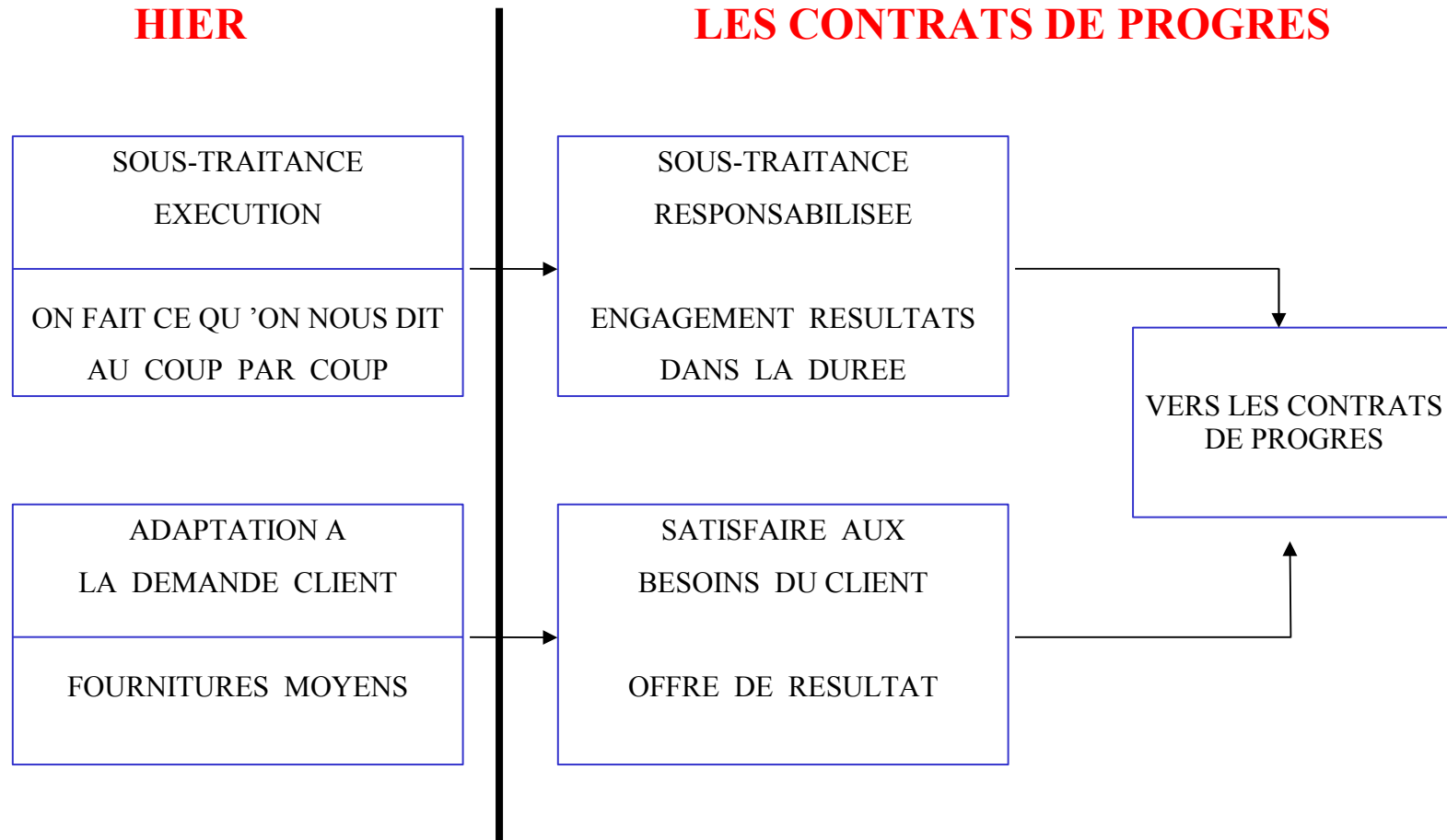


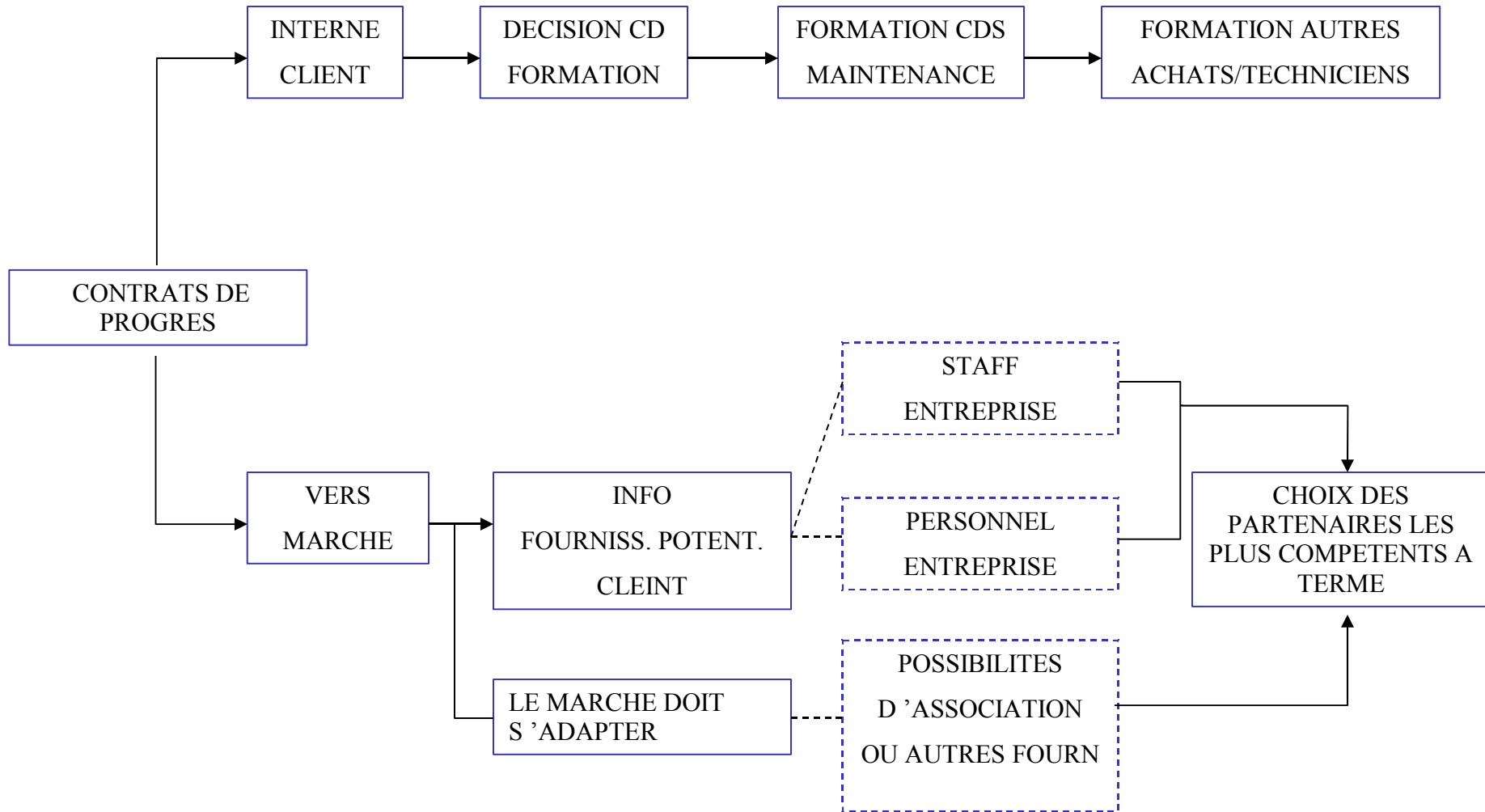
# LES CONTRATS DE PROGRES AVEC QUI ET COMMENT ?

