



Comment dire non  
pour éviter  
les bouchons dans  
votre  
Feuille de Route  
Numérique ?

virage 

 apini

# Derrière la Webcam & Micro



**Guillaume CARMENT**

Consultant Associé – Directeur Sud  
apini.fr



**Vincent DIDENOT**

Directeur Marketing et Communication  
viragegroup.com





# Agenda

**01.**

**VIRAGE créateur de solutions de Pilotage**

**APINI Consulting & Technologies**

**02.**

**Les prérequis pour être en mesure de dire non à un projet**

**03.**

**D'une vision unitaire à une vision stratégique**

**04.**

**Mettre sous contrôle les conséquences de la décision**

**05.**

**Vos questions ?**

**06.**

**Pour prolonger le webinar...**



# Solutions pour tracer sa route vers l'avenir

virage 





# Offre complète pour piloter vos portefeuilles de projets

[Découvrir Project Monitor](#)

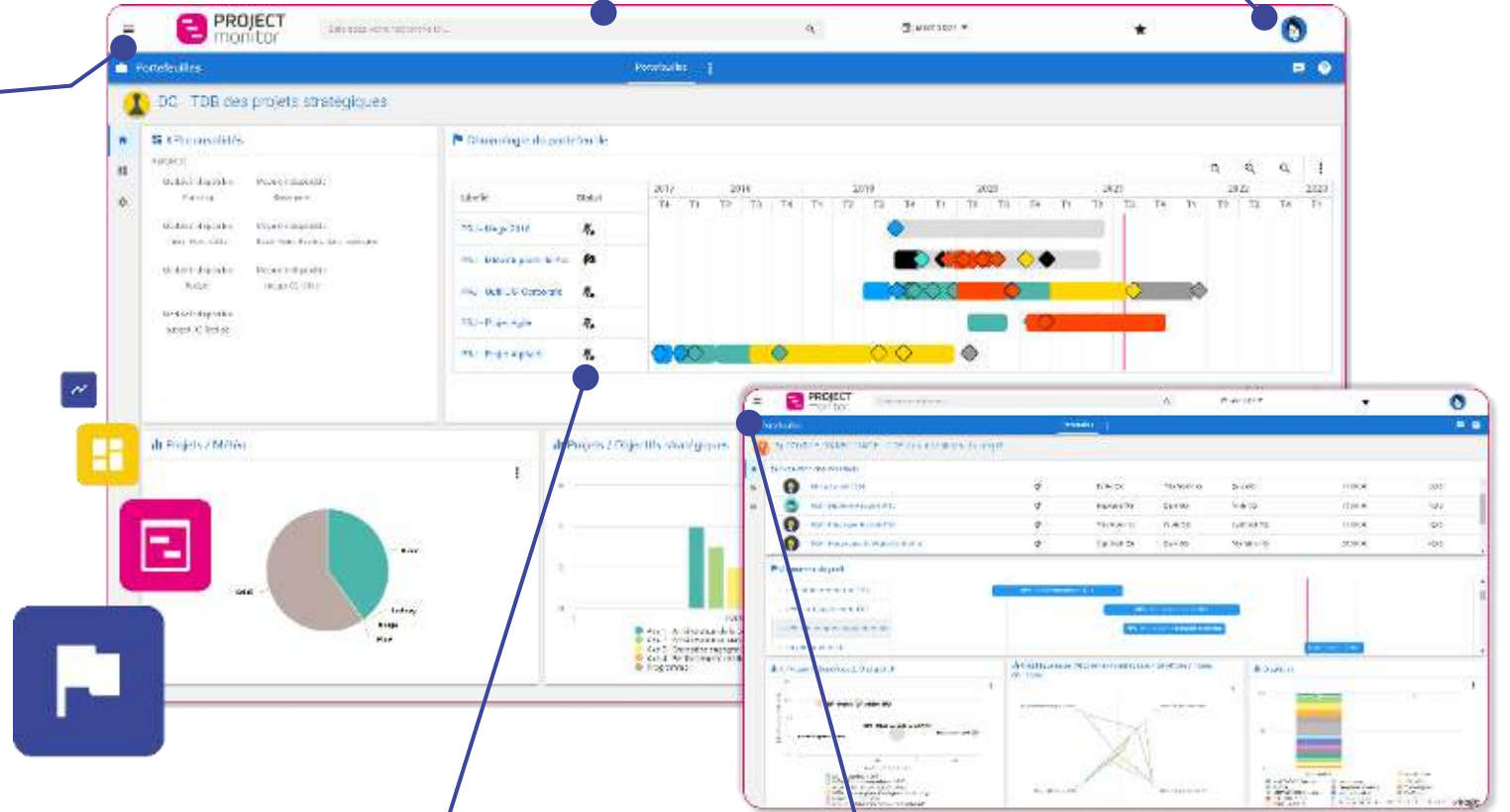
Accès direct à toutes les informations projet (parmi des milliers)

Une expérience utilisateur personnalisée

Navigation simple et intuitive

Bibliothèque de modèles projets, phases, ...

