



## Maîtrise de l'infogérance et de l'externalisation

S'appuyer sur des compétences  
externes sans perdre le contrôle

Les opérations d'externalisation ou d'infogérance sont des opérations stratégiques et cruciales pour votre activité, mieux vaut les réussir du premier coup.

### Pourquoi et quand faire appel à un prestataire externe

- Présentation des différentes formes d'outsourcing :
  - Externalisation de compétences (régie)
  - Infogérance
  - Inshore (maintien de la proximité)
  - Nearshore (même environnement culturel)
  - Offshore (recherche de gains)
- Approche par la charge : absorber un débordement d'activité en mode projet ou en renfort d'équipe
- Approche par les compétences : recherche d'économies d'échelles ou de compétences ponctuelles
- Marché actuel, acteurs et offres
- Risques et contraintes des modèles d'externalisation

### Le cloud : un cas particulier de l'externalisation

- Introduction au cloud, avantages et contraintes
- Quelles typologies, pour quels usages
- Nature des engagements contractuels

## Mettre en œuvre l'externalisation

- Analyse préalable
- Identification des services externalisables
- Définition précise de l'activité à externaliser
- Capitaliser sur le référentiel de bonnes pratiques eSCM

## Comment choisir le prestataire

- Présélection : utilité du challenger et du « nom »
  - Au moins un leader et un challenger pour cadrer le prix et le service
  - Le bouche à oreille pour identifier les pure player
- Identifier les critères objectifs de choix
  - proximité, réactivité, capacité...
- Comparer les grilles d'analyse
  - Etablir la pondération des différents critères
  - Aller au-delà de la première impression et faire une analyse systématique des différents critères
- Organisation et utilisation de la soutenance
  - Comme un entretien d'embauche il s'agit de lever les incertitudes
  - Laisser s'exprimer le prestataire pour une projection à moyen terme

## Aspects contractuels

- Préparer la rédaction du contrat
- Indicateurs de performance et pénalités
  - Définir les indicateurs et le niveau d'excellence requis en fonction du niveau de maturité du processus outsourcé
  - Les pénalités: principales variables d'ajustement pour les objectifs sur résultat. Elles doivent exister
  - Bonus-Malus: anticiper les variations de qualité et de périmètre pour construire un partenariat avec le fournisseur
- Clauses contractuelles : réversibilité, audit, non débauchage
  - A chacun son expertise: les apports du service juridique, d'un cabinet de conseil expert, du service achat
- Quels aspects du pilotage ne pas déléguer
  - La mise en place du pilotage
  - Les outils de pilotage internalisés ou externalisés

## **INFOS PRATIQUES**

Durée : 2 j.

Tarif : 1 480 € HT

## **OBJECTIFS**

Quand faire appel à un prestataire externe et comment le choisir ?

## **PUBLIC CONCERNÉ**

DSI, Middle management SI, Responsable de l'exploitation

## **PRÉREQUIS**

Aucun

## **FORMATION PROPOSÉE**

Eligible au DIF

Inter-entreprise : oui

Intra-entreprise: oui

## **CONTACT**

[contact@provadys.com](mailto:contact@provadys.com)

Provadys Paris : +33 (0)1 46 99 93 80

Provadys Sophia-Antipolis : +33 (0)4 93 00 87 50

Provadys Nantes : +33 (0)2 85 52 65 48