

Catalogue de formations 2018

Le cabinet Acseitis travaille en collaboration avec divers organismes de formation (Masters ESGI, Master Executive GES, Formation continue UTC, Masters IONIS-STM) et dispense également certaines formations directement, sous son propre numéro d'activité de formation, délivré par la DIRECCTE Ile de France.

Les formations

Réussir ses contrats d'infogérance et de TMA	Une journée	850 € HT / personne
Les enjeux du recours au SaaS (Software as a Service)	Une journée	850 € HT / personne
Valeur ajoutée et valeur stratégique du système d'information	Deux jours	1 700 € HT / personne
Bâtir sa veille technologique et sa veille marché en informatique	Une journée	850 € HT / personne
Externalisation informatique : enjeux, stratégies, solutions et pratiques	Deux jours	1 700 € HT / personne

Tarification

Base journée de formation / personne	850 € (HT)									
Nb personnes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Remise		10%	20%	25%	35%	35%	35%	35%	35%	35%
Prix	850 €	1 530 €	2 040 €	2 550 €	2 763 €	3 315 €	3 868 €	4 420 €	4 973 €	5 525 €
Prix par personne	850 €	765 €	680 €	638 €	553 €	553 €	553 €	553 €	553 €	553 €
Tarif intra-entreprise à partir de 6 participants 3 000 €										

Références



Réussir ses contrats d'infogérance et de TMA

<div style="background-color: #ADD8E6; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">Objectifs</div> <p>En matière d'externalisation informatique la contractualisation et la gouvernance restent encore les maillons faibles des clients finaux. En parcourant huit grands thèmes : Contrat, Due diligence, Services, Niveaux de service, Transfert de personnel, Tarification, Gouvernance et Business case, la session permet de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Connaître les meilleures pratiques pour bâtir de bons contrats ; <input type="checkbox"/> Bien négocier en fonction de différents objectifs ; <input type="checkbox"/> Mettre en place une gouvernance efficiente. 	<div style="background-color: #ADD8E6; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">Programme</div> <p>Contractualiser</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Style et forme du contrat <input type="checkbox"/> Due diligence et inventaires <input type="checkbox"/> Définition des services <input type="checkbox"/> Niveaux de services / SLA <input type="checkbox"/> La situation de transfert de personnel <input type="checkbox"/> Principes de négociation <input type="checkbox"/> La tarification : les éléments constitutifs du prix, les modèles de tarification, gestion de la variabilité, reprise des matériels et des logiciels <p>Mettre en place la gouvernance</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Constituer l'équipe de gouvernance : compétences, rôles et effectifs <input type="checkbox"/> Processus et matrices de responsabilité : éviter la complexité <input type="checkbox"/> Comités et responsabilités <input type="checkbox"/> Une bonne gestion des relations : comment utiliser le contrat, la valeur de la confiance dans les relations, le développement de la collaboration et de la performance partagée, gérer les difficultés et les conflits, médiation <input type="checkbox"/> Audits et benchmarks : quelle portée, quelles actions ? <p>Préparer le business case</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Constituer des business case raisonnables <input type="checkbox"/> Évaluer les scénarios selon les risques
<div style="background-color: #ADD8E6; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">Public</div> <p>Professionnels impliqués dans la négociation de contrat et dans la mise en place de gouvernance d'externalisation informatique :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Contract managers / gestionnaires de contrat ; <input type="checkbox"/> Responsables opérationnels de contrat(s) d'externalisation, aussi bien infrastructure que parc applicatif ; <input type="checkbox"/> Responsables de département infrastructure ou études-développement ; <input type="checkbox"/> Acheteurs de services informatiques ; <input type="checkbox"/> Juristes impliqués dans un contrat de services informatiques. 	<div style="background-color: #ADD8E6; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">Durée</div> <p>Une journée (7 heures)</p>
<div style="background-color: #ADD8E6; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">Modalités d'évaluation</div> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Travail de groupe sur une situation réelle à résoudre. 	<div style="background-color: #ADD8E6; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">Pré-requis</div> <p>Niveau de formation ou compétences nécessaires : connaissance de ce qu'est un contrat d'externalisation informatique, dans le domaine des applications (TMA) ou de l'infrastructure</p>
<div style="background-color: #ADD8E6; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 10px;">Intervenant (certifié eSCM)</div> <p>Richard PEYNOT conseille les entreprises sur leur stratégie de sourcing, les différents modèles d'outsourcing, les scénarios offshore, l'évaluation des risques, la sélection de prestataires et la contractualisation, la gouvernance du sourcing et sur les transformations inhérentes à l'externalisation. Il est certifié eSCM.</p> <p>Diplômé en Marketing et en Management Général International de l'ESSEC, après une formation initiale en Mathématiques Appliquées et Informatique à l'Université de Grenoble.</p>	

