

Les fondements de la gestion de projet : Le risque

de Bob McGannon

Matrice des stratégies pour les opportunités

Cas où l'utilisation est recommandée

Stratégie	Cas où l'utilisation est recommandée		
	Exploiter	Escalader	
	Quand modifier l'approche de la solution signifie que le périmètre sera élargi et que la nouvelle solution garantit un résultat plus positif.	Quand modifier l'approche de la solution augmente la capacité de la solution et que les parties prenantes acceptent cette augmentation, car l'opportunité vaut toutes les dépenses engagées.	Quand modifier l'approche de la solution augmente la capacité de la solution et que les parties prenantes acceptent cette augmentation, même si l'élaboration de la solution prendra plus de temps. Il convient d'effectuer rapidement un suivi afin de s'assurer que la solution étendue est produite dans le délai convenu.
	Quand l'exécution d'une réponse à une opportunité dépasse manifestement l'autorité du chef de projet.	Quand le fait de tirer parti d'une opportunité est susceptible d'avoir des implications politiques ou culturelles non négligeables. L'autorité d'un cadre supérieur peut s'avérer nécessaire pour s'assurer du bon déroulement de la réponse.	Quand le fait de tirer parti d'une opportunité est susceptible de profiter à une partie de l'organisation, mais pas à une autre. Il convient d'informer le sponsor pour qu'il prenne une décision concernant l'exécution de la réponse et la négociation avec les cadres supérieurs qui sont en conflit.

Matrice des stratégies pour les opportunités

Cas où l'utilisation est recommandée

Stratégie	Partager	Quand une partie externe, comme un fournisseur expert, peut accomplir le travail en obtenant de meilleurs résultats.	Quand vous cherchez à nouer une relation durable avec une autre partie, vous pouvez lui offrir une opportunité. Bien qu'ils ne profitent pas forcément à ce projet précis, les avantages à long terme (ou opportunités) conduiront à la pratique bénéfique du partage.	Quand votre organisation a conclu une alliance stratégique avec un partenaire spécifiquement chargé de gérer un produit ou un service qui relève du domaine de votre projet. Ce partenaire gérerait aussi l'opportunité.
	Améliorer	Quand une opportunité est disponible et qu'il est possible d'entreprendre une action acceptable pour augmenter la probabilité qu'elle se concrétise.	Quand une opportunité est disponible et qu'il est possible d'entreprendre une action acceptable pour améliorer son impact sur le projet si elle se concrétise.	Quand une opportunité est disponible et susceptible d'avoir un impact non quantifiable (ex. : améliorer la réputation de l'entreprise aux yeux du public).
	Accepter	Quand l'opportunité présente un impact faible. Il convient de comprendre son impact et de surveiller l'opportunité. Si l'impact de l'opportunité s'accroît, une autre réponse (ex. : améliorer) pourrait s'imposer.	Quand l'opportunité présente une faible probabilité de concrétisation. Si elle se concrétise, il serait possible de tirer parti de son impact à ce moment-là.	Quand il n'est possible d'entreprendre aucune action pratique pour accroître l'impact d'une opportunité ou la probabilité qu'elle se concrétise.