

MODÈLE DE DOSSIER DE DÉCISION

“BUSINESS CASE”

DOSSIER DE DÉCISION

INFORMATIONS GÉNÉRALES

	Information
# du document	
Propriétaire du document	
Date	
Nom du fichier	

Versions du document

Version	Date	Changements
[1.0]	[Date]	

Approbations

Rôle	Nom	Signature	Date
Propriétaire			
Champion			
Promoteur			
Chef de projet			

DOSSIER DE DÉCISION

TABLE DES MATIÈRES

(Insérer ici)

DOSSIER DE DÉCISION

1 Sommaire exécutif

Résumez les points importants du document en 1 page ou moins. N'oubliez pas, votre réflexion doit être « High-Level ». Le détail se fera à l'étape suivante, soit celle de « l'élicitation » des exigences.

- Énoncé clair et factuel du problème ou de l'opportunité
- Solutions envisagée pour résoudre le problème ou capter l'opportunité
- Options possibles de réalisation (acheter, louer, impartir ...)
- Option retenue
- Approche d'implantation
- Coûts versus bénéfices

2 Problème ou Opportunité

2.1 Analyse du contexte

Décrivez le contexte dans lequel œuvre l'entreprise à l'étude, tant d'un point de vue de son contexte interne (forces et faiblesses), qu'externe (opportunité et menace + PESTEL).

- Vision de l'entreprise, de ses objectifs et brève description de son modèle d'affaires ;
- Analyse sommaire des forces et faiblesses de l'entreprise ;
- Analyse sommaire des opportunités du marché et des menaces concurrentielles ;
- Analyse **PESTEL** des grandes tendances affectant l'entreprise ;
 - **Politiques, Économiques, Sociales, Technologiques, Environnementales et Légales** pouvant avoir un effet sur l'industrie
 - Par exemple : les tendances sociales peuvent avoir un grand effet sur les habitudes d'achats des consommateurs. Les générations « Boomer » et Y ne magasinent pas de la même façon. La technologie évolue ...
- Joignez en ANNEXE les modèles que vous avez utilisés pour analyser la situation « AS-IS » ex. : FFOM et PESTEL.

Soyez factuel. Appuyez votre raisonnement sur des données.

2.2 Analyse du problème ou de l'opportunité

Présenter clairement le problème, ses causes et ses conséquences ou l'opportunité. D'un point de vue « Business », qu'est-ce que la situation actuelle présente comme problème et/ou qu'est-ce que le contexte présente comme opportunité?

- Découvrez suffisamment d'information pour apprendre ce qu'il y a à apprendre sur le problème et/ou l'opportunité à investiguer. Analysez l'Information.
- L'énoncé du problème présente les éléments contextuels qui nuisent à l'atteinte des objectifs de l'entreprise. Le problème, ses effets et leurs conséquences doivent être clairs :
 - Le **problème** de « A » ;
 - À **cause** de « B » ;
 - A pour **conséquence** « C » - conséquences ressenties ;
- Une solution pertinente permet de résoudre « A »
 - Soyez cohérent et conséquent! La solution que vous proposerez et ses différentes options devront résoudre A.
- Joignez en ANNEXE les modèles utilisés pour analyser la situation « AS-IS », par exemple un modèle d'analyse causale, de processus « high-level », les objectifs ciblés (SMART) vs les résultats atteints (l'écart entre les deux) etc.

Soyez factuel. Appuyez votre raisonnement sur des données.

DOSSIER DE DÉCISION

- Exemple :

Le problème de « A »	À cause de « B »	A pour conséquence « C »
Le coût de traitement des réclamations augmente d'un taux moyen de 7% par année depuis les 3 dernière années.	Les méthodes existantes de transmission d'une réclamation (par téléphone et/ou par Internet)	Occasionnent d'importants délais de traitement pour le client. et à pour effet (conséquences) d'augmenter le personnel pour traiter les appels et investiguer les réclamations.

N.B. : L'entreprise peut avoir plusieurs problèmes à résoudre.

