

SYNTHESE DU 'BUSINESS CASE'

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact			Contact
Voix du client	Contact			Contact
Sponsor	Contact			Contact
Visionnaire	Contact			Contact

Synthèse – objectifs et actions	Objet – pourquoi, quoi et qui sera impliqué ?
Contexte situationnel, état des lieux	Périmètre et contenu – délais, coûts et avantages

CLARIFICATION OF ROLES AND RESPONSIBILITIES

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

Chef de projet	Voix du client
<p>Livrer le contenu du projet, dans les coûts et les délais ; gérer les risques et la communication aux parties prenantes, piloter l'équipe, prendre en charge les biens du projet, prendre en compte l'environnement du projet.</p>	<p>Se comporter comme la porte parole des utilisateurs, représenter les intérêts du client, modéliser et interpréter les besoins, élucider et recueillir la meilleure vue possible des besoins (exprimés et latents).</p>
Visionnaire	Sponsor
<p>Veiller à la définition adéquate et la communication de la vision et du périmètre de la solution, orienter la politique et la stratégie, comprendre la technologie et le métier ; sensibiliser aux aspects cognitifs et 'design'.</p>	<p>Agir comme le champion du projet, être propriétaire du 'business case', apporter les ressources et le financement, soutenir la prise des décisions, se comporter comme garant des résultats au sein de l'organisation.</p>

FORCES FAIBLESSES, OPPORTUNITES MENACES

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

Opportunités externes

Menaces externes

Forces internes

Menaces internes

ANALYSES DES FORCES

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact			Contact
Voix du client	Contact			Contact
Sponsor	Contact			Contact
Visionnaire	Contact			Contact

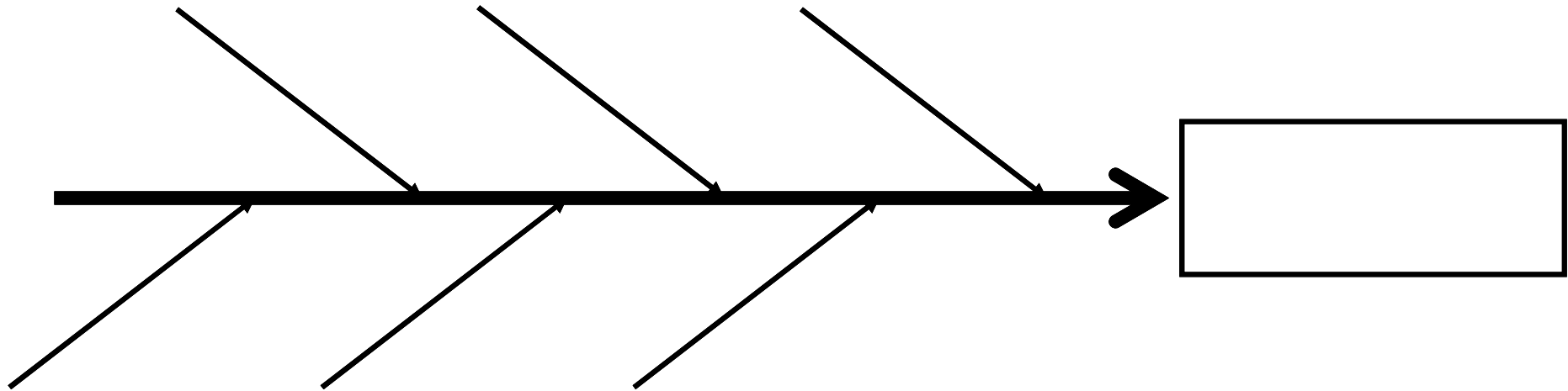
Forces protagonistes

Forces antagonistes

ANALYSE DE PROBLEMES OU D'OPPORTUNITES

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact			Contact
Voix du client	Contact			Contact
Sponsor	Contact			Contact
Visionnaire	Contact			Contact

Inscrire l'objectif dans la caisse et chercher des causes ou des sources d'inspiration



PLAN DE GESTION DES TRANSITIONS

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

Rejection Incrédulité	Resistance Désaccord	Acceptation	Consentement	Appropriation
Transition individuelle				
Transition d'équipe				
FORMING	STORMING	NORMING	PERFORMING	TRANSFORMING

