



Leadership et communication

## Piloter la sous-traitance

2 jours (14h00) | ★★★★★ 5/5 | GP-PIL | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation  
délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Gestion de projets > Leadership et communication

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 23/05/2024.

### Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Expliquer les raisons pour lesquelles une entreprise peut choisir d'externaliser ou de sous-traiter
- Identifier les avantages et les inconvénients de l'externalisation et de la sous-traitance
- Décrire les risques associés à l'externalisation et à la sous-traitance
- Développer une démarche d'achat pour l'externalisation
- Rédiger un contrat de service avec des clauses spécifiques, notamment un accord de niveau de service (SLA)
- Evaluer l'exécution du contrat avec le prestataire
- Gérer efficacement la relation avec le prestataire de services
- Evaluer les résultats et les performances du prestataire en termes de délais, de coûts, d'objectifs et de services
- Utiliser des indicateurs appropriés pour suivre et mesurer les performances du prestataire
- Evaluer la conformité du prestataire par rapport aux exigences contractuelles et aux objectifs opérationnels.

### Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel\* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode\*\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

\* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

\*\* ratio variable selon le cours suivi

## Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## Public concerné

Managers et chefs de projets.

## Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence élargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

# Programme

## 1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

## 2) Pendant la formation

### Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

### Externaliser ou sous-traiter : pourquoi ?

- Identifier les raisons d'externaliser ou de garder un service en interne
- Les bénéfices attendus
- Les inconvénients
- Les risques

### Comment faire pour externaliser ?

- Démarche achat ?
- Rédaction du contrat de service "SLA"
- Contrôler l'exécution du contrat
- Gérer la relation avec le prestataire
- Etablir un bilan de fin de contrat

### Cibler et sélectionner les prestataires

- Connaître son marché
- Savoir comment fonctionne la relation client-fournisseur
- Les types de prestations
- Rédiger un cahier des charges
- Les acteurs et leurs responsabilités respectives
- Les informations nécessaires pour choisir un prestataire
- Etablir les critères de choix du prestataire et leur pondération

- Définir les livrables
- Inclure et négocier des clauses spécifiques

### **Les aspects juridiques**

- Garantir la confidentialité
- La responsabilité délictuelle et contractuelle
- Les obligations du vendeur et de l'acheteur
- Les obligations de moyens et de résultats
- Le délit de marchandage

### **Le suivi du prestataire**

- L'évaluation du prestataire
  - Délais
  - Coûts
  - Objectifs
  - Services
- Les indicateurs
- Le suivi opérationnel

### **Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)**

- Autodiagnostic
- Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires
- Exercices d'entraînement
- Analyse de scénarii
- Brainstorming en sous-groupe
- Jeux de rôle
- Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique
- Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes

### **Synthèse de la session**

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

## **3) Après la formation : consolider et approfondir**

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

### **Modalités d'évaluation des acquis**

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

### **Accessibilité de la formation**

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

## **Modalités et délais d'accès à la formation**

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.  
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.  
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.