



# Value(s) Design



## Valeur(s) & Portefeuille de Projets

Webinaire du 15 octobre 2020 présenté par **in** Cédric Berger, président – co-fondateur

«Apporter de la Valeur aux Solutions de l'Entreprise»

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

1

### Webinaire ZOOM – Quelques conseils

Conversation visible soit uniquement par les conférenciers soit à tout le monde

Annotations on the Zoom interface:

- Écran du webinaire**: Points to the main meeting window.
- Partage d'écran du présentateur**: Points to the shared screen showing a Windows desktop.
- Déplacer à gauche ou à droite pour agrandir soit le(s) présentateur(s) soit l'écran partagé**: Points to the zoom controls on the right side of the meeting window.
- Intervenant**: A list of audio devices including:
  - Haut-parleurs (Elgato Sound Capture)
  - ✓ Haut-parleurs (Lenovo Audio)
  - Speaker/HP (Realtek High Definition Audio)
  - Haut-parleurs (Logitech USB Headset)
  - Identique à Système
  - Test du haut-parleur & du microphone...
  - Quitter l'audio de l'ordinateur
  - Les paramètres audio...
- Paramètres audio**: Points to the audio settings icon in the bottom toolbar.
- PAS DE SON ?**: Points to the audio settings icon.
- Clicker sur la main pour régler votre haut parleur et votre micro**: Points to the 'Mute/Unmute' hand icon.
- Clicker sur la main pour répondre au présentateur, pour prendre la parole. le présentateur vous ouvrira votre micro**: Points to the 'Mute/Unmute' hand icon.

Zoom Chat Window:

- Conversation du jour
- Conseil 4: Valeur des contributions...
- Conseil 5: Valeur des contributions...
- Conseil 6: Valeur des contributions...

Zoom Questions and Answers Window:

- Toutes les questions (3) | Mes questions (3)
- Vous: 11:28 AM: Voici ma question
- Vous: 11:30 AM: Cette question a été répondue en direct
- Vous: 11:30 AM: une nouvelle question
- Vous: 11:30 AM: Test réduite (3) >
- Cédric Berger: 11:30 AM: Réponse privée
- Vous: 11:31 AM: oui
- Vous: 11:31 AM: troisième question
- Vous: 11:31 AM: Test réduite (3) >
- Cédric Berger: 11:31 AM: réponse publique
- Vous: 11:31 AM: Tapez votre question ici...

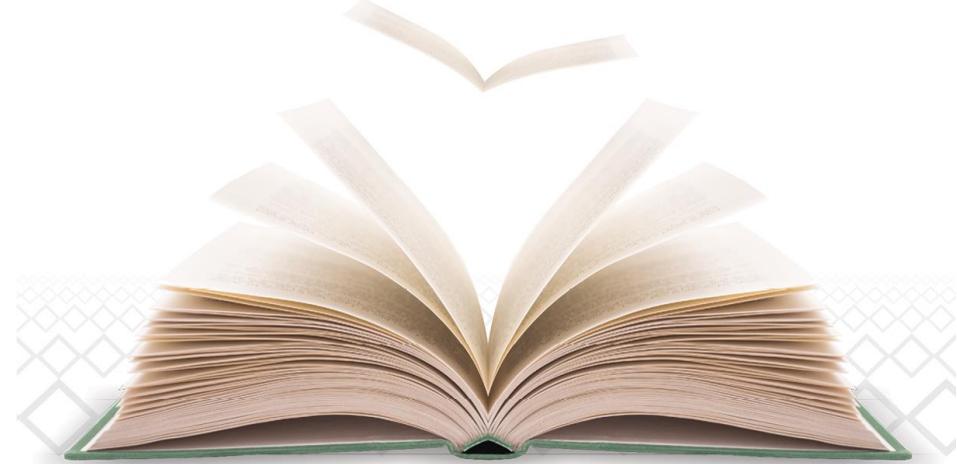
Poser vos questions ici, le présentateur vous répondra soit en privé soit à tous les participants

2

# UNIVERSITÉ DE LA VALEUR



UNIVERSITÉ de la VALEUR  
VALUE UNIVERSITY



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur  
[www.valueuniversity.org](http://www.valueuniversity.org)



3

- Conseil
- Formations
- Certifications
- Ateliers AV
- Conférences



UNIVERSITÉ de la VALEUR  
VALUE UNIVERSITY

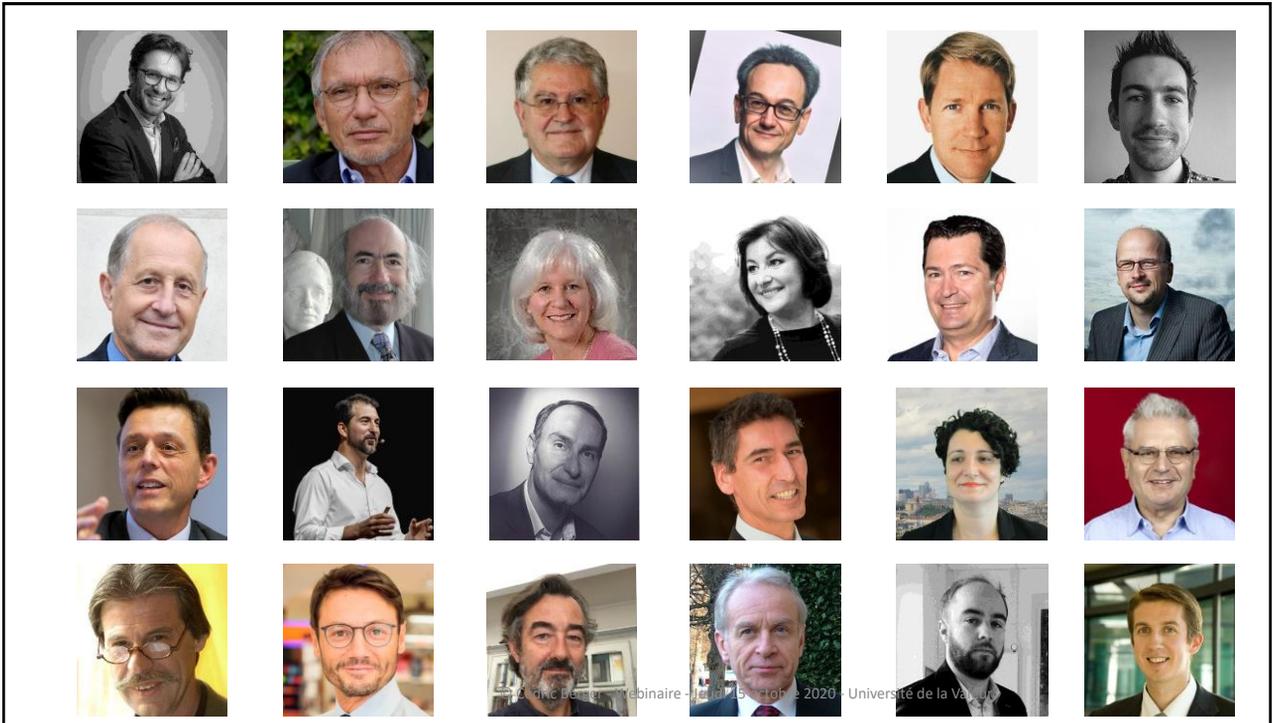
Centre de formation  
en création de Valeur(s)



