1. **Formation à suivre :**

En France, il existe plusieurs formations et certifications qui peuvent vous préparer à une carrière en business analyst. Voici quelques-unes des options que nous pourrions envisager, diviser en 3 branches on peut s’orienter en informatique, ou en commerce.

|  |  |
| --- | --- |
| Master | Ecoles de commerce |
| Paris Sorbonne Master Mosef | ESCP |
| Dauphine Miage | HEC |
| UPMC DAC | ESSEC |
| Saclay DataScale : Gestion de données et extraction de connaissances à large échelle | EDHEC |
| saclay M1 Data Science | EM LYON |
| Saclay M1 Informatique pour la Science des Données - par alternance | SKEMA |
| Dauhine Informatique, Décision, Données | Neoma |
| Sorbonne TIDE | Kedge |
| Paris Cité DCI |  |
| Paris Cité Mathématiques et Informatique (parcours données) |
| Sorbonne ISUP :Actuariat & Ingénierie |
| Sorbonne ISUP : Statistique et Data Science (ISDS) |
|  |  |

Pour postuler à un programme de master, il vous suffit d'utiliser les plateformes dédiées. Une entrevue peut être demandée après l'acceptation du dossier. En ce qui concerne les admissions parallèles dans les écoles de commerce, que ce soit pour le parcours grande école ou le master spécialisé, il est impératif de réussir le Tage Mage ou le GMAT. Il faut aussi se renseigner sur le processus de candidature, et en cas d'acceptation du dossier, est requise. Il est essentiel de noter que chaque école a des critères de sélection distincts.

1. **compétences et qualités**

Un business analyst doit posséder un ensemble de compétences et de qualités pour réussir dans son rôle. Voici quelques-unes des compétences et qualités clés chez un business analyst :

1. Compétences en Analyse :

- Capacité à analyser les processus métier et les exigences des parties prenantes.

- Maîtrise des techniques d'analyse, y compris la modélisation des processus, l'analyse SWOT, etc.

- Aptitude à recueillir, documenter et valider les besoins des clients.

2. Compétences Techniques :

- Connaissance des outils de modélisation et de gestion des exigences.

- Compréhension des bases de données et des systèmes d'information.

- Familiarité avec les concepts de business intelligence et d'analyse de données.

3. Compétences en Communication :

- Excellentes compétences en communication verbale et écrite.

- Capacité à présenter des rapports et des résultats de manière claire et compréhensible.

- Facilité à travailler avec diverses parties prenantes, y compris les équipes techniques et non techniques.

4. Compétences en Résolution de Problèmes :

- Aptitude à identifier les problèmes et à proposer des solutions.

- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe pour résoudre des défis commerciaux.

5. Compétences en Gestion de Projet :

- Compréhension des principes de base de la gestion de projet.

- Capacité à travailler dans des délais serrés et à gérer les priorités.

6. Compétences en Relation Client :

- Capacité à établir et à entretenir des relations avec les parties prenantes.

- Orientation client et compréhension des besoins du marché.

7. Compétences Analytiques :

- Pensée critique et capacité à résoudre des problèmes de manière analytique.

- Utilisation efficace d'outils et de techniques d'analyse.

8. Qualités Personnelles :

- Curiosité et ouverture d'esprit pour comprendre de nouveaux domaines.

- Souplesse et adaptabilité aux changements.

- Intégrité et éthique professionnelle.

En plus de ces compétences techniques, les analystes commerciaux réussissent souvent grâce à leur capacité à comprendre les besoins métier, à communiquer efficacement et à travailler de manière collaborative pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

1. **tâches et missions :**

Les tâches et missions d'un analyste commercial (business analyst) peuvent varier en fonction du contexte de l'entreprise et du secteur d'activité. Cependant, voici quelques tâches et missions générales associées au rôle d'un analyste commercial :

1. Analyse des Besoins :

- Recueillir et comprendre les besoins des parties prenantes internes et externes.

- Définir et documenter les exigences métier.

2. Modélisation des Processus Métier :

- Cartographier les processus métier existants et proposer des améliorations.