Les enjeux du recours au SaaS (Software as a Service)

<p style="text-align: center;">Objectifs</p> <p>Le SaaS (Software as a Service) envahit l'entreprise, non sans risque. Solution séduisante à bien des égards, il convient d'en maîtriser tous les enjeux.</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Comprendre pourquoi le SaaS séduit tant les métiers et pourquoi leur achat échappe parfois à la direction des systèmes d'information (DSI). <input type="checkbox"/> Comprendre tous les risques de la non-maîtrise du SaaS. <input type="checkbox"/> Comment maîtriser le SaaS et en tirer tout le potentiel pour l'entreprise. 	<p style="text-align: center;">Programme</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Définitions et tendances marché <input type="checkbox"/> La promesse du SaaS <input type="checkbox"/> Des avantages réels <input type="checkbox"/> Des risques et défis à considérer <input type="checkbox"/> Incompréhensions et illusions <input type="checkbox"/> Comment gérer les risques et bénéficier pleinement du SaaS
<p style="text-align: center;">Public</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Cadres responsables de systèmes d'information et/ou responsables de choix de solutions. <input type="checkbox"/> Professionnels "AMOA" assistance à maîtrise d'ouvrage, interface entre métiers et informatique. <input type="checkbox"/> Acheteurs de solutions informatiques (logiciels et services). 	
<p style="text-align: center;">Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Travail de groupe ou en binôme : évaluer l'impact d'une solution SaaS choisie par un métier sans implication de la DSI (domaines CRM, marketing, RH, BI, etc) . 	<p style="text-align: center;">Durée</p> <p>Une journée (7 heures)</p>
<p style="text-align: center;">Intervenant (certifié eSCM)</p> <p>Richard PEYNOT conseille les entreprises sur leur stratégie de sourcing, les différents modèles d'outsourcing, les scénarios offshore, l'évaluation des risques, la sélection de prestataires et la contractualisation, la gouvernance du sourcing et sur les transformations inhérentes à l'externalisation. Il est certifié eSCM.</p> <p>Diplômé en Marketing et en Management Général International de l'ESSEC, après une formation initiale en Mathématiques Appliquées et Informatique à l'Université de Grenoble.</p>	<p style="text-align: center;">Pré-requis</p> <p>Niveau de formation ou compétences nécessaires : expérience dans le développement logiciel et/ou le paramétrage de progiciel commercial, et dans le déploiement de la solution. Connaissance des principes de maintenance de logiciel interne et de redevance de maintenance de progiciel commercial.</p>