Toutes les fonctionnalités clés pour vos projets activables par simple paramétrage...





Editeur /  
intégrateur  
ayant fait 280  
fois ses preuves

Editeur

Intégrateur



apini regroupe plus de **85 collaborateurs en France**, repartis dans **4 agences régionales** et partagés en **2 Business Unit** :

## CONSULTING & TECHNOLOGIES

apini  
aujourd'hui



Aligner le **Système d'Information** sur la **stratégie de l'entreprise.**

Concevoir le **Système d'information** et mettre en œuvre sa **transformation.**



Depuis  
2016

100%  
Sans fil

# Apini – Relevons ensemble vos défis numériques

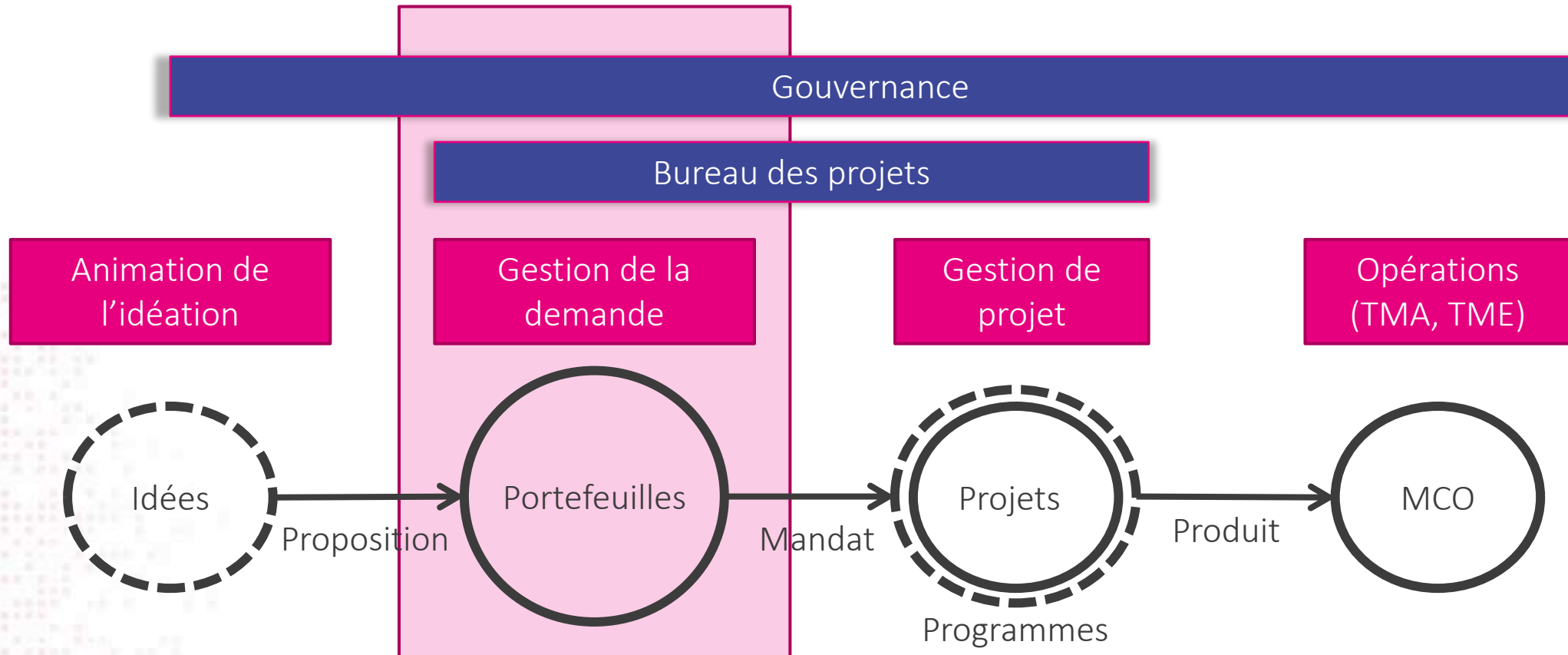