UNIVERSITÉ de la VALEUR  
VALUE UNIVERSITY

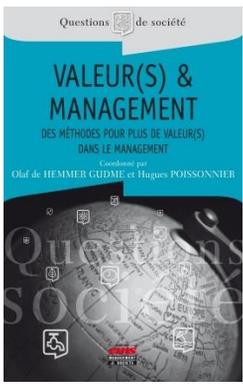
© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

4



5





Créée par **Cédric Berger** et **Olaf de Hemmer**, l'Université de la Valeur rassemble les auteurs de l'ouvrage « Valeur(s) et Management » édition EMS et du Think Tank éponyme ainsi que d'autres formateurs spécialisés en Analyse de la Valeur, Business & Process Analysis.

*L'Université de la Valeur inspire de nombreux citoyens à créer de la valeur à tous les niveaux de la société.*

**Notre objectif :** vous faire découvrir que la création de valeur(s) n'est pas seulement réservée aux initiés et que chacun d'entre vous, dans tous les secteurs de l'entreprise, à son niveau, peut créer de la valeur => *Devenez des créateurs de valeur(s) à tous les niveaux de la société*

**Notre principe :** s'inspirer des créateurs de valeur(s) de tout horizon et appliquer leurs « démarches valeur(s) » => **Value(s) Designer**

**Notre ambition :** favoriser la réflexion et diffuser au plus grand nombre les techniques, méthodes et outils qui permettent de créer plus de Valeur(s).  
 => **Faire + de bien avec - de biens, tous ensemble !**

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

6



Affiliée à la Société de la Valeur, SAVE® International

# Swiss Association for Value

*Certifications Internationales en Analyse de la Valeur*

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

7



# Value(s) Design



Webinaire  
e-démo

## Valeur et Projets

Comment évaluer la **valeur** de vos projets ?

CASE STUDY

15  
Oct.

UNIVERSITÉ de la VALEUR  
VALUE UNIVERSITY

*«Apporter de la Valeur aux Solutions de l'Entreprise»*

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

8

## Agenda

- La «valeur» dans les projets
- Définition et Principes Valeur(s)
- **Démonstration** : Démarche «Value Design» sur un portefeuille de projet

Comment prioriser un portefeuille de projet  
avec #ValueDesign ?



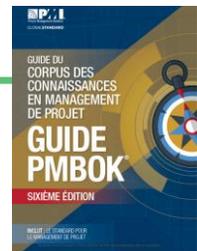
UNIVERSITÉ de la VALEUR  
VALUE UNIVERSITY

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

9

## «Valeur» dans un projet

#7 - «Gestion des coûts du projets»  
PMBOK® du PMI



Les ratios «Valeur» :

ROI – TRI - VAN – CT Possession (TCO) – Point Mort...

=> Aspect financier d'un investissement



UNIVERSITÉ de la VALEUR  
VALUE UNIVERSITY

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

10

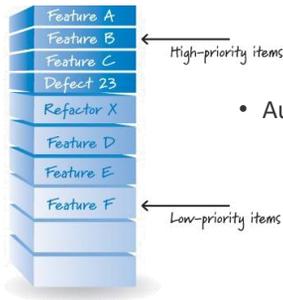
# «Valeur» dans un projet Agile



- WSJF (Weighted Shortest Job First) dans SAFe®

Bénéfice métier + Urgence (Time Criticality) + Réduction du risque

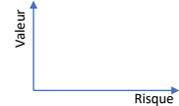
Nbre de Points de complexité  
(déterminés en Planning Poker)



- Autre priorisation par la valeur:

Bénéfice métier + Risque à ne pas faire (Valeur)

Risque à faire (Risque)



# Définition «Valeur»

NF EN 1325-1 : «Relation entre la contribution de la fonction à la satisfaction du besoin et le coût de la fonction»



Optimisation du couple (qualité, coûts)





## Cas Pratique



**Objectifs :**

1/ Prioriser le portefeuille de projets

2/ Budget invest. 2020 : **3 M€**

• 10 projets – **4 795 000 €** - Budget **3 M€**

Projets				
Num.	Nom	Domaine	Description	Coût
1	Extra-iNet	Marketing	Intranet Client et Fournisseur (connexion avec SuppEnd)	200 000 €
2	CRM+	Commercial	Intégration dans le CRM d'un espace client	50 000 €
3	B-Deal	Affaires	Intégration au CRM Module "Gestion et suivi des affaires"	150 000 €
4	PMEvent	Affaires	Gestion de projet des événements (MsSharpoint + MsProject)	75 000 €
5	SuppEnd 5.0	Achat	MAJ Gestion des fournisseurs (gestion contrat)	450 000 €
6	HypVirtual	Affaires	Evenement Virtuel	1 500 000 €
7	R3.0	Logistique	Nouvelle version de la gestion des équipements	760 000 €
8	CostMGR	Finance	Améliore l'Intégration des coûts dans GEM (facturation)	90 000 €
9	GEM R6	Finance	Facturation et Gestion par affaires	980 000 €
10	StaffOne R2	RH	Gestion du personnel	540 000 €
				<b>4 795 000 €</b>



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

13



## Démarche 6 étapes

1. Elicitation des besoins
2. Structuration des besoins
3. Hiérarchisation (pondération) des besoins
4. Evaluation des projets (coûts – contribution)
5. Comparaison Coûts <-> Besoins
6. Valorisation Besoins <-> Projets
7. Priorisation des projets



