

# Business Case

## Programme projet d'offshorisation de services d'une DSI pour le compte d'un Groupe bancaire et financier international

### Contexte

---

Le client a souhaité être conseillé sur un projet de forfaitisation et d'offshorisation de services, avec obligation de résultats, sur le cœur de son métier, sur les phases suivantes :

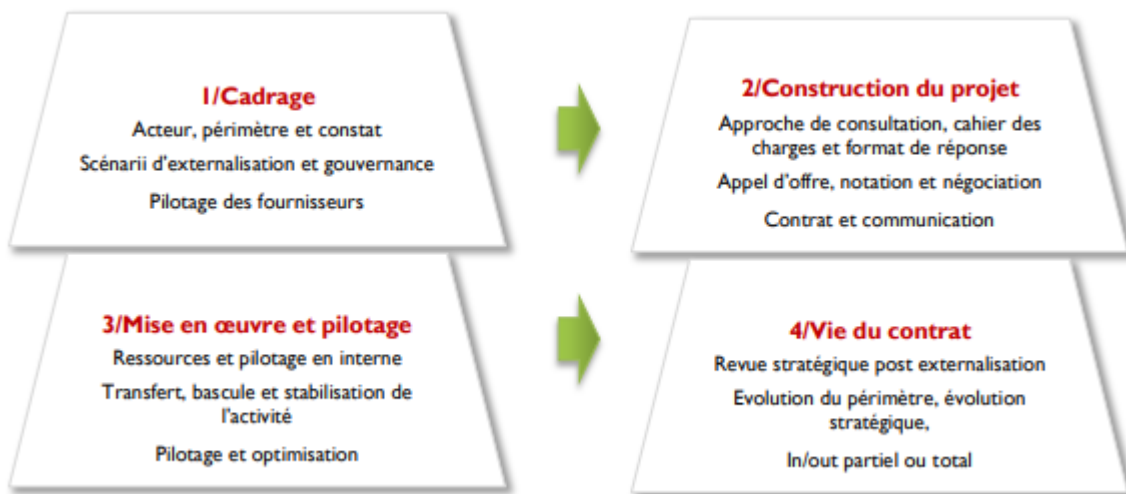
- Processus et critères de sélection (appel d'offres)
- Négociation
- Contractualisation
- Structuration du projet de mise en œuvre

La qualité du modèle opérationnel à retenir ainsi que les objectifs d'économies étaient fondamentaux pour le choix du partenaire et l'organisation future de l'activité

### Enjeux

---

- Réduire les coûts de la structure par une mutualisation des ressources et un passage en mode de prestation au forfait de façon systématisée
- Conduire le changement sur cette démarche très innovante au sein de la structure



### Solutions

---

La démarche d'intervention a permis de livrer :

- Un système partagé multi-fonctions d'évaluation des soumissionnaires
- Une coordination du projet dans cette phase amont entre les différents acteurs (opérationnels, sourcing, achats)
- Des business cases, des notes et des dossiers de décisions aux instances de Direction

- Des contrats de forfaitisation + off-shorisation avec des annexes techniques permettant de garantir la bonne exécution du projet de transition en phase exécution sur 9 mois et de la phase Run sur 3 ans

### Valeur ajoutée

---

Le client a bénéficié de :

- Une objectivation dans les critères de sélection d'un grand partenaire technique
- Une coordination entre des fonctions aux intérêts parfois contradictoires (Sourcing, achats, opérationnels)
- Une aide et des conseils dans le montage des dossiers d'information et de décisions pour la direction (Notes, business plans, et présentations)
- Un apport d'expertise et d'expérience sur les projets d'externalisation et les montages contractuels afférents