# Les prérequis pour être en mesure de dire non à un projet



# Cycle de vie du projet : de l'idée à la valeur



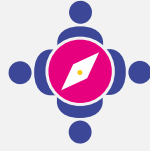


**Chez vous...  
Qui décide d'intégrer un  
projet au portefeuille ?**

---

# Les ingrédients du processus de validation

---



Identifier les décisionnaires



Définir les instructeurs des demandes



Etablir les Outils de la décision



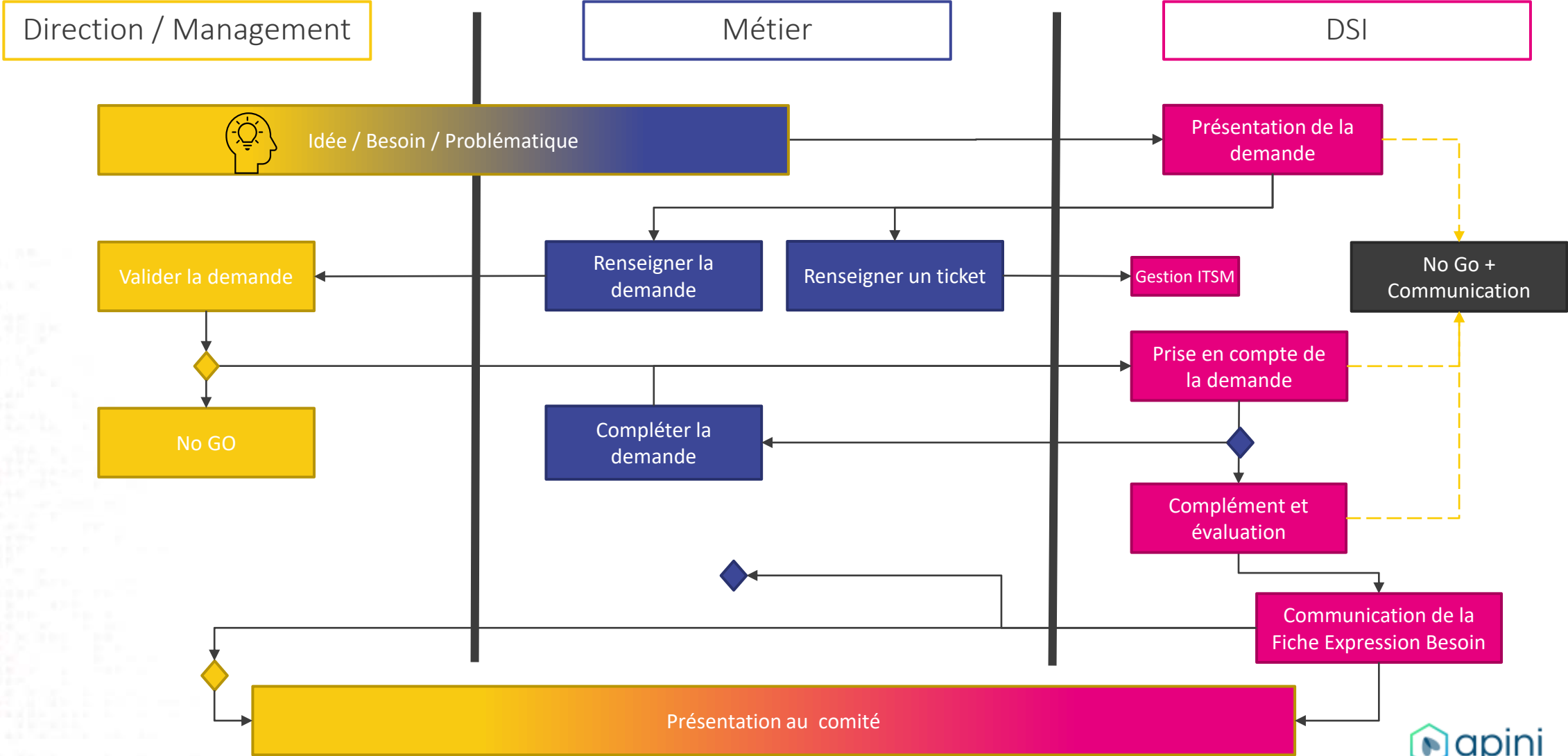
Définir le timing de la validation



# Avez-vous mis en place un processus de gestion de la demande ?

---

# Exemple de Processus : demande de projet



# Exemple : Comité de décision d'intégration des demandes au portefeuille

## Fréquence

Tous les 6 mois

## Durée

1h50

## Animateur

PMO / DSI

## Participants obligatoires

- Directeurs
- ...

