

De nouveaux outils pour mieux qualifier l'opportunité des projets

Prof. Raphaël Cohen, PhD

rc@getratex.ch

Tel +41-22-3469900

www.IpOpModel.net

www.supercohen.com

Les défis

- ✦ Convaincre les décideurs de donner le feu vert à un projet
- ✦ Savoir quels sont les critères de sélection ou élimination des projets innovants
- ✦ Identifier aussi tôt que possible les facteurs d'échec
- ✦ Eviter de perdre du temps avec des projets condamnés



















Les constats

- ✦ Beaucoup d'idées – Peu de réalisations
 - ⇒ Comment passer de l'idée au plan d'action
- ✦ Innover pour apparaître sur le radar
 - ⇒ Savoir convaincre et concrétiser
- ✦ Rédaction du plan d'affaire douloureuse
 - ⇒ Valider la faisabilité et le plan d'action
- ✦ Les règles du jeu ne sont pas claires

Critères d'évaluation d'un projet

- Etablir la liste des points génériques
- A vérifier pour évaluer rapidement l'intérêt et la faisabilité des projets
- Quelle que soit leur nature (processus, marketing, produit, etc.)
- Maximum 12 points/questions

Processus de décision des projets ?

- | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Est-ce que le besoin existe ? |  |  Inutile d'aller plus loin |
| 2. Est-ce que la Solution est convaincante ? |  |  Inutile d'aller plus loin |
| 3. Les Avantages Concurrentiels sont-ils suffisants ? |  |  Inutile d'aller plus loin |
| 4. Le jeu en vaut-il la chandelle ? |  |  Inutile d'aller plus loin |
| 5. Les Risques et autres Facteurs sont-ils acceptables ? |  |  Inutile d'aller plus loin |
| 6. Peut-on s'accomoder des Incertitudes ? |  |  Inutile d'aller plus loin |
| 7. Le Plan d'action permet-il de réaliser la Déf. du Succès ? |  |  Inutile d'aller plus loin |
| 8. Les Ressources nécessaires sont-elles disponibles ? |  |  Inutile d'aller plus loin |
| 9. L' équipe est-elle capable de réaliser ce Plan ? |  |  Inutile d'aller plus loin |

Connaître les critères de décision

- ✦ Permet de convaincre
- ✦ Permet de répondre aux bonnes questions
- ✦ Réduit les risques de rejet ET d'échec
- ✦ Crée de la transparence dans le processus de décision

Le stade du Pré-Project

- Poser les bonnes questions
- Atteindre un consensus
- Tuer les projets faibles
- Rédiger un Opportunity Case irrésistible
- Après le feu vert: gestion de projet

Donner une boîte à outil

- ✦ Proposer un mode d'emploi (process) pour transformer les idées en plan d'action
 - ⇒ Conduit l'équipe à se poser les bonnes questions pour éviter les échecs cuisants
 - ⇒ Augmente l'assurance des innovateurs
 - ⇒ Les aide à construire un business case convaincant pour obtenir l'adhésion

Une Solution retenue par

- P.A.R.C. (Xerox)
- Cap Gemini
- Oracle
- Orange
- ST Micro
- France Telecom
- Serono
- ...
- High et low tech Co.
- Banques
- Startups
- Secteur public
- Promotion de la diversité
- Thunderbird, Case Western Reserve, etc.
- ESCP-EAP, HEC, etc.

Application logicielle du Modèle IpOp

- Demo ?
- Pour les décideurs:
 - ⇒ Les critères de décision
- Pour les innovateurs
 - ⇒ Valider la faisabilité

Effets IpOp :

- Se poser des questions avant de plonger
- Vocabulaire commun (et partagé !) pour tous (ex « techies » et business développeurs)
 - ⇒ **Outil de Communication (non littéraire !)**
- Stimule l'échange et la discussion avec ses collègues (= base de communication structurée)
- Améliore la compréhension des enjeux
- Réduit le risque d'oublier des paramètres
- Impose rigueur et discipline
- Force à aller chercher de l'information
- Evite les erreurs évitables et réveils difficiles
- Étouffe l'argumentation soutenant le projet

Bénéfices pour le PMO

- ✦ Eviter les projets condamnés
- ✦ Imposer de la discipline aux sponsors
- ✦ Eviter la rédaction de plans d'affaires douloureux à produire
- ✦ Faciliter la sélection des projets en les rendant comparables
- ✦ Réduire le niveau [incertitude](#)

Un livre pour ceux qui

- Ont le sens de l'humour
- Sont capables de trouver des solutions
 - ⇒ **Se poser les bonnes questions**
- Veulent savoir comment saisir des opportunités
- Montrer de quoi ils sont capables
- Comprendre les facteurs clés de succès
- Réduire les risques d'échec (↗ succès)
- Stimuler et maîtriser l'innovation dans les grandes entreprises
- Booster leur carrière avec des avantages concurrentiels

Pour en savoir plus



www.IpOpModel.net