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

14

## Etape 1

# ELICITATION

## Récolter les besoins



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

15

## Techniques d'élicitation

<p><b>1. Recherche Intuitive</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bon sens</li> <li>• Limité</li> <li>• Combiner avec autres méthodes</li> </ul>	<p><b>4. Examen des contraintes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionner les forces</li> <li>• Questionner les qualités</li> <li>• Dimensionner comme il faut</li> </ul>
<p><b>2. Examen du système</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vision globale des besoins</li> <li>• Haut niveau</li> <li>• Favorise l'innovation</li> </ul>	<p><b>5. Analyse Produit de Référence</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionner les influences</li> <li>• Justifier les besoins</li> <li>• Benchmarker compétition</li> </ul>
<p><b>3. Séquence d'utilisation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser le processus</li> <li>• Questionner les besoins en relation avec l'usage</li> </ul>	<p><b>6. Utilisation Normes et règlements</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les contraintes</li> <li>• Comparer aux standards</li> <li>• Obtenir certification</li> </ul>



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

16



# Cas pratique



- Réunion du CoDir



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Vallée

17

AGENCE				AGENCE				AGENCE			
Identifiant (ID)	Besoins / Objectifs / Fonctions		Partie Preneur	Identifiant (ID)	Besoins / Objectifs / Fonctions		Partie Preneur	Identifiant (ID)	Besoins / Objectifs / Fonctions		Partie Preneur
	Descriptif	Pour qui ?			Descriptif	Pour qui ?			Descriptif	Pour qui ?	
AD1	Améliorer les informations sur les factures	Administration	FI22	Faire de bonnes prévisions financières sur les futurs projets	Finance	IT18	Explorer les solutions Cloud	IT			
AD2	Limiter les erreurs humaines	Administration	FI23	Prévoir les ressources nécessaires	Finance	IT19	Définir un cadre technologique pour de nouveaux environnements	IT			
AD3	Avoir la liste des incidents	Administration	FI24	Connaitre le retour sur investissement	Finance	IT20	Prévoir des formations pour faciliter l'intégration des technologies	IT			
AD4	Suivre la relation avec les clients	Administration	FI25	Avoir une bonne vision de nos ressources	Finance	IT21	Récolter et suivre les informations liées aux activités, aux processus	IT			
AD5	Améliorer la compétence des employés	Administration	FI26	Faire des estimations	Finance	IT22	Suivre les coûts, les risques des projets	IT			
CL1	Avoir des retours des clients	Client	FI27	Récolter les incidents	Finance	IT23	Connaitre les besoins des métiers	IT			
CL2	Suivre les dysfonctionnements	Client	FI28	Gérer les réclamations	Finance	IT24	Etre capable de suivre les contrats	IT			
CL3	Gérer la facturation client	Client	FI29	Rassembler toutes les informations des clients	Finance	IT25	Identifier les erreurs et bugs	IT			
CL4	Pouvoir payer par carte	Client	FO1	Evaluer les fournisseurs, les revendeurs	Fournisseur	IT26	Améliorer le suivi des opérations (Névent)	IT			
CL5	Gérer des lignes de crédits clients	Client	FO2	Connaitre les défauts d'équipement	Fournisseurs	IT27	Travailler ensemble (transversalité)	IT			
CL6	Avoir un point d'entrée unique	Client	FO3	Connaitre l'impact des problèmes et incidents sur les services	Fournisseurs	LG1	Posséder des modèles pour les contrats non-standard	Legal			
CL7	Suivre les projets clients	Client	FO4	Mettre des références sur les équipements	Fournisseurs	LG2	Finaliser les contrats	Legal			
CL8	Avoir des rapports sur les projets	Client	FO5	Proposer des nouveaux services spéciaux	Fournisseurs	LG3	Suivre les processus légaux	Legal			
CL9	garantir la transparence	Client	FO6	Interfacer le réseau des fournisseurs	Fournisseurs	LG4	Détenir la bonne information sur les contrat	Legal			
CL10	Identifier les différents types de clients	Client	FO7	Connaitre nos capacités de production	Fournisseurs	LC1	Connaitre les lois	Logistic			
CL11	Confirmer les commandes	Client	FO8	Partager les données	Fournisseurs	LC2	Avoir de l'information sur la chaîne d'approvisionnement	Logistic			
CL12	Payer par carte de crédit	Client	FO9	Gérer les partenaires locaux	Fournisseurs	LC3	Documenter le savoir-faire de la logistique	Logistic			
CL13	Capter les opportunités clients	Client	FO10	Evaluer les partenaires et fournisseurs	Fournisseurs	LC4	Suivre les ordres d'expéditions	Logistic teams			
CL14	Intégrer les services	Client	GI1	Document tous les savoir-faire	General	LC5	Suivre les expéditions	Logistic teams			
CM1	Suivre le nombre de membre	Communication	GI2	Centraliser les informations clients	General	LC6	Evaluer les expéditions	Logistic teams			
CM2	Avoir la connaissance des relations avec les clients	Communication	HR1	Suivre la réglementation	HR	MG1	Développer de nouveau marché (DNM)	Management			
FI1	Gérer les informations	Finance	HR2	Evaluer les lois locales	HR	MG2	Améliorer la livraison des services (LCO)	Management			
FI2	Intégrer les données dans un même outil	Finance	HR3	Payer les salariés	HR	MG4	Améliorer les outils "business" (IBT)	Management			
FI3	Intégrer la facturation avec la gestion des clients	Finance	HR4	Gérer le personnel	HR	MK1	Gérer les réservations en ligne	Marketing			
FI4	Suivre les données	Finance	IT1	Intégrer les outils réseau	IT	MK2	Gérer les relation clients	Marketing			
FI5	Gérer les mauvais clients	Finance	IT2	Constituer des tableaux de bords	IT	MK3	Avoir des outils	Marketing			
FI6	Analyser la performance des projets	Finance	IT3	Intégrer les outils de suivi des fournisseurs	IT	MK4	Définir des politiques de prix	Marketing			
FI7	Faire des prévisions	Finance	IT4	Gérer les équipements des fournisseurs	IT	MK5	Adapter les prix en fonction de nos capacités et disponibilités	Marketing			
FI8	Récolter les données	Finance	IT5	Automatiser les processus manuel	IT	MKG	Harmoniser les sites internet	Marketing			
FI9	Comparer le budget à la réalité	Finance	IT6	Suivre les activités d'avant-vente	IT	MK7	Uniformiser les expériences clients	Marketing			
FI10	Gérer des indicateurs en temps réel	Finance	IT7	Gérer les réclamations	IT	VT9	Gérer les fournisseurs	Projets			
FI11	Intégrer toutes les données financières	Finance	IT8	Centraliser les opérations	IT	P12	Créer des business case	Projets			
FI12	Voir le statut des commandes	Finance	IT9	Gérer les incidents (analyser, suivre...)	IT	P13	Améliorer les services personnalisés (flexibilité)	Projets			
FI13	Controler les dépenses	Finance	IT10	Innovet et implémenter plus vite	IT	P14	Etre plus flexible	Projets			
FI14	Gérer les fournisseurs	Finance	IT11	Gérer la transition des nouveaux équipements	IT	P15	Tirer des leçons des expériences	Projets			
FI15	Savoir combien coute les opérations	Finance	IT12	Avoir un cadre commun pour les équipements	IT	P16	Transférer les connaissances	Projets			
FI16	Avoir des statistique sur nos ressources consommées	Finance	IT13	Gérer les nouvelles technologies	IT	VT1	Pouvoir faire des statistiques de ventes	Ventes			
FI17	Suivre le budget	Finance	IT14	Automatiser les processus	IT	VT2	Faire de la veille marketing	Ventes			
FI18	Diminuer le nombre d'article dans le système	Finance	IT15	Intégrer les différents services	IT	VT3	Avoir une base de données clients	Ventes			
FI19	Prioriser les affaires	Finance	IT16	Suivre et gérer les projets internes	IT	VT4	Pouvoir répondre aux appels d'offre	Ventes			
FI20	Connaitre l'état de nos ressources	Finance	IT17	Suivre et gérer les projets externes	IT	VT5	Avoir des vues multidimensionnelles des ventes	Ventes			
FI21	Gérer les ressources	Finance				VT6	Gérer les événements	Ventes			
						VT7	Construire des business case	Ventes			
						VT8	Suivre les événements	Ventes			
						VT9	Générer des rapports	Ventes			
						VT10	Connecter différents systèmes	Ventes			
						VT11	Diffuser de l'informations en interne	Ventes			
						VT12	Comparer les prévisions et la réalité	Ventes			
						VT13	Gérer les dépenses d'exploitation (opex) et d'investissement (capex)	Ventes			