## Participants facultatifs

(à la demande)

- Chef de projet

## Périmètre

Les demandes non intégrées au portefeuille

Le portefeuille projet

La capacité de la DSI

## Objectifs

Présenter les nouvelles demandes priorisées et en débattre

Apporter de la visibilité sur le planning projets & la capacité de la DSI

Valider une proposition de sélection de prise en compte de demandes

## Résultats

Portefeuille mis à jour

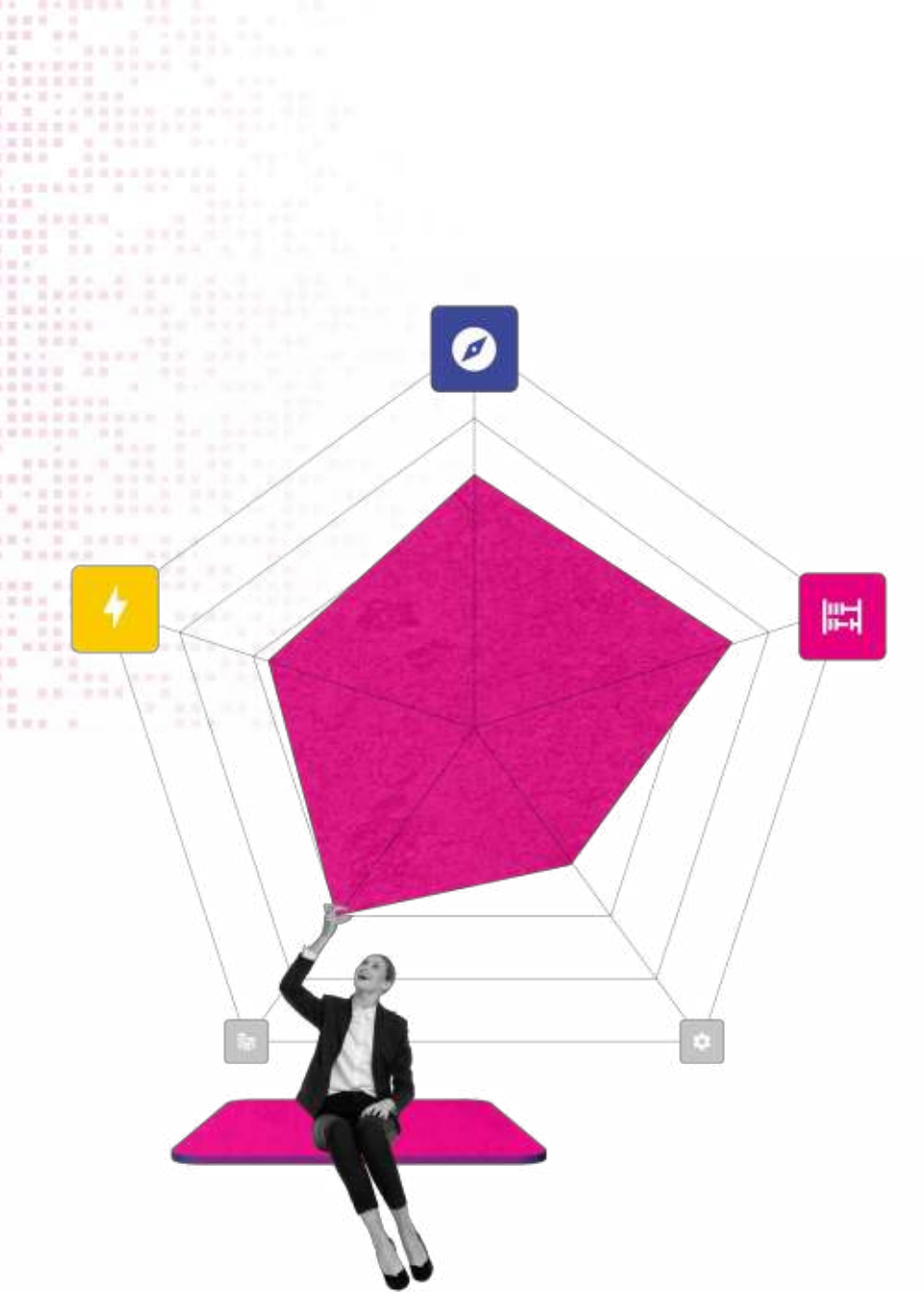
Vision partagée du plan d'action

## Communication

Rédaction du compte-rendu par l'animateur

Transmission du compte-rendu aux participants

Communication vers les directions des décisions les concernant par xxx