- Utiliser des techniques de modélisation pour représenter visuellement les flux de travail.

3. Analyse des Données :

- Examiner et analyser les données pertinentes pour prendre des décisions éclairées.

- Utiliser des outils d'analyse pour identifier des tendances et des opportunités.

4. Gestion des Exigences :

- Organiser, documenter et gérer les exigences du projet tout au long du cycle de vie.

5. Tests et Validation :

- Participer à la conception des scénarios de test et à la validation des fonctionnalités.

- S'assurer que les solutions mises en œuvre répondent aux exigences initiales.

6. Rapports et Présentations :

- Préparer des rapports et des présentations pour communiquer les résultats de l'analyse.

- Partager les informations de manière claire avec les parties prenantes.

7. Gestion du Changement :

- Collaborer avec les équipes pour faciliter la mise en œuvre de changements organisationnels.

- Assurer une transition fluide vers de nouveaux processus ou systèmes.

8. Collaboration avec les Parties Prenantes :

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes opérationnelles, les développeurs, les responsables de projet et d'autres parties prenantes.

9. Évaluation des Risques :

- Identifier et évaluer les risques potentiels associés aux changements proposés.

- Proposer des stratégies d'atténuation des risques.

Ces tâches et missions montrent la diversité des responsabilités d'un analyste commercial, qui agit souvent comme un intermédiaire entre les parties prenantes métier et les équipes techniques, contribuant ainsi à la réalisation des objectifs de l'entreprise.

1. **environnement du travail :**

L'environnement de travail d'un analyste commercial peut varier en fonction de l'industrie, de la taille de l'entreprise et du projet sur lequel il travaille. Cependant, voici quelques aspects généraux de l'environnement de travail d'un analyste commercial. Globalement, un analyste commercial évolue dans un environnement dynamique où la collaboration, la communication efficace et l'adaptabilité sont des éléments clés pour réussir dans son rôle.

1. Collaboration avec les Parties Prenantes :

Les analystes commerciaux travaillent en étroite collaboration avec diverses parties prenantes, notamment les équipes opérationnelles, les développeurs, les responsables de projet, les utilisateurs finaux et parfois même les clients externes. La communication efficace est essentielle pour comprendre les besoins et garantir que les solutions répondent aux attentes.

2. Bureau et Travail sur Site :

Les analystes commerciaux peuvent travailler à la fois au bureau et sur site. Ils peuvent passer du temps dans les locaux de l'entreprise pour mieux comprendre les opérations et les processus métier.

3. Utilisation d'Outils et de Technologies :

Les analystes commerciaux utilisent souvent une variété d'outils et de technologies, tels que des logiciels de modélisation, des outils d'analyse de données, des plateformes de gestion des exigences et des outils de communication et de collaboration.

1. **Salaire :**

Les salaires des business analysts varient en fonction de l'expérience, de l'industrie et de l'emplacement géographique. En général, ils bénéficient d'une rémunération compétitive avec des opportunités d'avancement. Selon l'APEC, la rémunération d'un junior s'échelonne le plus souvent entre 2.000 € et 5.000 €

6) **Évolution de carrières :**

L'évolution de carrière pour un business analyst peut être diversifiée en fonction des compétences acquises, de l'expérience accumulée et des intérêts professionnels. Voici six chemins potentiels d'évolution de carrière pour un business analyst :

1. Responsable de Projet ou Chef de Projet : Avec une expérience solide en analyse commerciale, certains business analysts choisissent de passer à des rôles de gestion de projet. Ils sont chargés de coordonner les efforts, de définir les objectifs du projet et de s'assurer que les livrables sont conformes aux exigences.

2. Gestionnaire de Programme : Certains business analysts évoluent vers des rôles de gestion de programme où ils supervisent plusieurs projets liés et veillent à ce que l'ensemble du programme atteigne ses objectifs stratégiques.

3. Architecte d'Entreprise : Certains professionnels en analyse commerciale choisissent de se spécialiser davantage en devenant des architectes d'entreprise. Ils sont responsables de la conception et de la gestion de l'architecture globale des systèmes d'information pour garantir l'alignement avec les objectifs métier.