18

## Démarche 6 étapes

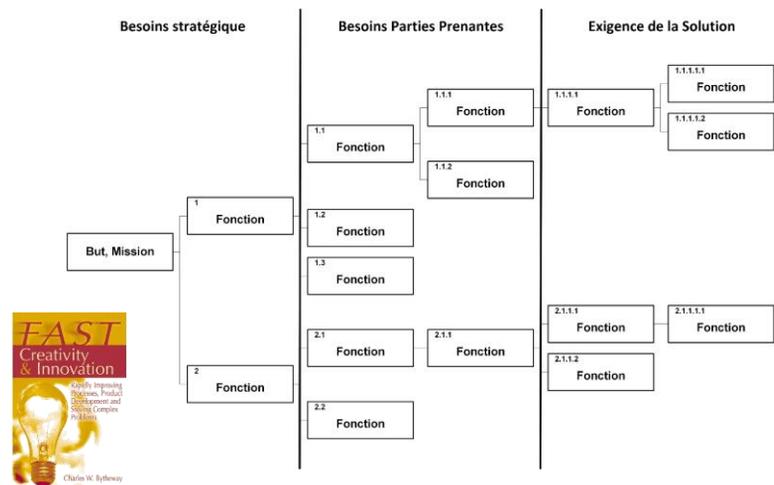
1. Elicitation des besoins
2. Structuration des besoins
3. Hiérarchisation (pondération) des besoins
4. Evaluation des projets (coûts – contribution)
5. Comparaison Coûts <-> Besoins
6. Valorisation Besoins <-> Projets
7. Priorisation des projets



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

19

## Etape 2 - Structuration des besoins



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

20

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Vallée

21

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Vallée

22

The screenshot shows the Microsoft Visio interface with a project plan diagram. The diagram consists of several interconnected tasks, each represented by a rectangular box with a task ID and a description. The tasks are:

- 5 - Améliorer les outils de l'entreprise (IBT)
- 4 - Suivre les expéditions
- 4 - Suivre la relation avec les clients
- 4 - Gérer les nouvelles technologies
- 4 - Améliorer les besoins des métiers
- 4 - Suivre les données
- 4 - Partager les données
- 4 - Intégrer les données dans un même outil
- 4 - Optimiser les processus manuels
- 4 - Évaluer les expéditions
- 4 - Avoir de l'information sur la capacité d'approvisionnement
- 4 - Documenter le savoir-être de la logistique
- 4 - Avoir des retours des clients
- 4 - Avoir la connaissance des relations avec les clients
- 4 - Suivre le système de métriques
- 4 - Gérer la transition des nouveaux équipements
- 4 - Intégrer les outils internes
- 4 - Déterminer le nombre d'articles dans le système
- 4 - Développer des formations pour faciliter l'intégration des équipements
- 4 - Identifier les erreurs et bugs
- 4 - Transformer les connaissances
- 4 - Définir un cadre méthodologique pour les nouveaux équipements

The interface includes a ribbon with various toolbars (Fichier, Accueil, Insertion, etc.), a 'Formes' sidebar on the left, and a footer with the text: © Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur.