# L'outil clé : « La FEB » Fiche Expression Besoin



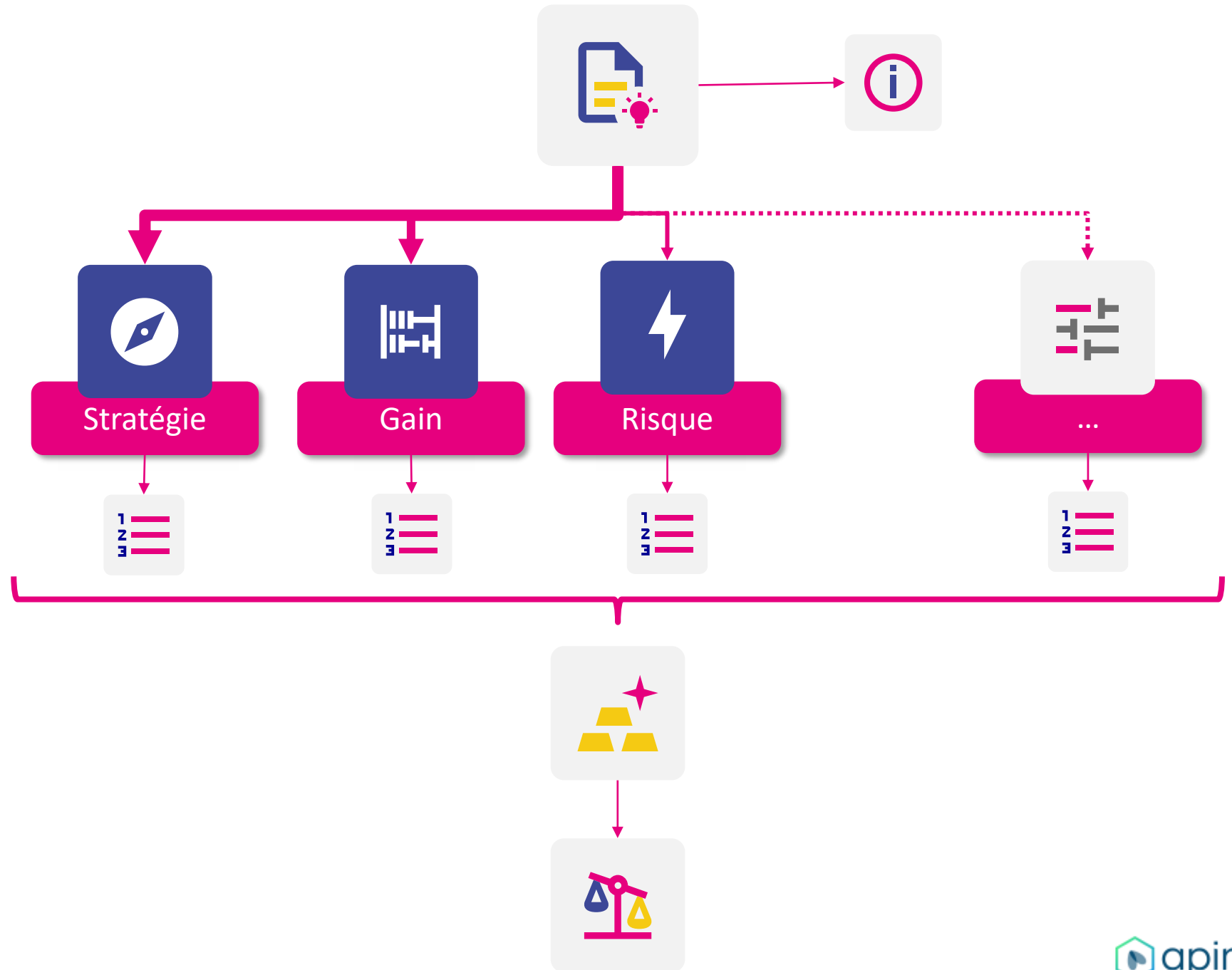




# Avez-vous une « FEB » ?

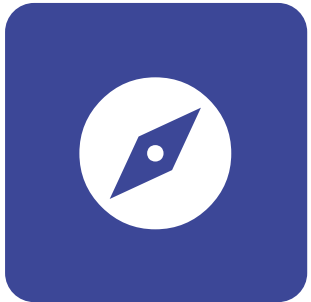
---

# Designer vos « FEB » pour argumenter vos choix



## Exemple de questions pour la Stratégie

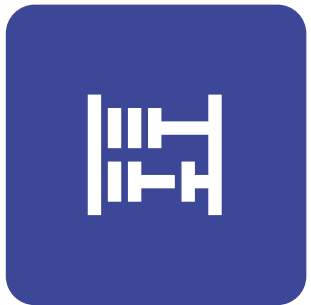
---



- ◆ Le besoin répond-t-il à un ou plusieurs axes de la stratégie d'entreprise ?
- ◆ Le besoin est-il innovant ?
- ◆ Le besoin permet-il d'accélérer une stratégie de direction ? De quelle manière ?
- ◆ Le besoin fait-il monter en compétences les équipes ?
- ◆ Le besoin répond-il à une stratégie de mon schéma directeur ?
- ◆ Le besoin est-il pérenne dans le temps ?
- ◆ ...

