

** Cette fiche à été générée sur formation-cn.fr le 08/12/2021 à 00:12 **

Ref : CN2028

Durée : 2 jours

Tarif : 1 490 €HT

Formation contrats d'externalisation

Parce que l'externalisation consiste à faire exécuter par un prestataire extérieur une activité ordinairement intégrée dans l'entreprise, il est indispensable de s'assurer à travers un contrat de la qualité, du suivi et de la pérennité de l'activité externalisée. Pour limiter le risque pour l'entreprise de devenir dépendante de son prestataire, il faut anticiper les causes et les conséquences de la sortie du contrat d'externalisation et notamment les conditions de reprise en interne de l'activité à travers une clause de réversibilité.

Objectifs de la formation contrats d'externalisation :

Acquérir les réflexes essentiels pour négocier et auditer vos contrats d'externalisation.

Programme de la formation contrats d'externalisation :

Identifier les contrats d'externalisation

- La qualification juridique/la sous-traitance
- Structurer son projet
 - Définir les objectifs : la qualité, les économies financières...
 - Cerner le périmètre des services externalisés

Mettre en place son projet d'externalisation

- Préparer l'appel d'offres
 - Les enjeux préalables d'une bonne préparation du projet : les audits internes techniques, financiers et juridiques
 - La rédaction des documents de l'appel d'offres : les points essentiels et les prérequis juridiques
 - La rédaction du cahier des charges : ne rien oublier dans la formalisation de ses besoins
- Comparer les offres
 - Le processus de dépouillement des offres
 - L'évaluation objective des réponses par notation (scoring) : élaborer et mettre en place cet outil synthétique et comparatif d'aide à la décision
 - Les impératifs juridiques pendant la phase d'appel d'offres
- Exercice d'application : élaboration d'un tableau comparatif d'offres

Rédiger un contrat d'externalisation adapté à son projet

- Mesurer les enjeux des clauses essentielles
- Rédiger les clauses du contrat et proposer des compromis de clauses négociées
- **Exercice d'application** : rédaction des clauses essentielles du contrat d'externalisation
- Les clauses structurantes : préambule, objet, définitions, durée
- Les clauses sur la responsabilité : obligation de moyens/obligation de résultat, dommages directs/dommages indirects
- Les clauses sur la propriété intellectuelle : la protection de son patrimoine intellectuel, la licence/la cession de droits d'auteur
- Les clauses de garanties : garantie d'évolution, de compatibilité, garantie de qualité de service/SLA
- Les clauses de pénalités : les enjeux, clause pénale/astreinte, les clauses de bonus/malus
- Les clauses sur les transferts : matériels, biens intellectuels, savoir-faire, personnel
- Les clauses de fin de contrat : résiliation, réversibilité
- Les clauses financières : l'opportunité des clauses de benchmarking/d'audit, les clauses d'évolution/de révision et de modification des prix

Optimiser la négociation de son contrat d'externalisation

- Anticiper les exigences et les limites de son partenaire
- Répondre aux demandes de son partenaire
- **Mise en situation** : négociation acheteur/vendeur des clauses essentielles d'un contrat d'externalisation

Public

Acheteurs, côté client, Commerciaux, côté prestataire, Responsables informatiques, Juristes

Méthodes pédagogiques

La formation est décomposée en séquences qui respectent une progression pédagogique et agissent sur les trois niveaux d'apprentissage : savoir, savoir-faire et motivation. Notre approche alterne apports théoriques, exercices pratiques et/ou études de cas utilisant des méthodes d'animation actives et permettant une meilleure compréhension des concepts et une appropriation accélérée. Tous les cas pratiques seront adaptés à votre contexte.