23

## Cas pratique : 6 arbres principaux



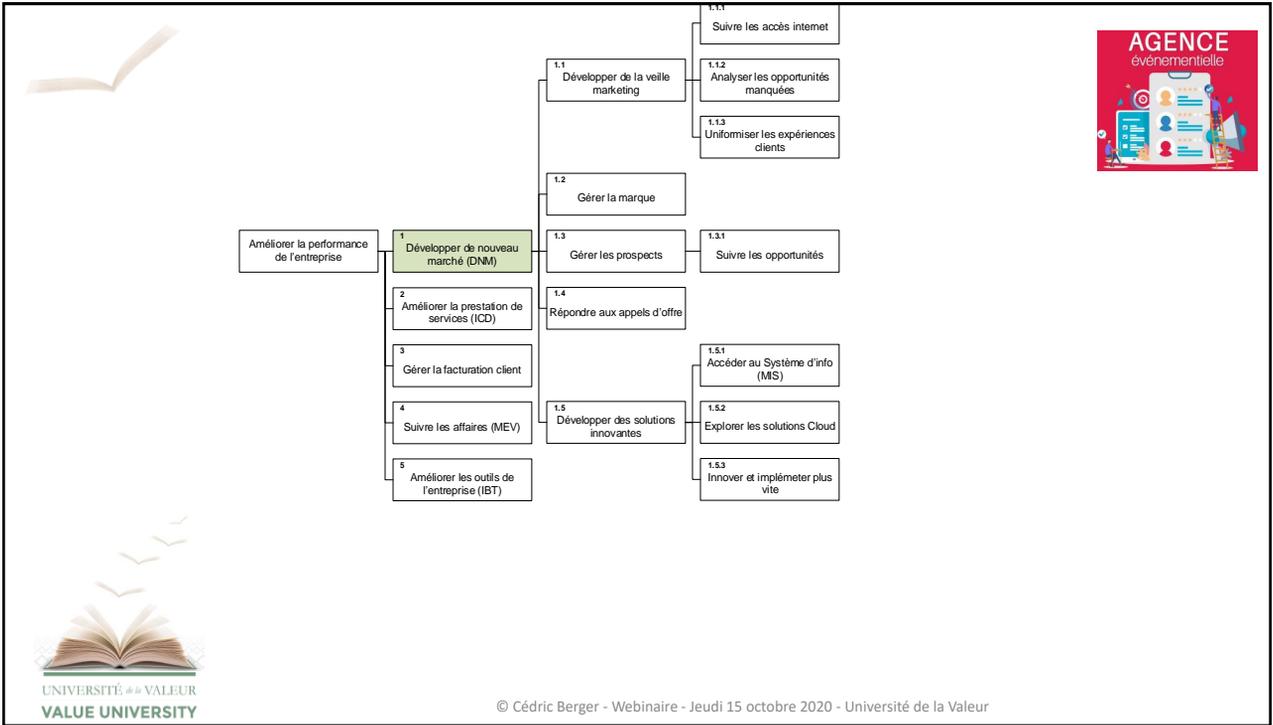
Améliorer la performance de l'entreprise

- 1 Développer de nouveau marché (DNM)
- 2 Améliorer la prestation de services (ICD)
- 3 Gérer la facturation client
- 4 Suivre les affaires (MEV)
- 5 Améliorer les outils de l'entreprise (IBT)