## Exemple de questions pour le Gain

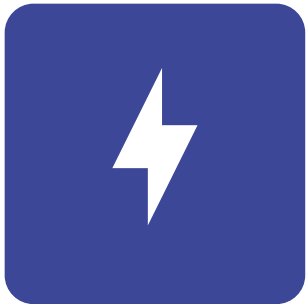
---



- ◆ Le nombre de personnes ciblées est-il important ?
- ◆ Le besoin impacte-t-il positivement notre politique environnementale ?
- ◆ Le besoin va-t-il permettre d'augmenter les ventes ?
- ◆ Quelle est la charge métier / SI estimée ?
- ◆ Quel est le coût métier estimé ?
- ◆ Quel est le coût SI estimé ?
- ◆ Le besoin remplace-t-il une solution obsolète ?
- ◆ Quelle est la durée estimée ?
- ◆ ...

## Exemple de questions pour les Risques

---



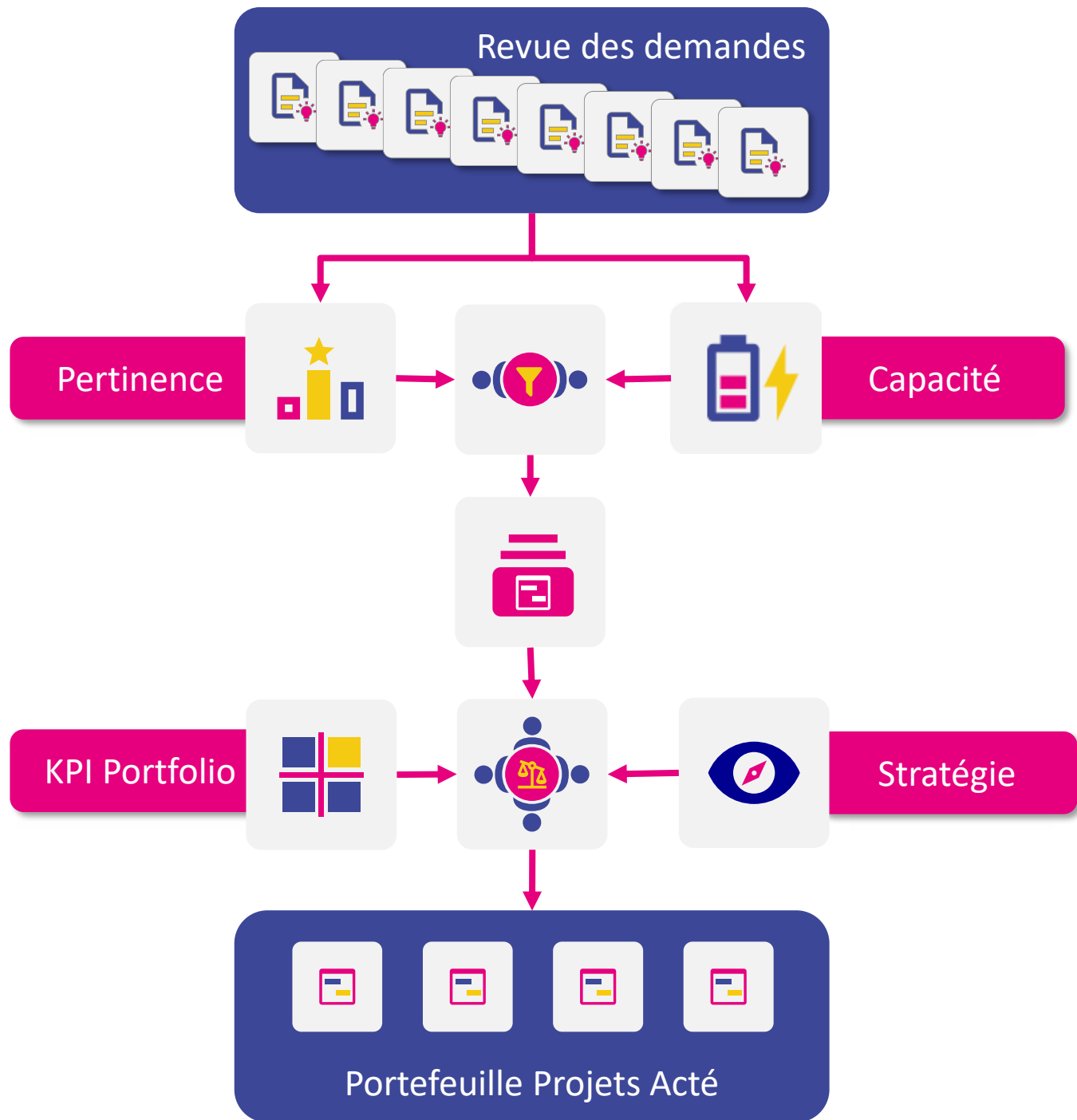
- ◆ Le besoin fait-il appel à des connaissances spécifiques qui n'existent pas en interne ?
- ◆ Le besoin impacte-t-il la sécurité ?
- ◆ Le besoin impacte-t-il des projets en cours ?
- ◆ Le besoin contient-il des données sensibles / personnelles ?
- ◆ Si le besoin n'est pas pris en compte, cela a-t-il un impact sur le fonctionnement actuel ?
- ◆ ...



