



RÉUSSIR SES CONTRATS D'INFOGÉRANCE ET DE TIERCE MAINTENANCE APPLICATIVE



Dates : consulter le calendrier

Durée : 1 jour ; 7 heures

Lieu : Paris

Tarif : consulter le dépliant « Tarifs »

Prérequis : aucun

Référence produit : INFOG1

LES POINTS FORTS

- ▶ Pédagogie tournée vers la pratique, entraînement sur des situations réelles avec de nombreux exemples de difficultés, pièges, risques et réussites ; présentation des bonnes pratiques ; échanges et débats entre participants
- ▶ Un temps réservé aux questions propres aux spécificités des activités de l'organisation



www.utc.fr
→ Formation
continue et VAE

EN
SAVOIR
+

En matière d'externalisation informatique, la contractualisation et la gouvernance restent encore les maillons faibles. Il existe de bonnes pratiques permettant de diminuer fortement les risques sur ces phases.

OBJECTIFS

- Connaître les meilleures pratiques pour bâtir de bons contrats ;
- Bien négocier en fonction de différents objectifs ;
- Mettre en place une gouvernance efficiente.

PUBLIC

Toute personne pouvant être impliquée dans la négociation de contrat et dans la mise en place de gouvernance d'externalisation informatique : gestionnaires de contrat ; responsables opérationnels de contrats d'externalisation ; responsables de département infrastructure ou études et développement ; acheteurs de services informatiques ; juristes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Études de cas réels ; présentations et échanges entre participants sur leurs propres expériences.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation effectuée à l'occasion des mises en situation et des études de cas.

PROGRAMME

Contractualiser

- Analyser le style et la forme du contrat ;
- Ne pas négliger la due diligence ;
- Établir les inventaires ;
- Définir les services et les plages de services avec suffisamment de précision ;
- Établir des niveaux de services raisonnables, en comprendre le coût ;
- Savoir sur quels éléments de législation s'appuyer dans les situations de transfert de personnel ;
- Connaître les principes qui faciliteront la négociation (négociation commerciale et négociation juridique) ;
- Comprendre tous les éléments constitutifs du prix, les modèles de tarification, la gestion de la variabilité, la reprise des matériels et des logiciels.

Mettre en place la gouvernance

- Constituer l'équipe de gouvernance : compétences, rôles et effectifs ;
- Définir les processus et les matrices de responsabilité en évitant trop de complexité ;
- Définir les comités et les responsabilités ;
- Établir une bonne gestion des relations : comment utiliser le contrat, comprendre la valeur de la confiance dans les relations, développer conjointement la collaboration et la performance, gérer les difficultés et les conflits, avoir recours à la médiation ;
- Comprendre la portée des audits et des *benchmarks* et quelles actions en tirer.

Préparer le *business case*

- Constituer des *business cases* raisonnables ;
- Évaluer les scénarios selon les risques.

INTERVENANTS

Nos intervenants sont issus des secteurs économiques publics, privés, académiques et professionnels. Ils comptent généralement plus de 10 ans d'expérience professionnelle dans leur domaine d'expertise.