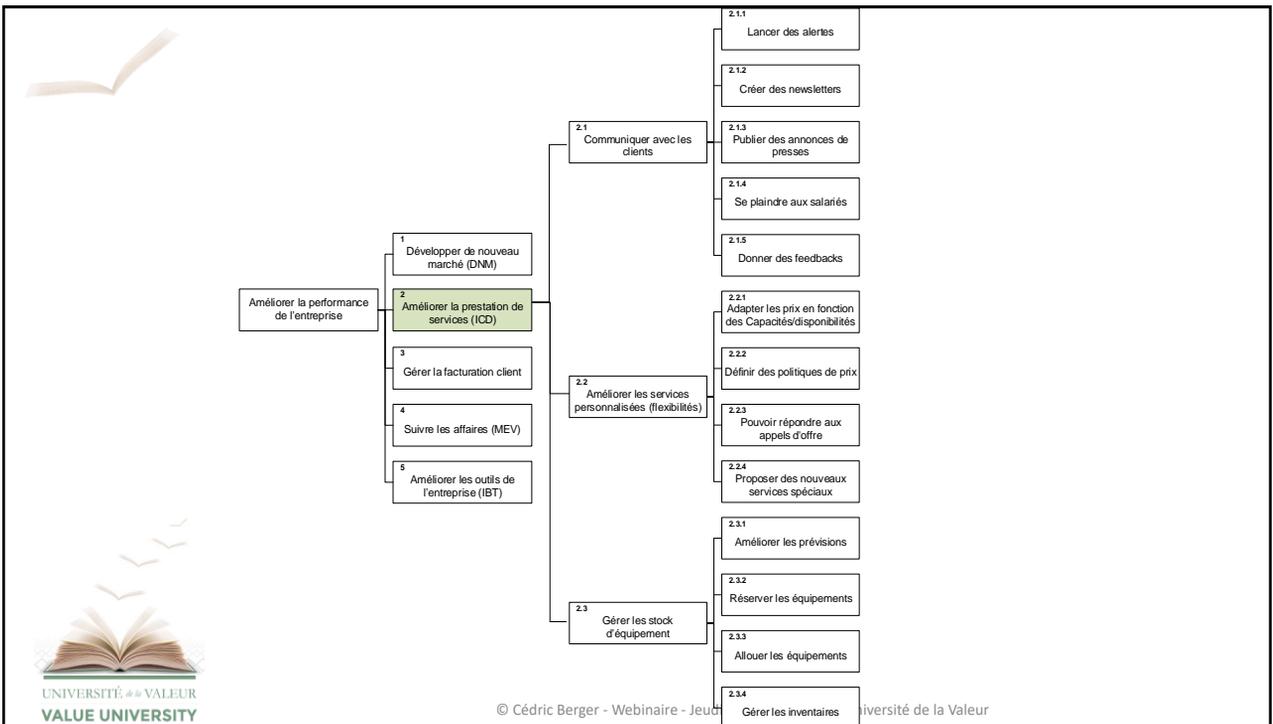


© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

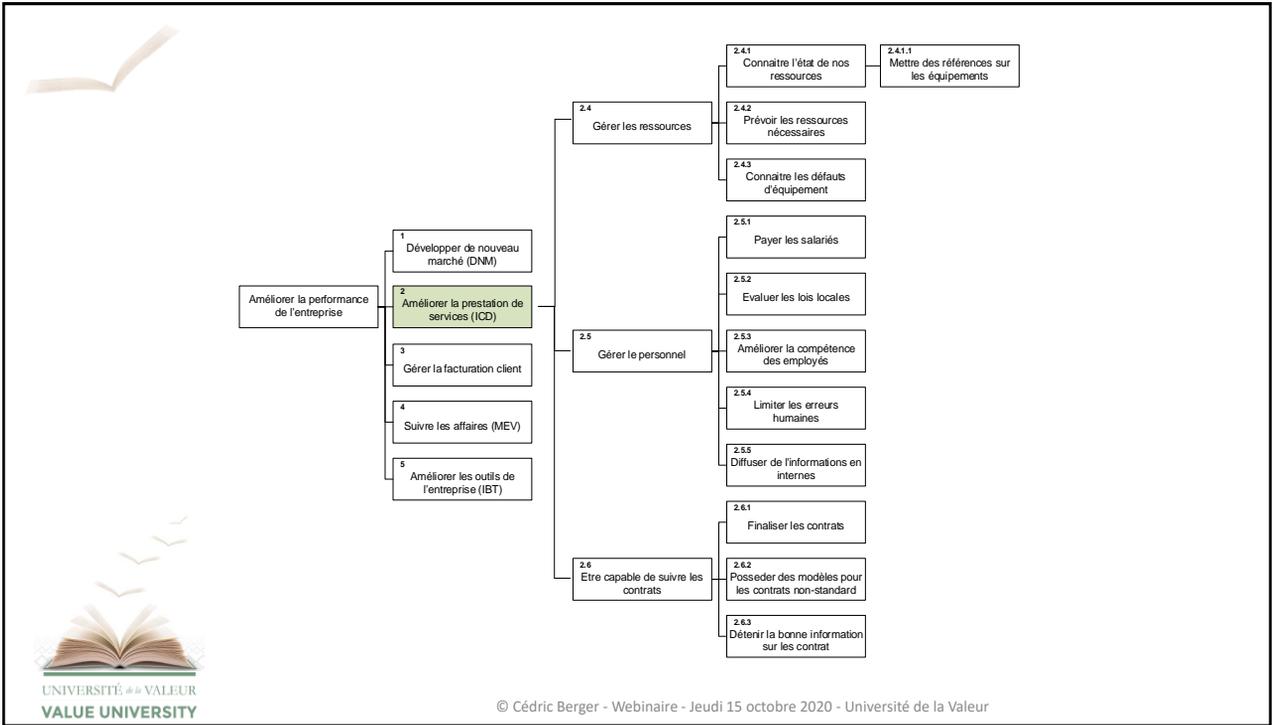
24



25

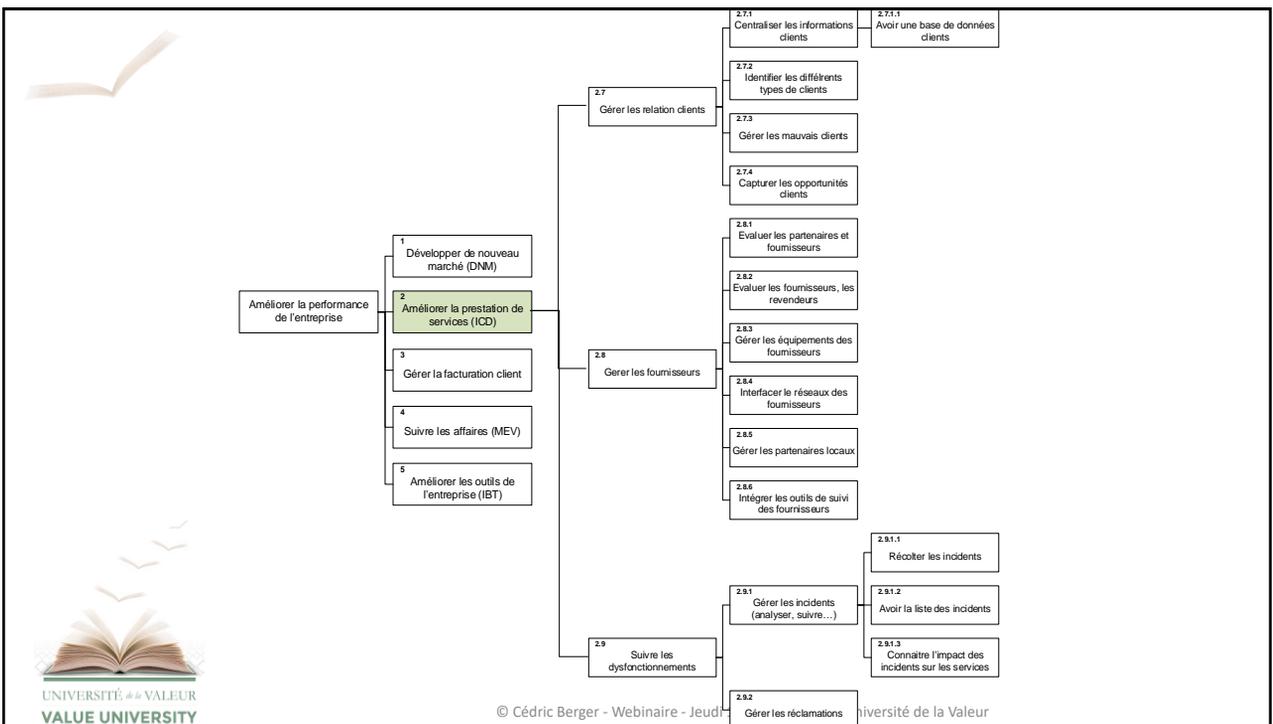


26



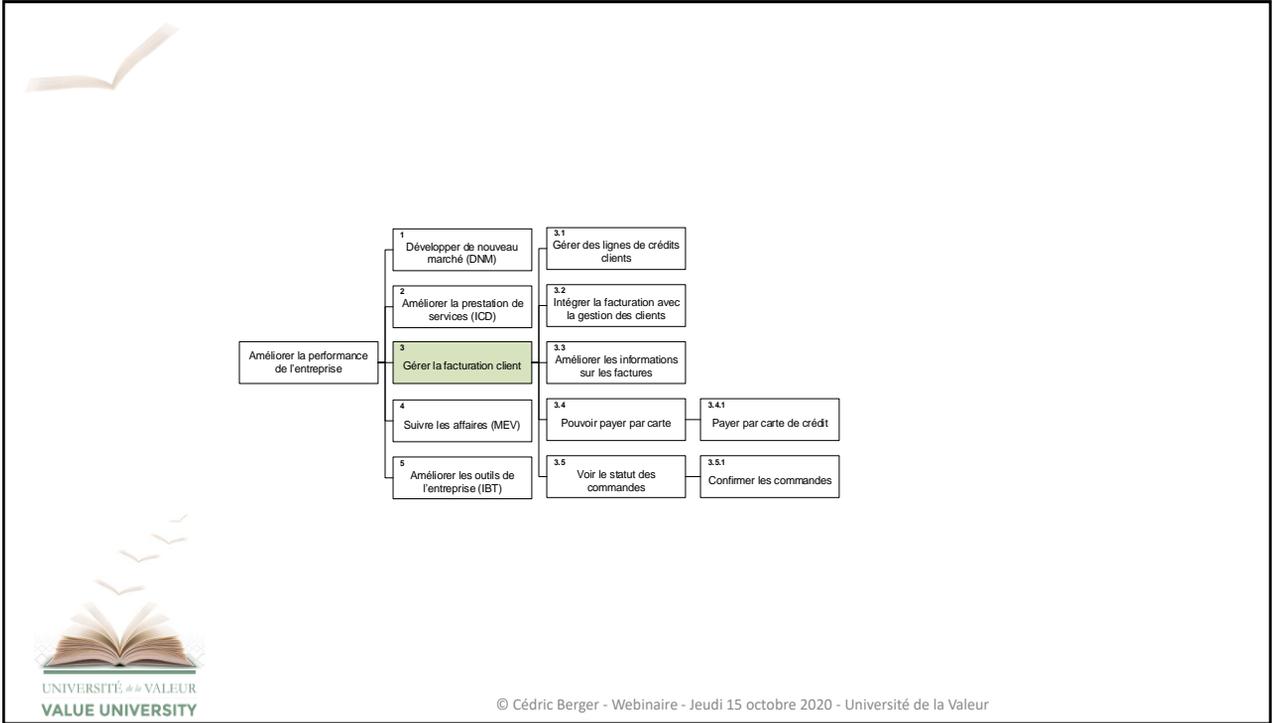
© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