Valeur ajoutée et valeur stratégique du système d'information

<p style="text-align: center;">Objectifs</p> <p>Le potentiel du système d'information d'entreprise est sous-estimé et sous-utilisé tant pour sa contribution à la valeur ajoutée des métiers que pour sa valeur stratégique de différenciation. Les entreprises doivent créer le lien entre la stratégie de l'entreprise, la vision des métiers et les possibilités de l'informatique.</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Chasser l'idée que l'informatique est un poste de coût. <input type="checkbox"/> Comprendre en quoi et comment l'informatique contribue à la performance de l'entreprise. 	<p style="text-align: center;">Programme</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Objectifs et méthode <input type="checkbox"/> Le nouveau rôle de la direction des systèmes d'information (DSI) et les grands enjeux <input type="checkbox"/> Dépenses informatiques et budget de la DSI <input type="checkbox"/> Améliorer la performance de la DSI <input type="checkbox"/> Apporter de la valeur à l'entreprise <input type="checkbox"/> ROI, mesure de la valeur et critères de décision <input type="checkbox"/> Conclusion, débat et échanges
<p style="text-align: center;">Public</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Professionnels de l'informatique expérimentés, chefs de projet, architectes de solution. <input type="checkbox"/> Professionnels "AMOA" assistance à maîtrise d'ouvrage, interface entre métiers et informatique. <input type="checkbox"/> Acheteurs de solutions informatiques (matériels, logiciels, services). 	<p style="text-align: center;">Durée</p> <p>Deux journées (14 heures)</p>
<p style="text-align: center;">Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Travail de groupe ou en binôme : exercice de comparaison de scénarios selon les axes risques / ROI. 	<p style="text-align: center;">Pré-requis</p> <p>Niveau de formation ou compétences nécessaires : au minimum une première expérience dans un des domaines suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développement d'un logiciel • Paramétrage d'un progiciel commercial • Déploiement logiciel ou progiciel • Participation à un projet métier avec une composante informatique • Fonction technique dans une unité de production informatique
<p style="text-align: center;">Intervenant</p> <p>Richard PEYNOT conseille les entreprises sur leur stratégie de sourcing, les différents modèles d'outsourcing, les scénarios offshore, l'évaluation des risques, la sélection de prestataires et la contractualisation, la gouvernance du sourcing. Il conseille également sur l'évolution des métiers informatiques et la nécessaire transformation des directions des systèmes d'information.</p> <p>Diplômé en Marketing et en Management Général International de l'ESSEC, après une formation initiale en Mathématiques Appliquées et Informatique à l'Université de Grenoble.</p>	

Bâtir sa veille technologique et sa veille marché en informatique

<p>Objectifs</p> <p>Les professionnels de l'informatique ont besoin de se tenir constamment à jour dans cet univers technologique aux évolutions incessantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ Connaître son environnement technologique et l'écosystème informatique. ❑ Différencier technologies, concepts et référentiels. ❑ Connaître les outils de veille technologique et veille marché. ❑ Savoir construire son propre système de veille ou savoir construire un système de veille pour une entreprise. ❑ Savoir évaluer les informations et les signaux du marché, savoir se servir de la veille technologique pour anticiper les changements . 	<p>Programme</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ Objectifs et méthode ❑ Atelier – Vos besoins, vos moyens ❑ Connaître son environnement : technologique, marché ❑ Les technologies informatiques et leur importance stratégique ❑ Le nouveau rôle de la direction des systèmes d'information et les grands enjeux ❑ Approche systématique et approche pragmatique de la veille technologique et de la veille marché – Savoir utiliser les publications, les abonnements, les cabinets d'analystes, les relations avec les vendeurs de solutions ❑ Bâtir sa propre veille ❑ Bâtir un petit système de veille pour une entreprise ou un département informatique ❑ Conclusion, débat et échanges
<p>Public</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ Professionnels de l'informatique expérimentés, responsables de cellule de veille. ❑ Acheteurs de solutions informatiques (matériels, logiciels, services). ❑ Professionnels "AMOA" assistance à maîtrise d'ouvrage, interface entre métiers et informatique. 	<p>Durée</p> <p>Une journée (7 heures)</p>
<p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ Travail de groupe ou en binôme sur un sujet tel que : l'étude d'un marché en évolution, identification des concurrents sur un marché, évaluation de l'impact d'une grande annonce sur le marché (innovation ou fusion-acquisition), recherche d'informations primaires sur un domaine (technologie, méthode, concept, etc), recherche de solutions sur le marché. 	<p>Pré-requis</p> <p>Niveau de formation ou compétences nécessaires : 2 à 5 années d'expérience dans un des domaines suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développement d'un logiciel • Paramétrage d'un progiciel commercial • Déploiement logiciel ou progiciel • Fonction technique dans une unité de production informatique • Fonction achat de technologie informatique ou de services informatiques
<p>Intervenant</p> <p>Richard PEYNOT conseille les entreprises sur leur stratégie de sourcing, la sélection de prestataires et la contractualisation, la gouvernance du sourcing Il conseille également sur l'évolution des métiers informatiques, et la nécessaire transformation des DSI. Il a été responsable du service de veille technologique à la DSI du Groupe PSA Peugeot Citröen et analyste du marché IT chez Forrester Research.</p> <p>Diplômé en Marketing et en Management Général International de l'ESSEC, après une formation initiale en Mathématiques Appliquées et Informatique à l'Université de Grenoble.</p>	

