

Maîtriser l'Outsourcing



Les clés de son projet d'externalisation



Sommaire



- Pourquoi externaliser ?
- Décider d'un projet d'externalisation
- Les acteurs
- Les apports d'un spécialiste en externalisation
- Contact

Pourquoi externaliser ?



Pour une grande variété de raisons, fonction des problèmes existants dans l'entreprise, de ses challenges et de la disponibilité des offres:

- Besoin de renforcer la 'puissance de feu' d'un département
- Perte de compétitivité
- Maîtrise des dépenses
- Fort turnover de personnel (senior management,..)

Pourquoi externaliser ?



- Maîtrise budgétaire
- Décrochage par rapport aux 'best practices'
- Recaler les stratégies au sein de l'entreprise
- Dates de livraisons non respectées
- Se recentrer sur le 'Core Business'
- Besoin d'améliorer: croissance, ROI, valorisation des actions

Pourquoi externaliser ?



- Plan progrès traçabilité: documentation, indicateur
- Optimisation qualité de service
- Plan progrès planning
- Redondance ou inadéquation d'infrastructure
- Besoin de BCP (Business Continuity Planning)

Décider d'un projet d'externalisation



- Définir le périmètre à externaliser
 - Exhaustif
- Définir le périmètre à ne pas externaliser
 - Core business, Compétences spécifiques entreprises, fonctions non planifiables
- Déterminer la bonne période pour externaliser
 - Eviter les interférences entre projets 'gestion du changement'
- Etablir un plan de gestion des risques

Les acteurs



1. L'entreprise

- La Direction
- Le Personnel
- Les partenaires
- Les clients

2. Les fournisseurs en infogérance

3. Les spécialistes de l'externalisation

Les apports d'un spécialiste en externalisation

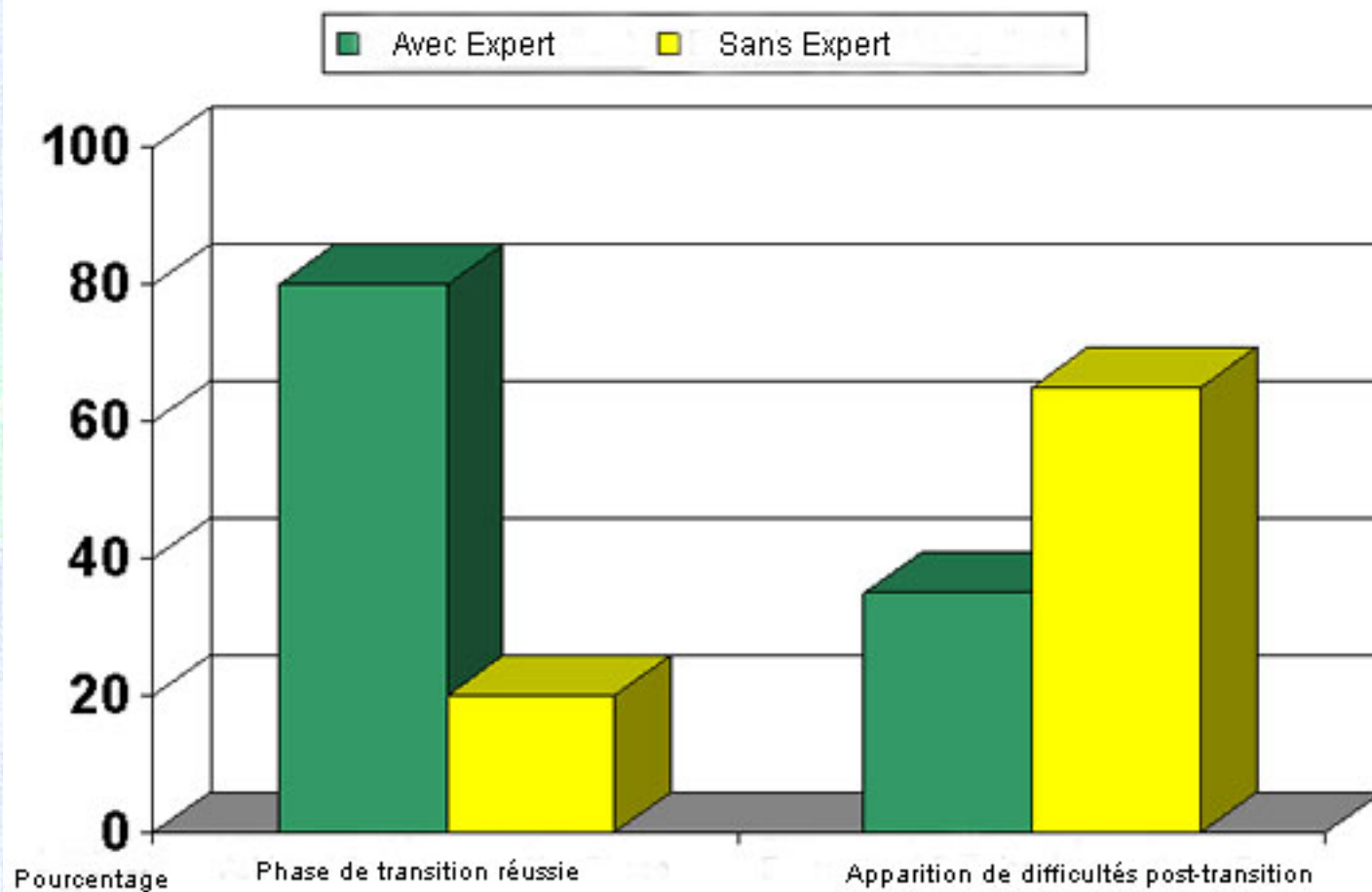


Un client témoigne:

« Du point de vue des coûts, pour moi, ils sont rentables, dès la rédaction des RFP⁽¹⁾, le réglage des détails d'implémentation, et la négociation du contrat. »

⁽¹⁾ Appel d'offre

Utilisation d'un expert en externalisation



© 2003 Outsourcing Center. All Rights Reserved.

Les apports d'un spécialiste en externalisation



- Analyser l'intérêt d'externaliser
- Identifier les fournisseurs adaptés au projet
suivant une démarche robuste
- Etablir les conditions d'une relation client
fournisseur long terme
- Analyser et évaluer les risques

Les apports d'un spécialiste en externalisation



- Construire des RFP sur un périmètre complexe
- Définir et négocier les contrats
- Vérifier la qualité de la structure de gouvernance, du niveau de services, et du directeur de compte.

Les apports d'un spécialiste en externalisation



- Poser les bonnes questions lors des négociations
- Identifier les points de faiblesses du fournisseur
- Raccourcir la durée du projet
- Optimiser la communication autour du projet

Les apports d'un spécialiste en externalisation



- Déterminer le calcul du ROI
- Déterminer le plan progrès et ses indicateurs
- Déterminer les indicateurs de succès de la relation
- Alerter sur les zones de danger

Les apports d'un spécialiste en externalisation



- Clarifier les critères de décisions
- Eviter les erreurs coûteuses
- Clarifier les constituants des prix
- Etablir les conditions de la phase de transition

Les apports d'un spécialiste en externalisation



Impact sur la 'Bottom Line'

« Quelle est la valeur du conseil ? Si l'expert en externalisation vous alerte sur les zones de danger d'un territoire inconnu, le conseil est inestimable. Si le conseil évite les échecs, rassemble et analyse les données utiles, et évite les erreurs coûteuses, la valeur est facile à mesurer. Si le conseil rend les critères de décisions clairs et prédictibles, la valeur du conseil vaut bien plus que son prix . »

Contact



■ Pour en savoir plus:

