

Externalisation et sous-traitance informatique

Régie, infogérance, forfait et tierce maintenance applicative : les bonnes pratiques

 Présentiel ou en classe à distance



2 jours (14 h)

Prix inter : 1.890,00 € HT

Forfait intra : 3.850,00 € HT

Réf.: MG853

Pour optimiser les ressources dans un projet ou dans le management au quotidien d'un service informatique, l'externalisation et l'appel à sous-traitance sont des leviers puissants. Il importe donc d'en comprendre les mécanismes essentiels, en vue de les appliquer dans un contexte opérationnel.

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui

- Directeurs et chefs de projet
- Consultants
- Tous les acteurs projets en relation avec des prestataires externes (pilote, acheteur, techniciens, etc.)



Prérequis

- Connaissance minimale du système d'information
- **Disposez-vous des connaissances nécessaires pour suivre cette formation ? Testez-vous !**

Programme

1 - Analyser l'opportunité de recourir à des prestataires

- Les enjeux, les avantages et les risques de la démarche
- Les méthodes : externalisation, sous-traitance, outsourcing
- Les types d'acteurs externes (infogérants, sous-traitant)
- Les types de projets concernés
- Les référentiels eSCM, Cobit

2 - Les étapes et outils de sélection de prestataires

- Les acteurs et leurs responsabilités respectives
- Définir et bien clarifier le type de prestation attendue (objectifs, besoins, contraintes)
- Phase 1 : le cadrage : - L'étude de marché des prestataires - La rédaction du cahier des charges - L'organisation de l'appel d'offres - Rappel du code des marchés publics en Informatique - Les pièges à éviter lors de la consultation - Comment anticiper les difficultés lors de l'exécution de la prestation ?
- Phase 2 : la consultation : - Construire le cahier des charges, connaître les rubriques indispensables - Quels prestataires mettre en concurrence et comment ? - Le déroulement de bout en bout d'un appel d'offres - Comment bien élaborer sa short list ?
- Phase 3 : la sélection : - Établir les critères de choix pertinents du prestataire et leur pondération
- Phase 4 : La contractualisation : - Organiser et planifier cette activité (matrice RACI des parties prenantes) - Définir les livrables contractuels par ordre de priorité (PAQ, convention de service ...) - Négocier les termes du contrat et des clauses spécifiques

3 - L'exécution de la mission du prestataire externe

- Les processus à dérouler pour produire les livrables attendus
- Les outils et les modalités de réception des prestations de services (protocole de validation et de recette, procès-verbal, ...)
- L'organisation de l'activité globale (côté client et prestataire)

- Les outils à mettre en oeuvre
- Les spécificités du management transversal : coopération, coordination, relationnel

4 - Le pilotage du prestataire externe

- Suivre la qualité de service à l'aide d'indicateurs
- Les instances de pilotage : acteurs et outils
- La communication et le circuit de prise de décision
- Le pilotage contractuel : suivre le contrat
- Le pilotage budgétaire/financier : anticiper, suivre et valider
- Le pilotage des délais : mesurer l'avancement
- Le pilotage qualité : évaluer la conformité
- Le pilotage des risques : définir et suivre les risques
- Le pilotage des évolutions et des modifications
- Le pilotage des Ressources Humaines : quand cela est possible !
- Préserver l'économie du contrat
- S'améliorer ensemble : le plan d'action de progrès

5 - Anticiper et gérer les crises

- Les basiques de la gestion de crise
- La prévention et les leviers de négociation

6 - La clôture du contrat

- Les responsabilités du prestataire et du donneur d'ordre
- Préparer et organiser la fin de la prestation et/ou de la réversibilité
- Solder les attentes de chacune des parties
- Clôturer la prestation et libérer les ressources
- Garantir la continuité dans le temps
- Le bilan du projet et l'évaluation du prestataire



Les objectifs de la formation

- Être capable d'identifier les enjeux et les moments clés pour gérer les prestataires externes
- Apprendre à mettre en place les contrats, les dispositifs, les outils et les comportements pour créer une dynamique constructive
- Savoir créer les indicateurs pertinents pour suivre la performance des partenaires
- Comprendre comment manager efficacement ses prestataires au quotidien
- Pouvoir identifier et analyser les dérives potentielles et y apporter des solutions
- Apprendre à maintenir dans la durée l'implication des prestataires
- Savoir gagner son autorité et sa légitimité dans une relation non hiérarchique



Evaluation

- Pendant la formation, le formateur évalue la progression pédagogique des participants via des QCM, des mises en situation et des travaux pratiques. Les participants passent un test de positionnement avant et après la formation pour valider leurs compétences acquises.



Les points forts de la formation

- Basé sur des études de cas et des mises en situation réelle, ce séminaire permettra de maîtriser des projets de nature diverse et variée avec efficacité et assurance.

- Les retours d'expérience d'un consultant expert du sujet.



Dates et villes 2026 - Référence MG853



Dernières places disponibles



Session garantie

Rouen

du 29 janv. au 30 janv.

du 18 juin au 19 juin

du 20 août au 21 août

Rennes

du 29 janv. au 30 janv.

du 20 août au 21 août

du 9 nov. au 10 nov.

Paris

du 29 janv. au 30 janv.

du 18 juin au 19 juin

du 9 nov. au 10 nov.

du 26 mars au 27 mars

du 20 août au 21 août

Sophia Antipolis

du 29 janv. au 30 janv.

du 18 juin au 19 juin

du 20 août au 21 août

A distance

du 29 janv. au 30 janv.

du 18 juin au 19 juin

du 9 nov. au 10 nov.

du 26 mars au 27 mars

du 20 août au 21 août

Nantes

du 29 janv. au 30 janv.

du 20 août au 21 août

du 9 nov. au 10 nov.

Bordeaux

du 29 janv. au 30 janv.

du 18 juin au 19 juin

du 20 août au 21 août

Lyon

du 29 janv. au 30 janv.

du 18 juin au 19 juin

du 20 août au 21 août

Strasbourg

du 29 janv. au 30 janv.

du 18 juin au 19 juin

du 20 août au 21 août

Marseille

du 26 mars au 27 mars

du 18 juin au 19 juin

du 9 nov. au 10 nov.

Lille

du 26 mars au 27 mars

du 18 juin au 19 juin

du 9 nov. au 10 nov.

Toulouse

du 26 mars au 27 mars

du 20 août au 21 août

du 9 nov. au 10 nov.

Aix-en-Provence

du 26 mars au 27 mars

du 18 juin au 19 juin

du 9 nov. au 10 nov.