- Déterminez les ressources et/ou les capacités additionnelles requises pour résoudre le problème (elles sont diverses)
 - Nouveau processus d'affaires et/ou processus révisé « TO-BE »
 - Nouveaux
 - Logiciels
 - Compétences
 - Structures organisationnelles
 - Partenaires d'affaires
 - Infrastructures (matériel / bases de données / réseau_)
- Évaluez les ressources en place
 - Tout ce qui est existant
 - Logiciels
 - Compétences
 - Structure organisationnelles
 - Partenaires d'affaires
 - Infrastructures (matériel / bases de données / réseau ...)
- Pour chaque problème
 - Identifiez les écarts et conciliez le tout dans une table des capacités « Capability Table »

3 Options possibles

3.1 Option 1 - [Nom de l'option ex.: Partenariat - acheter le logiciel mais impartir l'exploitation]

3.1.1 Description de l'option

3.1.2 Bénéfices total de possession

Catégories	Détail du bénéfice	Valeur
Financiers	<ul style="list-style-type: none"> Nouveaux revenus Réduction des coûts Augmentation de marges de profits 	\$ x \$ x \$ x
Opérationnels	<ul style="list-style-type: none"> Amélioration opérationnelle Réduction du "time to market" 	
Marché	<ul style="list-style-type: none"> 	
Clients	<ul style="list-style-type: none"> 	
Employés	<ul style="list-style-type: none"> 	

DOSSIER DE DÉCISION

3.1.3 Coûts d'entrée et total de possession

Catégories	Détail des coûts	Coûts	Budgété (o / n)
Ressources humaines	<ul style="list-style-type: none"> Salaires Formation 	\$ x \$ x \$ x	
Fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> 	\$ x \$ x \$ x	
Autres ...etc	<ul style="list-style-type: none"> 	\$ x \$ x \$ x	

3.1.4 Faisabilité

Faisabilité	Évaluation (1-10)	Justifiez
Organisationnelle (adéquation solution et besoins + aréceptivité face au changement)		
Technologique et système (compétences actuelles vs futures)		
Financière (coûts d'entrée et coûts totaux de possession, manière de financer, indicateurs financiers)		
Temps (l'échéancier du projet correspond-t-il à celui du client)		

3.1.5 Risques (évènement incertain pouvant influencer la capacité d'atteindre l'objectif)

Description	Probabilité	Impact	Mesures de mitigation

3.1.6 Contraintes (restriction et/ou limites possibles de la solution proposée)

Description	Priorité	Actions possibles

3.1.7 Hypothèses (facteurs que l'on soupçonne vrai mais sans être confirmé)

Description

DOSSIER DE DÉCISION

3.2 Option 2 – [Nom de l'option – exemple – Informatique en nuage]

3.2.1 Description

3.2.2 Bénéfices total de possession

3.2.3 Coûts d'entrée et total de possession

3.2.4 Faisabilité

3.2.5 Risques

3.2.6 Contraintes

3.2.7 Hypothèses

4 Analyse d'options

4.1 Évaluation des options

Critères	Option 1	Option 2	Option 3
Bénéfices <ul style="list-style-type: none">Augmentation de revenusRéduction des coûtsAugmentation de marge de profit	[1-10 Rating]	[1-10 Rating]	[1-10 Rating]
Coûts <ul style="list-style-type: none">Ressources humainesFournisseursMarketingAutres	[1-10 Rating]	[1-10 Rating]	[1-10 Rating]
Faisabilité <ul style="list-style-type: none">OrganisationnelleTechnologique et systèmeFinancièreTemps	[1-10 Rating]	[1-10 Rating]	[1-10 Rating]
Risques <ul style="list-style-type: none">	[1-10 Rating]	[1-10 Rating]	[1-10 Rating]
Pointage total			

DOSSIER DE DÉCISION

4.2 Justification de l'option retenue

5 Approche d'implantation

5.1 Démarrage du projet

5.2 Planification du projet

5.3 Exécution du projet

5.4 Clôture du projet

6 Annexes