# D'une vision unitaire à une vision stratégique

---

Préparer pour  
Proposer afin de  
Décider !





# Mettre sous contrôle (le trafic projet)

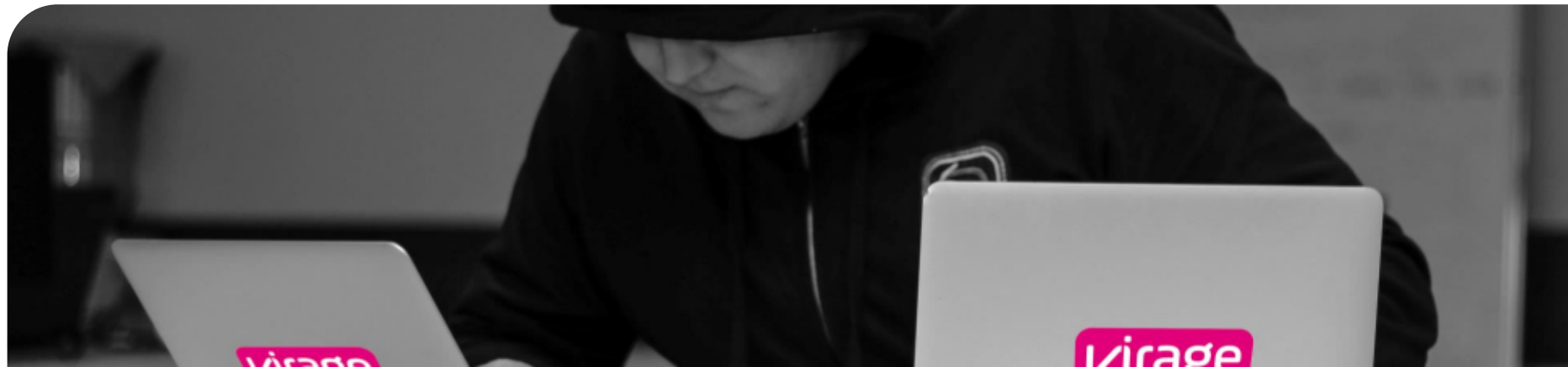




- ◆ Dégradation de l'image de la DSI
- ◆ Shadow IT
- ◆ Concurrence entre directions / services
- ◆ Passage en force / en off

