

Renégocier le contrat
pour optimiser votre
collaboration avec
l'outsourcer

La deuxième
génération de contrats



I- Pourquoi et quand renégocier ?

- Contrat arrivant prochainement à expiration
- Contrat en cours, mais:
 - **Changement de périmètre**
 - **Evolution technologique**
 - **Un contrat qui « ronronne »**
 - **Des prestations inadaptées ou déficientes**
 - **Désaccord commercial**





II- Comment renégocier ?

- Cas simple : le contrat prévoit la renégociation et l'encadre
 - Sur la forme : respect du formalisme et des délais prévus
 - Sur le fond : anticiper très tôt les divers scénarios

- Autres cas : utiliser les possibilités de levier données par le contrat
 - Les clauses techniques
 - Clause d'audit
 - Clause de « benchmark »
 - Clauses d'évolution unilatérale de la prestation (changement de périmètre, résiliation partielle)

 - Les modifications des conditions d'exécution du contrat
 - Changement de périmètre
 - Changement des conditions économiques



III- Sortie de Contrat : encadrer avec soin la réversibilité

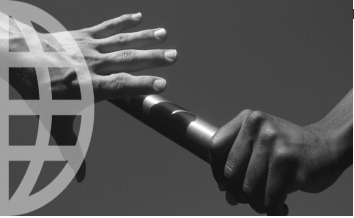
- **Constat : la réversibilité est une réalité qui fonctionne**
 - De nombreux contrats l'ont testée
 - Pas de désastre en vue, au contraire
- **Mais cette étape n'est pas exempte de risques:**
 - Risques de sécurité dus à l'interaction entre les deux prestataires
 - Risques liés au transfert de personnel
 - Risques de dérapage du prix de la prestation
 - Risque de perte de savoir-faire / propriété intellectuelle



IV- Réussir la réversibilité

• Conseils pour réussir la réversibilité

- Documenter dès que possible un plan de réversibilité détaillé et le mettre à jour régulièrement
- Prévoir une durée de réversibilité adaptée : de 3 mois à 6 mois, avec option d'assistance après le transfert effectif
- Conserver une gouvernance forte chez le client
- Avoir bien identifié les conditions de transfert des logiciels et maintenance
- S'assurer la collaboration entre les 2 prestataires
- Contrôler la mise à jour annuelle de la documentation opérationnelle
- Effectuer un audit de réversibilité (ex. banque/assurance)



V - Quels enseignements en tirer pour vos nouveaux contrats?

- Prévoir des mécanismes permettant de faire vivre le contrat
 - Stimuler la proactivité dans la gestion de la relation
 - S'adapter aux évolutions métiers du client
 - Bien articuler la réalisation de projets nouveaux avec la fourniture des services de base
 - Eviter que le contrat ne ronronne jusqu'à l'échéance ou soit remis en concurrence avant terme
- Comment?
 - Esprit « win-win » / « gain-sharing »
 - Clause d'extension de la durée du contrat
 - Clause de changement de périmètre avec SLA moins strict pendant la phase d'évolution
 - Clause d'audit
 - Clause de « benchmark »
 - Clause de résiliation partielle (réduction de périmètre)

(source EOA Commission Juridique – « 10 Bonnes pratiques »)





Questions?

Rémy Bricard – remy.bricard@bakernet.com

Secrétaire Général EOA France

Avocat Associé - Baker & McKenzie Paris

www.eoafrance.com

eoafance@wanadoo.fr