4. Expert en Business Intelligence ou Analyse de Données : Avec l'accent croissant sur l'analyse de données, certains business analysts se spécialisent dans la business intelligence. Ils se concentrent sur la collecte, l'analyse et la présentation de données pour aider les entreprises à prendre des décisions éclairées.

5. Consultant en Gestion d'Entreprise : Certains business analysts choisissent de travailler en tant que consultants en gestion d'entreprise, offrant leurs compétences en analyse commerciale à différentes entreprises pour résoudre des problèmes spécifiques et améliorer les opérations.

6. Directeur des Opérations (COO) ou Directeur des Systèmes d'Information (CIO) : Pour les professionnels qui développent des compétences en leadership stratégique, les postes de COO ou CIO peuvent être une progression naturelle. Ces rôles impliquent la supervision globale des opérations commerciales ou de la stratégie informatique de l'entreprise.

Il est essentiel de noter que ces trajectoires d'évolution de carrière peuvent se chevaucher et ne sont pas mutuellement exclusives. Les business analysts peuvent également choisir de se spécialiser davantage dans des domaines tels que l'analyse de processus, l'analyse financière ou la gestion des risques, en fonction de leurs intérêts et des besoins de leur organisation. La formation continue, la poursuite de certifications et la mise à jour des compétences sont des éléments clés pour réussir dans l'évolution de carrière.

1. **Atouts et faiblesse du métier :**

Le métier d'analyste commercial (business analyst) présente à la fois des atouts et des faiblesses, qui peuvent varier en fonction des attentes individuelles, des préférences personnelles et des contextes organisationnels. Voici quelques-uns des principaux atouts et faiblesses associés à ce métier :

Atouts :

* Polyvalence : Les analystes commerciaux ont souvent la possibilité de travailler sur une variété de projets dans différents domaines, ce qui renforce leur polyvalence.
* Compréhension Globale de l'Entreprise : En travaillant sur des projets liés à divers aspects de l'entreprise, les analystes commerciaux développent une compréhension holistique des opérations.
* Développement de Compétences Techniques : Le métier offre l'occasion de développer des compétences techniques, notamment en analyse de données, modélisation, et utilisation d'outils spécifiques.
* Interaction avec les Parties Prenantes : Les analystes commerciaux interagissent fréquemment avec différentes parties prenantes, ce qui renforce leurs compétences en communication et en relations interpersonnelles.
* Résolution de Problèmes : Le métier met l'accent sur la résolution de problèmes, permettant aux analystes commerciaux de développer des compétences critiques et analytiques.
* Opportunités d'Évolution de Carrière : Avec l'expérience, les analystes commerciaux peuvent évoluer vers des rôles de gestion de projet, de gestion de programme, voire de direction.

Faiblesses :

* Ambiguïté des Responsabilités : Dans certaines organisations, le rôle de l'analyste commercial peut être mal défini, entraînant une certaine ambiguïté des responsabilités.
* Pression des Délais : Les analystes commerciaux peuvent être confrontés à des délais serrés pour livrer des résultats, ce qui peut parfois générer du stress.
* Défis de Communication : La communication efficace avec des parties prenantes aux compétences et aux niveaux de compréhension variés peut être un défi.
* Dépendance aux Données : L'analyse commerciale repose souvent sur la disponibilité et la qualité des données, ce qui peut être une faiblesse lorsque ces données sont limitées ou peu fiables.
* Évolution des Technologies : Les analystes commerciaux doivent rester à jour avec l'évolution des technologies, ce qui peut nécessiter un apprentissage continu.
* Gestion des Attentes : Gérer les attentes des parties prenantes peut être complexe, surtout lorsque celles-ci ont des exigences divergentes.

Chaque individu peut percevoir différemment ces aspects en fonction de ses propres préférences et de la culture de l'organisation dans laquelle il travaille. En général, le métier d'analyste commercial offre de nombreuses opportunités, mais il présente également des défis qu'il faut être prêt à relever.