EN PERIMETRE / HORS PERIMETRE

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

En périmètre

Hors périmètre

--	--

AVANCEMENT EN STORYBOARD

Nom du projet	Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact		Contact
Voix du client	Contact		Contact
Sponsor	Contact		Contact
Visionnaire	Contact		Contact

Image de la situation actuelle	Situation intermédiaire	Vision de la situation à venir

OPTIONS

Nom du projet	Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact		Contact
Voix du client	Contact		Contact
Sponsor	Contact		Contact
Visionnaire	Contact		Contact

Options	Intérêt	Résultats

BESOINS PRIORISÉS

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

Besoin		Source	Priorité	Type de prototype ou test
Impératif				
Souhaitable				
Facultatif				
Exclu				

VUE GLOBALE

Nom du projet	Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact		Contact
Voix du client	Contact		Contact
Sponsor	Contact		Contact
Visionnaire	Contact		Contact

Mission

Ambitions

Principes de base

Compétences

Challenges

A LA UNE

Nom du projet		Numéro de référence		Préparé par		Date	
Chef de projet	Contact					Contact	
Voix du client	Contact					Contact	
Sponsor	Contact					Contact	
Visionnaire	Contact					Contact	

Couverture	Grandes titres						
	Images						
	Citations			Encadrés			

PLAN DU JEU

Nom du projet	Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact	Contact	Contact
Voix du client	Contact	Contact	Contact
Sponsor	Contact	Contact	Contact
Visionnaire	Contact	Contact	Contact

Cibles

Ressources

Stages / Tâches

Interdépendances en entrée

Interdépendances en sortie

HYPOTHESES ET CONTRAINTES

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

Description de contrainte	Nature	Source	Degré de certitude	Actions
Description de l'hypothèse	Nature	Source	Degré de certitude	Actions

Plus haut degré de certitude de contrainte en tête, et plus faible en bas

REVUE DE LA VISION

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

Test de l'ascenseur	Principes de conception			
				
Mandala	Sensibilisation cognitive			
				

CONTEXTE MACRO-ECONOMIQUE

Nom du projet	Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact		Contact
Voix du client	Contact		Contact
Sponsor	Contact		Contact
Visionnaire	Contact		Contact

Conditions de marche globales

Marchés capitaux

Infrastructure économique

Commodités et matériaux

CONTEXTE DE MARCHÉ

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

Segments de marché

Besoins marché, attentes et problèmes

Coûts de commutation

Attractivité du rendement

TENDANCES CLES

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

Technologiques

Sociales et culturelles

Réglementaires

Socioéconomiques

STRATEGIE DE L'OCEAN BLEUE

Nom du projet	Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact		Contact
Voix du client	Contact		Contact
Sponsor	Contact		Contact
Visionnaire	Contact		Contact

Eliminer

Elever

Réduire

Créer

PLAN DU MARCHÉ

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact			Contact
Voix du client	Contact			Contact
Sponsor	Contact			Contact
Visionnaire	Contact			Contact

Produit	Positionnement
Prix	Promotion

PROPOSITIONS DE VALEUR

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

Segments du marché	Relations clients	Canaux de commercialisation
Propositions de valeur distinctive	Proposition unique de commercialisation	Sources de revenus

VERIFICATION DES BIENS PROJETS

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet		Contact		Contact
Voix du client		Contact		Contact
Sponsor		Contact		Contact
Visionnaire		Contact		Contact

Compétences clés

Ressources clés

Clients clés ciblés

Partenariats clés

MODELE PORTER DE 5 FORCES

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact			Contact
Voix du client	Contact			Contact
Sponsor	Contact			Contact
Visionnaire	Contact			Contact

Pouvoir de négociation des clients	Menace des nouvelles entrées
Rivalité concurrentielle au sein de l'industrie	
Pouvoir de négociation des fournisseurs	Menace de produits de substitution

SIX COLORS

Nom du projet		Numéro de référence	Préparé par	Date
Chef de projet	Contact			Contact
Voix du client	Contact			Contact
Sponsor	Contact			Contact
Visionnaire	Contact			Contact

Vue pessimiste	Vue optimiste
Alternatifs	Informations
Mise en œuvre	Emotions