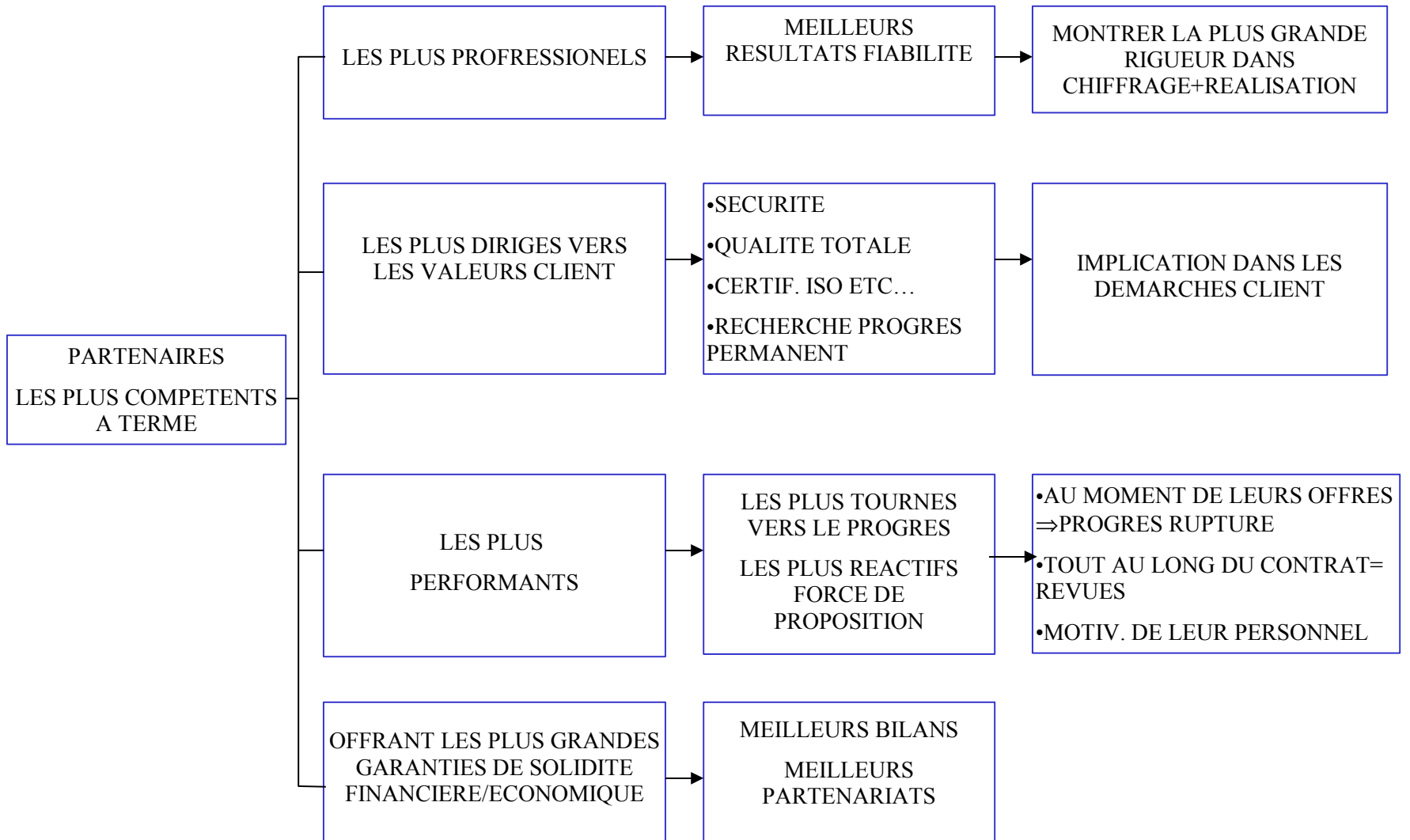
**Cliquez pour avancer** 

---

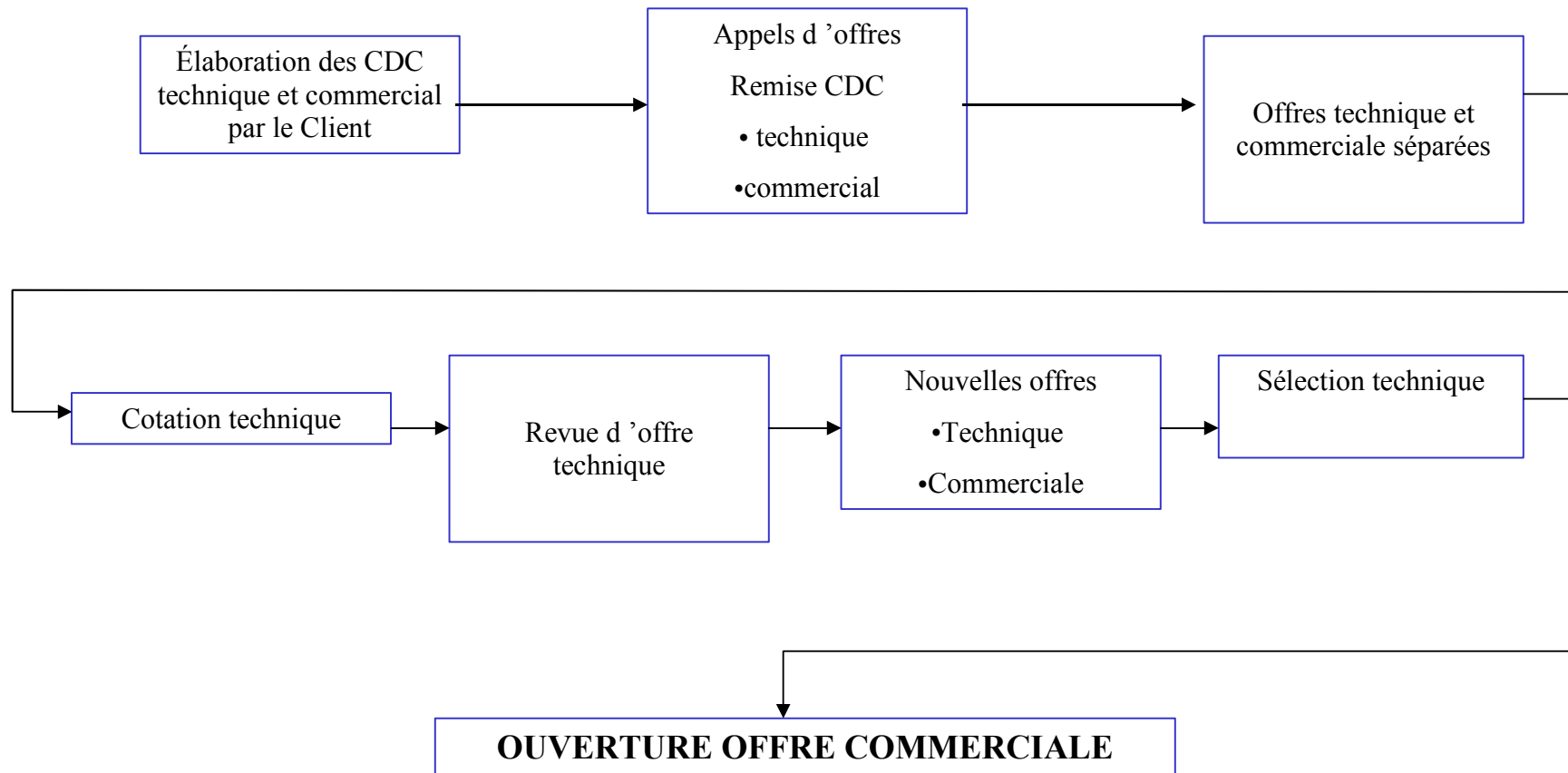
## L'EVOLUTION DE LA SOUS TRAITANCE D'HIER VERS LES CONTRATS DE PROGRES







## DEROULEMENT DU PROJET



## COMMENT REDIGERONS NOUS NOTRE OFFRE ?

- Offre technique rédigée suivant le plan du cahier des charges
  - Nous nous projetterons sur 3 années et non pas une offre sur 1 année \* 3
  - Pour le chiffrage
    - ⇒ Nous définirons un pilote + une équipe qui n'hésiteront pas à interviewer sur le terrain **l'ensemble** du personnel du client concerné par ce contrat.
    - ⇒ Nous apprécierons la structure nécessaire et suffisante à mettre en place et prévoir son évolution sur les 3 années.
    - ⇒ Nous éviterons le cumul des opérations élémentaires (foisonnement).
    - ⇒ Nous apprécierons avec notre client son coût actuel (historiques en votre possession).
    - ⇒ Évaluer les gisements de productivité et de progrès.
-