

Faites travailler... les autres !

Pour gagner un temps précieux, vous pouvez faire le choix d'externaliser certains services de l'entreprise. Quelques conseils pratiques qui vous aideront à y voir plus clair dans votre projet d'externalisation.

PAR FRANÇOIS SOLIGNAC | DIRECTEUR GÉNÉRAL | ASAREO | WWW.ASAREO.FR

AVANT D'EXTERNALISER

Cadrez bien la mission

Quelles sont les responsabilités que je souhaite déléguer ? Quelle sera la durée de la mission ? Quels sont les objectifs à atteindre ? Tout ceci doit être parfaitement défini avant de vous lancer dans le projet.

Comparez diverses solutions

Les possibilités sont nombreuses : stagiaire, job étudiant, freelance, embauche interne, prestataire spécialisé, externalisation offshore... Le coût ne doit pas être le seul critère de choix : viabilité de la solution sur le long terme, expertise nécessaire, flexibilité doivent peser dans votre décision.

LE CHOIX DU PRESTATAIRE

Étudiez différentes propositions

Comparez plusieurs offres, au niveau du tarif bien sûr mais aussi en termes de compétences proposées ou d'engagement demandé. Définissez une liste de critères de sélection et notez chaque prestataire en fonction. Ne

négligez pas le feeling avec l'interlocuteur, sa disponibilité, et sa capacité à comprendre votre problématique.

Demandez des références clients

Choisissez un prestataire qui connaît votre secteur et qui a déjà travaillé avec des entreprises de votre taille, qui rencontrent des problématiques similaires aux vôtres. Demandez des exemples de missions réalisées.

Portez une grande attention aux contrats

Choisissez des prestataires dont les contrats sont clairs. Le contrat doit vous protéger tout autant que le prestataire. Dans le cas de l'externalisation offshore, veillez à ce que les contrats soient soumis au droit français.

Demandez un interlocuteur dédié

Privilégiez les prestataires qui vous proposent une continuité dans le suivi de la mission. Dans le cas d'un prestataire offshore, privilégiez ceux qui possèdent une représentation en France pour faciliter les échanges.

Débutez par un test

Au départ, votre engagement doit être limité. Afin de vous faire une idée des capacités du prestataire à ré-

pondre à votre besoin, négociez un test.

Créez un comité de pilotage

Un comité de pilotage, composé de membres du management du prestataire et de votre entreprise, vous donnera une bonne visibilité sur le déroulement de la mission, les résultats atteints et les réorientations à mettre en place le cas échéant.

Définissez des indicateurs de suivi

Ces indicateurs devront vous donner une vision d'ensemble de la mission afin d'évaluer la rentabilité de l'opération. Ils doivent être pertinents et adaptés à votre besoin, et si possible être contractuels.

Négociez une part de facturation variable

Sur la base de ces indicateurs, fixez des objectifs à atteindre et négociez une part variable de rémunération en fonction de ces objectifs. Cette part pourra atteindre 20 à 40 % du montant total du contrat. ●

LE LANCEMENT DE LA MISSION

