

## ACTUALITÉS

### *Sept critères pour choisir son partenaire offshore*

**Convaincu par le modèle offshore, vous souhaitez réaliser un premier projet. Comment sélectionner un prestataire sans se tromper ? Comment s'assurer que le projet sera conforme au cahier des charges et qu'il sera livré dans les délais ? mieux vaut ne pas se tromper. Voici 7 critères à prendre en considération pour éviter les mauvaises surprises.**

**La capacité de réactivité.** Observer la rapidité de réponse des SSII que vous contactez. Est-elle de quelques jours ou de plusieurs semaines ? La réactivité est un signe fort de motivation de votre partenaire offshore potentiel.

**La présence d'un centre de pilotage en France.** Votre partenaire potentiel est-il présent uniquement dans le pays cible, ou a-t-il une représentation, voire un centre de pilotage avec une expérience du management offshore et une culture des outils collaboratifs ? Les prestataires qui affichent un centre de pilotage français sont plus sûrs, mais leur offre est généralement plus chère.

**Le coût.** Raisonner toujours en coût total de prestation. Le différentiel de salaire et de frais de structure des prestataires présents dans différentes zones géographiques permet d'initier une comparaison. Cependant il est important de porter une attention toute particulière sur la productivité des équipes locales. Un prestataire qui vous propose un coût journalier 2 fois moins élevé qu'un autre ne vous apportera aucun gain s'il est 2 fois moins productif.

**Le niveau de compétences.** Juger un niveau d'expertise passe souvent par le développement d'un projet pilote. L'analyse du code développé permet de se rendre compte de la qualité du travail du prestataire et de mesurer sa capacité de compréhension des données fonctionnelles et techniques du projet. Pour tout projet mené en offshore, la compréhension du besoin client est cruciale car il sera coûteux de réexpliquer le besoin. Un critère de compétence du prestataire repose sur sa capacité à s'engager.

au forfait sur toute ou une partie du projet. De plus, travailler au forfait permet de cadrer la prestation en termes de volume et de délai, et entraîne donc un engagement de moyens pour assurer un résultat. L'engagement doit également se faire sur la qualité, en mettant en place des indicateurs de niveau de service (Service Level Agreement) pour suivre la prestation.

**Le niveau d'expérience.** Demander des informations sur les processus et les outils de suivi de projets, des tests et de livraison mis en œuvre permet d'évaluer le savoir-faire du prestataire. Si la société travaille déjà avec les U.S.A., c'est un point positif car les U.S.A. sont le plus gros acheteur de prestations offshore. On peut en déduire que le prestataire est rôdé aux méthodologies adaptées à l'offshore.

**Un contrat signé en France.** Une signature de contrat sous régime légal français évite de se retrouver en difficulté lors d'un litige avec son prestataire.

**Le choix du pays.** Le nombre de ressources technologiques disponibles dans le pays, la qualité des infrastructures, le système éducatif, la stabilité économique et politique, les salaires, le décalage horaire sont autant de paramètres à prendre en compte. Si pour certains l'Inde est sérieusement « challengée » par des destinations Nearshore ou des pays telles que la Chine ou le Vietnam, pour d'autres l'Inde restera de loin le leader incontesté du secteur de l'offshore. C'est le cas de John McCarthy qui publiait il y a quelques mois un article intitulé « China's Diminishing Offshore Role ». Selon lui, le marché chinois n'a pas décollé comme prévu. Les raisons invoquées pour cette croissance décevante sont un manque de travailleurs anglophones et l'insuffisance du respect des lois sur la propriété intellectuelle. L'article « India being Bangladed by China » paru sur un site indien indique que : « les leaders indiens sont tellement loin devant leurs homologues chinois que même dans 10 ans, leur position ne sera pas sérieusement menacée. Dans les 10-15 ans à venir, sur les 10 meilleures sociétés du marché de l'externalisation il n'y a aucun doute que six ou sept d'entre elles seront indiennes ... »

## ÉVÉNEMENTS

### *Conférence plénière de l'European Outsourcing Association*

#### **Matinée-débat avec la restitution des travaux des différentes commissions de l'EOA**

En tant que membre de l'EOA, Pi-Offshore participera à la conférence plénière de cette association qui se tiendra à Paris le 8 octobre 2008. Cette matinée débat entre dans le cadre des activités et missions de partage de l'information entre pairs, de développement de l'efficacité de l'externalisation. Nous aborderons différentes problématiques, et notamment celles liées aux ressources humaines, au Business Process Outsourcing, au Global Sourcing et les aspects juridiques de l'outsourcing.

### *Road Show organisé par le CCIP et Syntec Informatique*

#### **Du 2 au 8 novembre 2008**

Pi-Offshore sera présent au côté de SSII indiennes lors du Road Show prévu à Paris, Sophia Antipolis et Madrid la première semaine de novembre. Nous rencontrerons alors des entreprises européennes (PME et Grands Comptes) et leur exposerons les clés du succès de l'outsourcing, les avantages de l'externalisation de toute ou une partie de son SI et nous serons disponible pour apporter une réponse à leur attente spécifique.