Externalisation informatique : enjeux, stratégies, solutions et pratiques

<p>Objectifs</p> <p>Comprendre les principaux éléments d'une stratégie d'externalisation et des pratiques d'externalisation. Le séminaire met les participants dans les situations clés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Analyser les tendances du marché. <input type="checkbox"/> Analyser les apports et risques de l'infogérance. <input type="checkbox"/> Comment justifier une externalisation ? <input type="checkbox"/> Positionner les prestataires et la valeur ajoutée. <input type="checkbox"/> Préparer les mutations organisationnelles et techniques. 	<p>Programme</p> <p>Les enjeux de la DSI et la place de l'externalisation</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Les enjeux de la DSI et la composante externalisation <input type="checkbox"/> Pourquoi externaliser : dans quels cas externaliser, dans quels cas ne pas externaliser <input type="checkbox"/> Les difficultés récurrentes <input type="checkbox"/> Le cycle de sourcing <input type="checkbox"/> Le référentiel eSCM <input type="checkbox"/> Les modèles d'externalisation
<p>Public (et type d'expérience pré-requise)</p> <p>Professionnels du sourcing informatique et professionnels impliqués dans les choix d'externalisation informatique :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Directeurs des systèmes d'information. <input type="checkbox"/> Directeurs des opérations, directeurs des études. <input type="checkbox"/> Responsables de domaines informatiques (infrastructure, service desk, développement, intégration) ou de domaines applicatifs. <input type="checkbox"/> Responsables de stratégie de sourcing informatique. <input type="checkbox"/> Acheteurs de prestations de services informatiques. <input type="checkbox"/> Responsables des achats. 	<p>Mettre en œuvre le cycle de sourcing</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Phase 1 : définir les objectifs et la stratégie <input type="checkbox"/> Phase 2 : définir le programme d'externalisation <input type="checkbox"/> Phase 3 : rechercher des prestataires de service <input type="checkbox"/> Phase 4 : transition <input type="checkbox"/> Phase 5 : gestion, contrôle et mesure <input type="checkbox"/> <i>Cette partie peut être organisée en travail de groupe, restitution et conclusion, pour chacune des cinq phases.</i> <input type="checkbox"/> Comment "mapper" ce cycle avec eSCM
<p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Travaux de groupe sur des situations, recherches de critères, etc. 	<p>Les solutions du marché</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> L'écosystème informatique et la place des services <input type="checkbox"/> Données (monde, Europe, France) <input type="checkbox"/> La place de l'offshore <input type="checkbox"/> La place du cloud computing <input type="checkbox"/> L'évolution des offres, industrialisation, GDM (global delivery model) <input type="checkbox"/> La question de la réinternalisation <input type="checkbox"/> Choisir une solution : la démarche, les critères de sélection, la contractualisation <input type="checkbox"/> Les éléments constitutifs du prix et les modèles de tarification
<p>Intervenant (certifié eSCM)</p> <p>Richard PEYNOT conseille les entreprises sur leur stratégie de sourcing, les différents modèles d'outsourcing, les scénarios offshore, l'évaluation des risques, la sélection de prestataires et la contractualisation, la gouvernance du sourcing et sur les transformations inhérentes à l'externalisation. Il est certifié eSCM.</p> <p>Diplômé en Marketing et en Management Général International de l'ESSEC, après une formation initiale en Mathématiques Appliquées et Informatique à l'Université de Grenoble.</p>	<p>Retours d'expérience</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Erreurs et succès sur quelques cas réels « anonymisés » <input type="checkbox"/> Tendances sur les pratiques <input type="checkbox"/> Le problème de la gouvernance des contrats, maillon faible de l'infogérance
	<p>Durée</p> <p>Deux journées (14 heures)</p>