**Risques -  
Conséquences  
du non**

---



# Un processus soutenu par la Communication, le Contrôle et l'Amélioration



Définir le processus

Réaliser la fiche d'expression de besoin

Préparer, proposer et valider



Communiquer



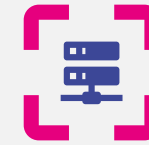
Contrôler & Améliorer

# Vers un trafic (projet) Fluide !

---



Compréhension Métier



Focus des équipes IT



Management concret



Portefeuille visible



Valeur (dé)livrée



Risques maîtrisés



# Pour aller plus loin...

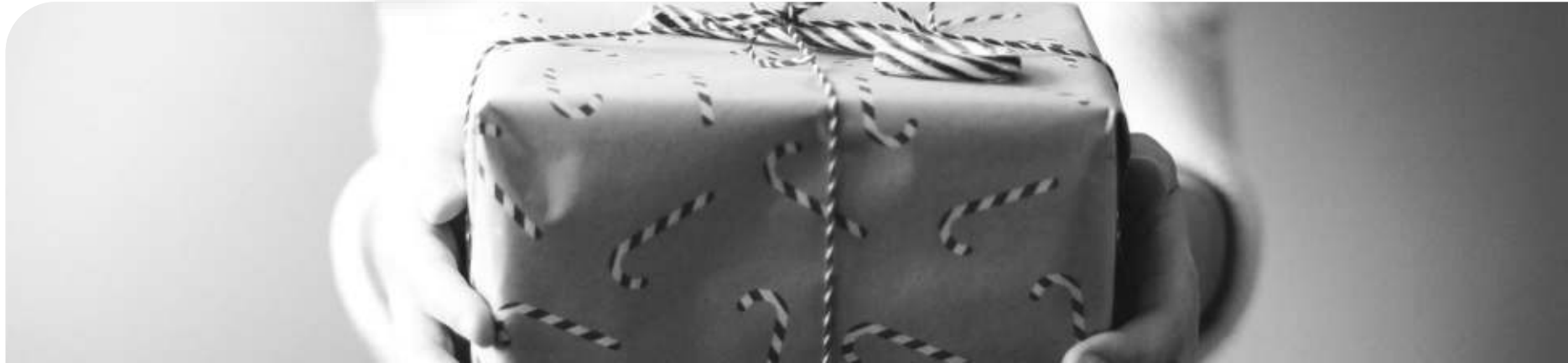
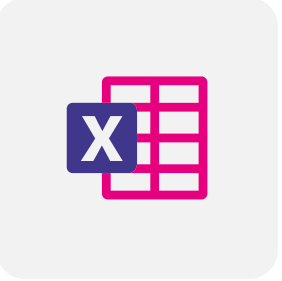
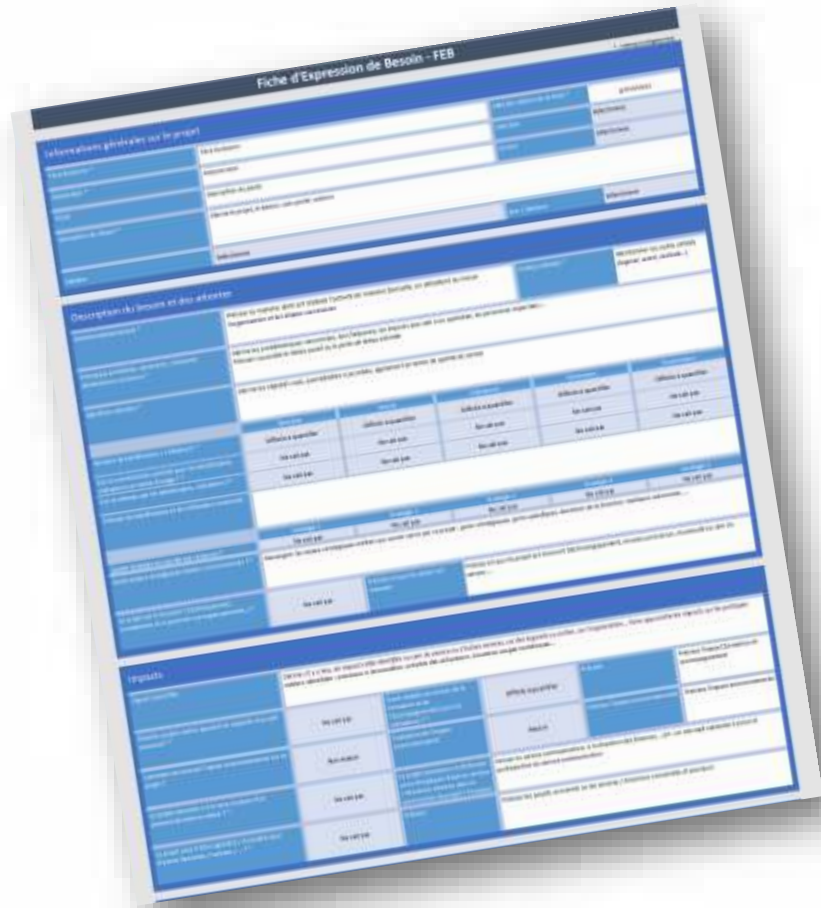


Pour prolonger  
le webinar...

- ◆ Masterclass – Comment Piloter votre Feuille de Route avec Project Monitor
- ◆ Webcast – Dans les coulisses du Schéma Directeur d'une DSI
- ◆ Webcast – Comment piloter votre feuille de route numérique ?



# Bonus « 2 en 1 » Template FEB + Checklist





**Merci à toutes  
et tous**





+ 33 3 69 61 47 90



[contact@apini.fr](mailto:contact@apini.fr)



[www.apini.fr](http://www.apini.fr)



7 rue de la Haye 67300 Schiltigheim



[linkedin.com/company/apini-fr/](https://www.linkedin.com/company/apini-fr/)





+33 2 53 55 10 19



[contact@viragegroup.com](mailto:contact@viragegroup.com)



[www.viragegroup.com](http://www.viragegroup.com)



6 rue Deurbroucq - 44000 Nantes



[linkedin.com/company/virage-group/](https://www.linkedin.com/company/virage-group/)