

The logo features the word "FORRESTER" in a white, serif, all-caps font, centered within a dark green oval. The oval is set against a dark blue background with faint, light blue wavy lines radiating from behind it.

FORRESTER®



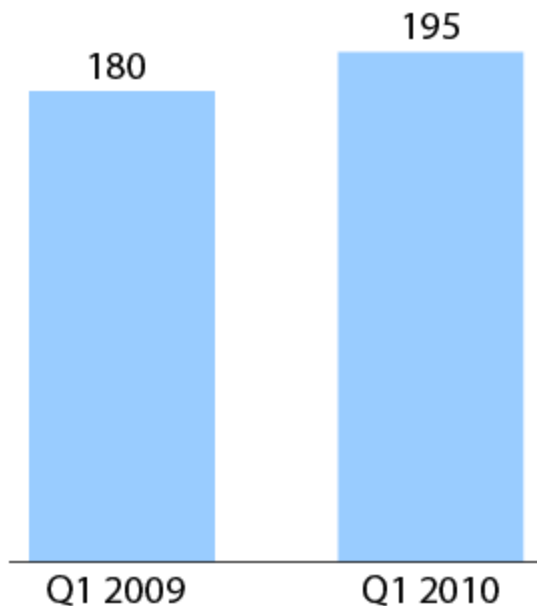
L'évolution des services IT offshore

Didier Navez, Senior Advisor, The CIO Group
Forrester Research

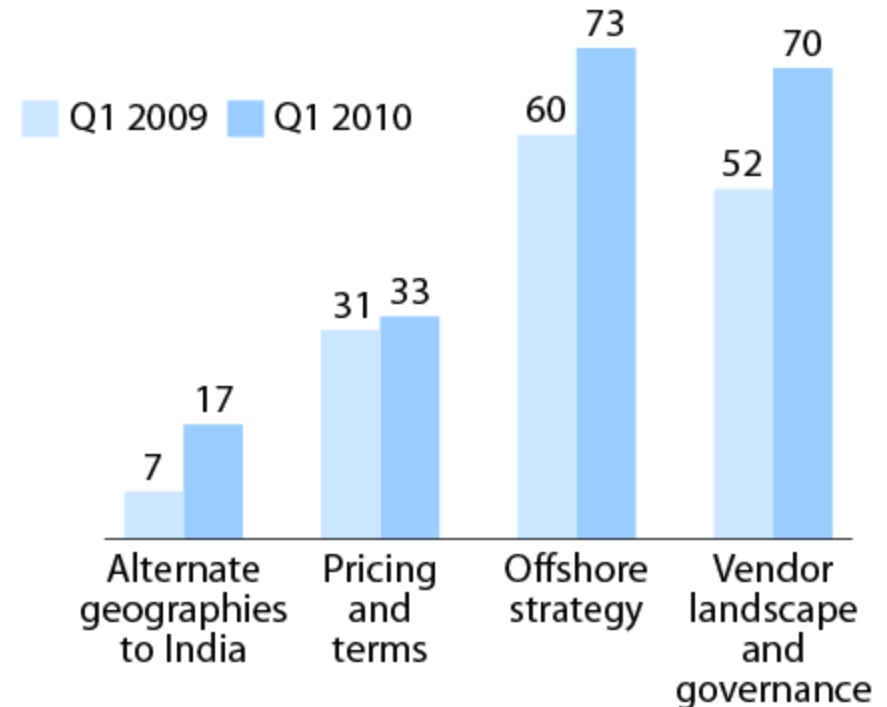
25 novembre 2010

Nos clients nous posent de plus en plus de questions sur la stratégie offshore

1-1 Number of questions on offshore strategy overall



1-2 Changing interests on offshore strategy



Base: 180 inquiries on offshore strategy, governance, and vendor management in Q1 2009, and 195 inquiries on the same topics in Q1 2010

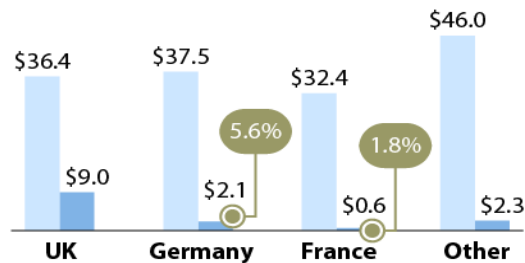
US versus Europe

Total IT services market Offshore



European countries

Total IT services market Offshore



All numbers in US\$ billions

L'Europe continentale est à la traîne dans l'utilisation des services offshore

Source: Nasscom Strategic Review 2009, Forrester estimates

La nouvelle donne des services offshore



La nouvelle proposition de valeur des services IT offshore

La proposition de valeur traditionnelle des fournisseurs offshore

- Faible coûts de la main d'œuvre
- Disponibilité / flexibilité des ressources
- Compétences technologiques, ingénierie logicielle
- Standards qualité élevés et certifications de type CMMI5
- Supériorité des processus, méthodologies et démarches de type Six Sigma
- Mesures d'amélioration de la productivité de type Lean
- Compétences horizontales: ADM, applications d'entreprises, tests, infrastructure
- Peu de compétence verticale

Les critères de succès des nouveaux services IT

- Maîtrise des technologies émergentes: Web 2.0, green, ...
- Fortes compétences verticales et au niveau des processus métier
- Développement de nouveaux modèles de contractualisation et de pricing
- Service global incluant le nearshore et l'onshore
- Création de solutions verticales et de stratégies IP (propriété intellectuelle)
- Fortes compétences de management et de leadership
- Compétences commerciales et marketing, et dans l'articulation ou la différenciation de la valeur

Merci

Didier Navez

+33 (0)1 47 58 93 19

dnavez@forrester.com

www.forrester.com

Entire contents © 2010 Forrester Research, Inc. All rights reserved.