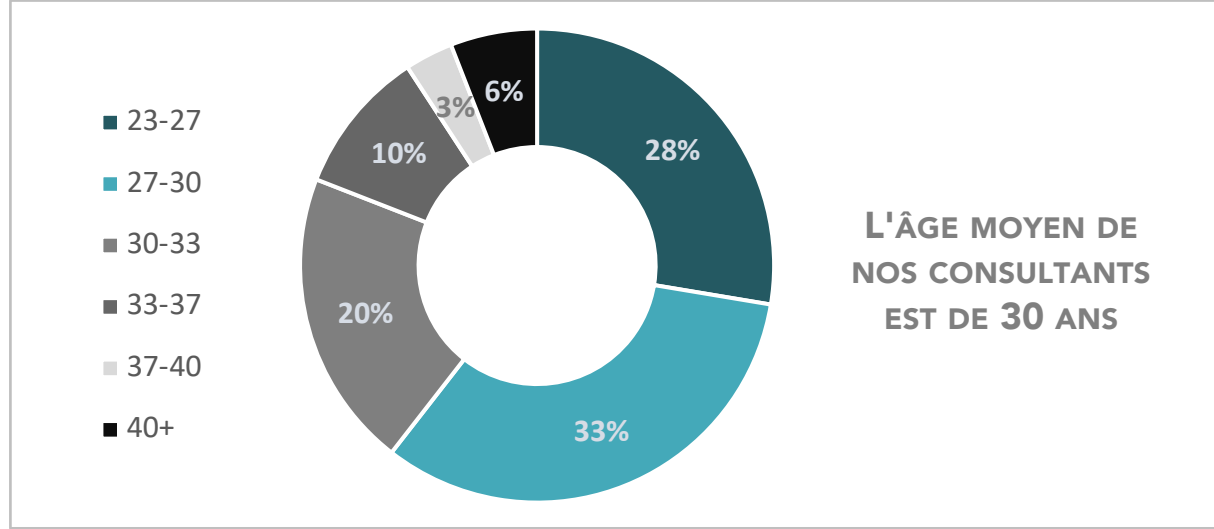


## Indicateurs de développement





# L'ENTITÉ INNOHA : POPULATION CONSULTANT(E)S ET SECTEURS D'INTERVENTIONS



# LE GROUPE : RELAIS DE CROISSANCE ET COMPLÉMENTARITÉ

Nous réalisons en 2024 un chiffre d'affaires consolidé de 75M€ (PUBLIC & PRIVÉ)

**innoha**

**Innoha** notre cabinet de conseil spécialisé dans les achats



**Expertises**

- Achat
- BPO Achat
- Règlementaire/Contract Management/SAM
- Juridique/contrôle de gestion/qualité

**DATEXON**

**Datexon** notre cabinet de conseil spécialisé dans les métiers de la data



**Expertises**

- PMO
- Analyse de la data
- Déploiement Outils
- Règlementaire

**iw**

**Twineeds** notre plateforme de freelances experts



**Expertises**

- Management de transition en achat
- Contract Management
- Expertises de niche
- Supply Chain

# NOTRE OFFRE DE VALEUR

S'affirmer en tant que Business Partner, c'est générer une valeur durable pour toutes les parties prenantes. Face à cet enjeu majeur des fonctions SAM, Contract Management et Achats, nous offrons une suite de solutions et services innovants qui font bouger les lignes et contribuent à développer l'impact positif de ces fonctions.

TRANSFORMATION	OPTIMISATION	OPÉRATION	ACQUISITION ET DÉVELOPPEMENT DES TALENTS
DIAGNOSTIC	AUDIT, CARTOGRAPHIE, POSITION DE LICENCE ET OPTIMISATION	SOURCING FOURNISSEURS, NÉGOCIATION COMMERCIALE ET CONTRACTUELLE ÉDITEUR, EXPERTISES CATÉGORIELLES ET SUIVI DES CONTRATS	RECRUTEMENT
ORGANISATION & GOUVERNANCE DES FONCTION SAM, CM ET ACHATS ET DE LEURS FILIÈRES	ROADMAP CONTRACTUELLE	GESTION DES CAMPAGNES ET AUDIT ÉDITEURS	FORMATION
CONDUITE DU CHANGEMENT	PLAN D'ÉCONOMIES	PILOTAGE DE LA PERFORMANCE ET EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE D'UNE DÉMARCHE SAM	COACHING
OUTILLAGE ET DIGITALISATION	SYNERGIES (FUSION – ACQUISITION)	GESTION DE LA DEMANDE, APPROVISIONNEMENT ET ADMINISTRATION CONTRACTUELLE ET ACHATS	CLUB SAM - CM – ACHATS
INNOVATION COLLABORATIVE	ALLIANCES ET PARTENARIATS	EXTERNALISATION (BPO) DES FONCTIONS SAM, CONTRACT MANAGEMENT ET ACHATS	SÉMINAIRES

# NOS MODES D'INTERVENTION

INNOHA répond aux différentes exigences de ses Clients en apportant son expérience et savoir-faire selon 3 modes d'intervention :

## CONSEIL

POUR FAIRE FACE À VOS NOUVEAUX DÉFIS ET IDENTIFIER DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS, NOS ÉQUIPES APPORTENT UN REGARD INNOVANT SUR LA FONCTION CONTRACT MANAGEMENT DANS UN MODE PROJET ET ENGAGÉ AUX RÉSULTATS (LIVRABLES)

FORFAIT

## OPÉRATIONS

IMMÉDIATEMENT OPÉRATIONNELS, LES COLLABORATEURS D'INNOHA INTERVIENNENT AU SEIN DE VOS ÉQUIPES , NOTAMMENT DANS LE CADRE DE RÉFÉRENCEMENTS, POUR RÉPONDRE AUX PROBLÉMATIQUES STRUCTURELLES ET CAPACITAIRES DE VOTRE ORGANISATION

TJ

## CENTRE DE SERVICES / FACTORY

LES ÉQUIPES INNOHA VOUS ACCOMPAGNENT DANS LA MISE EN PLACE DE PLATEAUX PROJETS, DE CENTRES DE SERVICES SUR SITE OU EXTERNALISÉ SUR UN PÉRIMÈTRE DÉTERMINÉ AVEC ENGAGEMENTS DE RÉSULTATS (LIVRABLES SLA, KPI)

FORFAIT / UNITE D'OEUVRE



innoha.