27

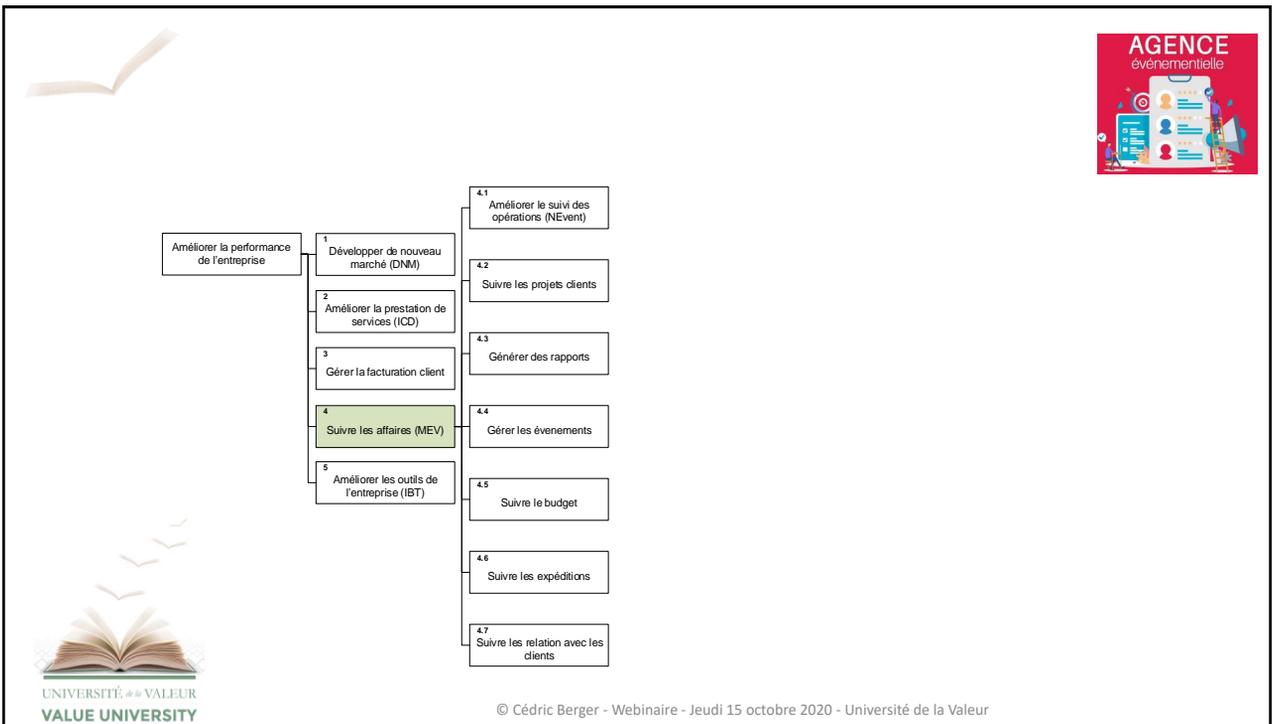


© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

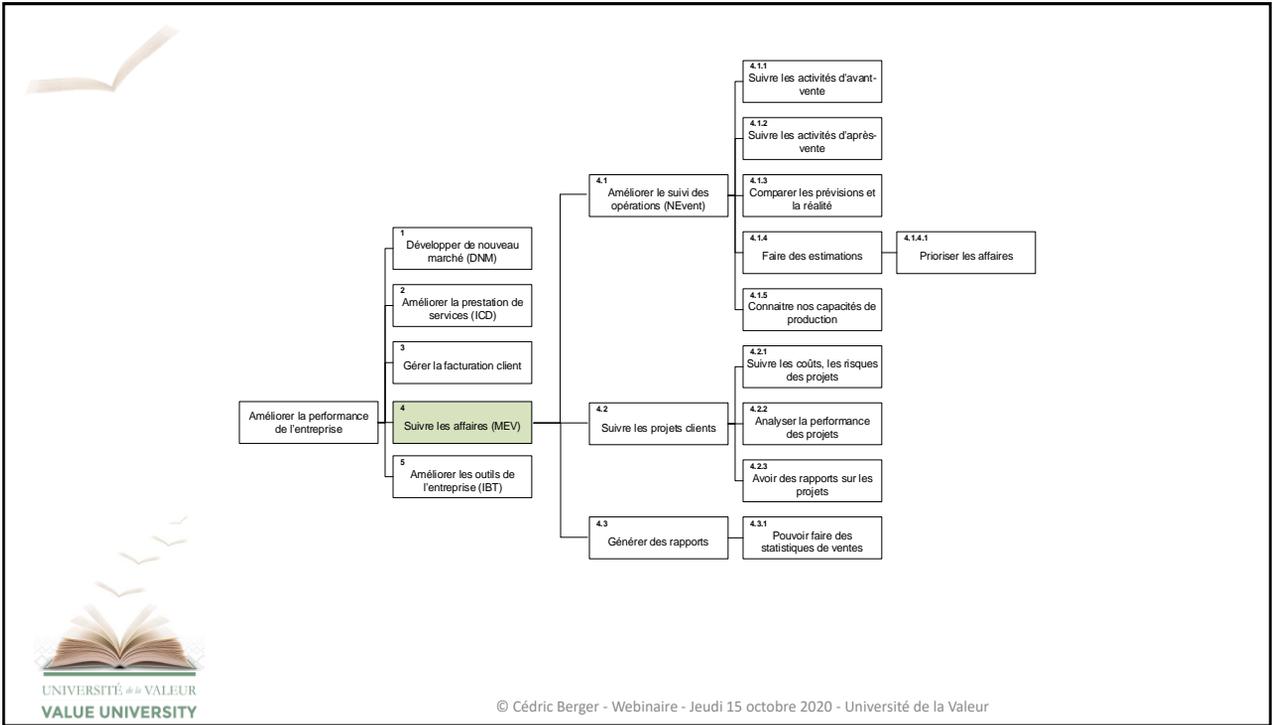
28



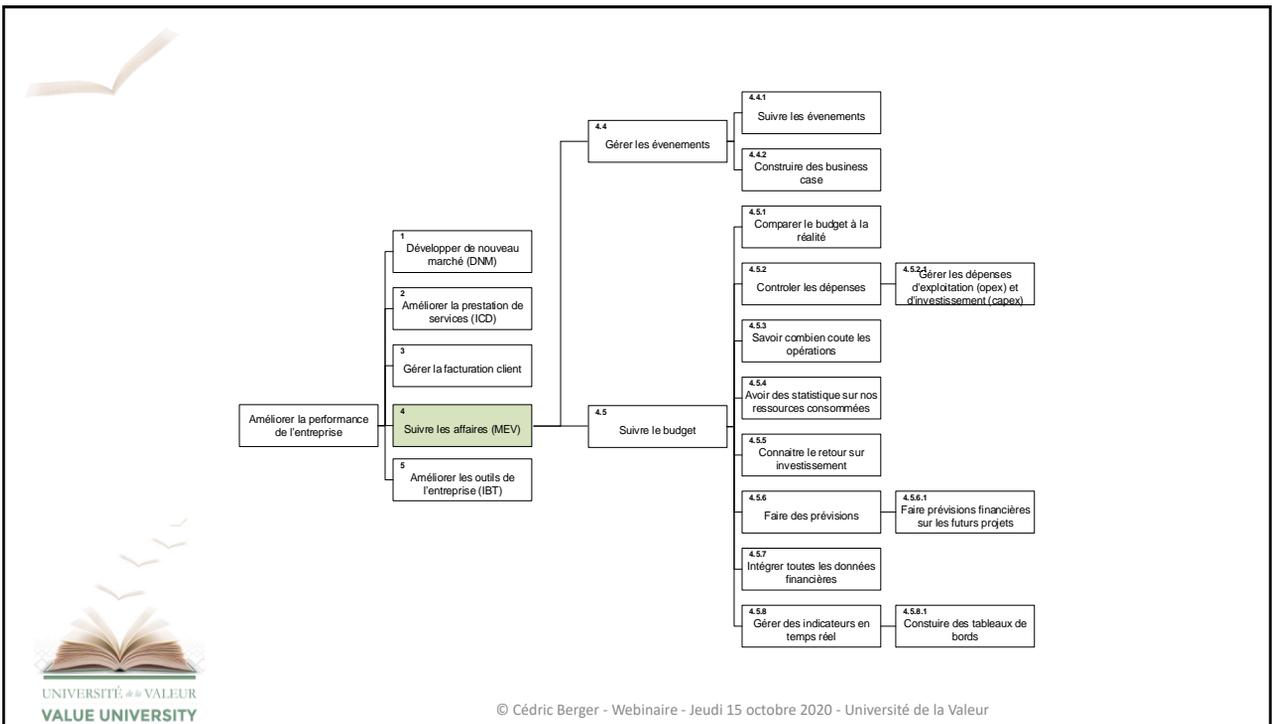
29



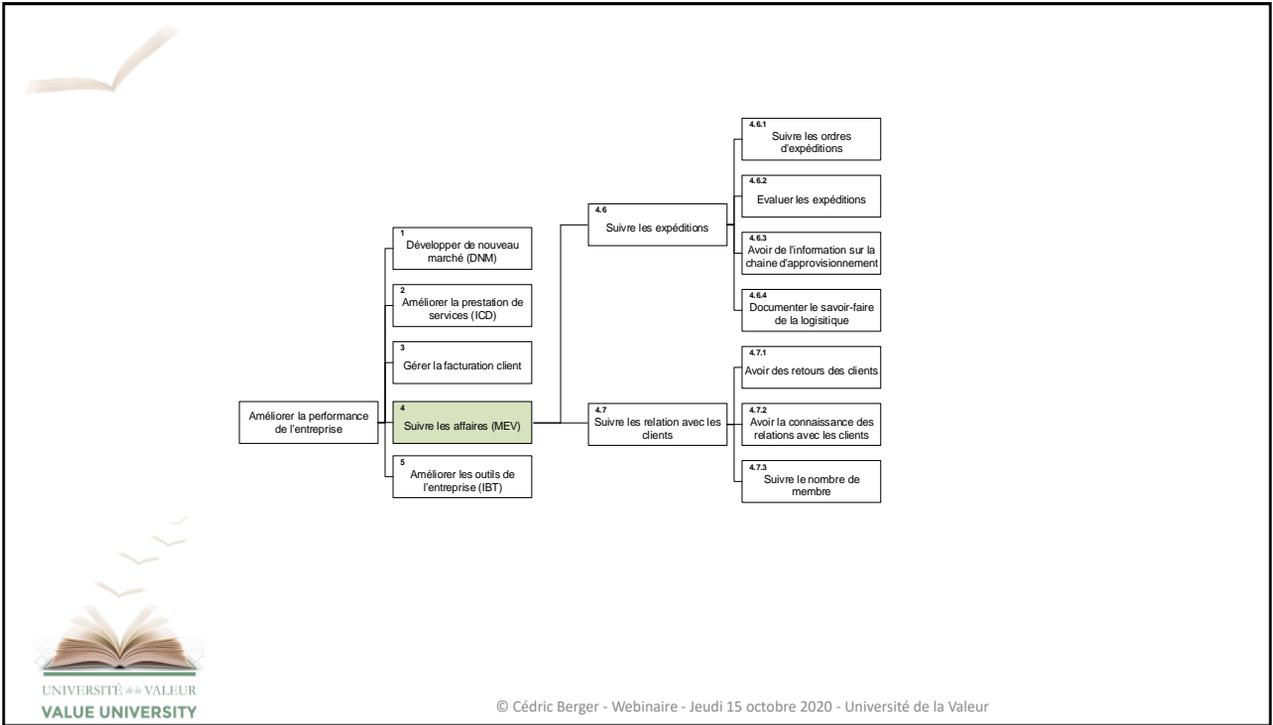
30



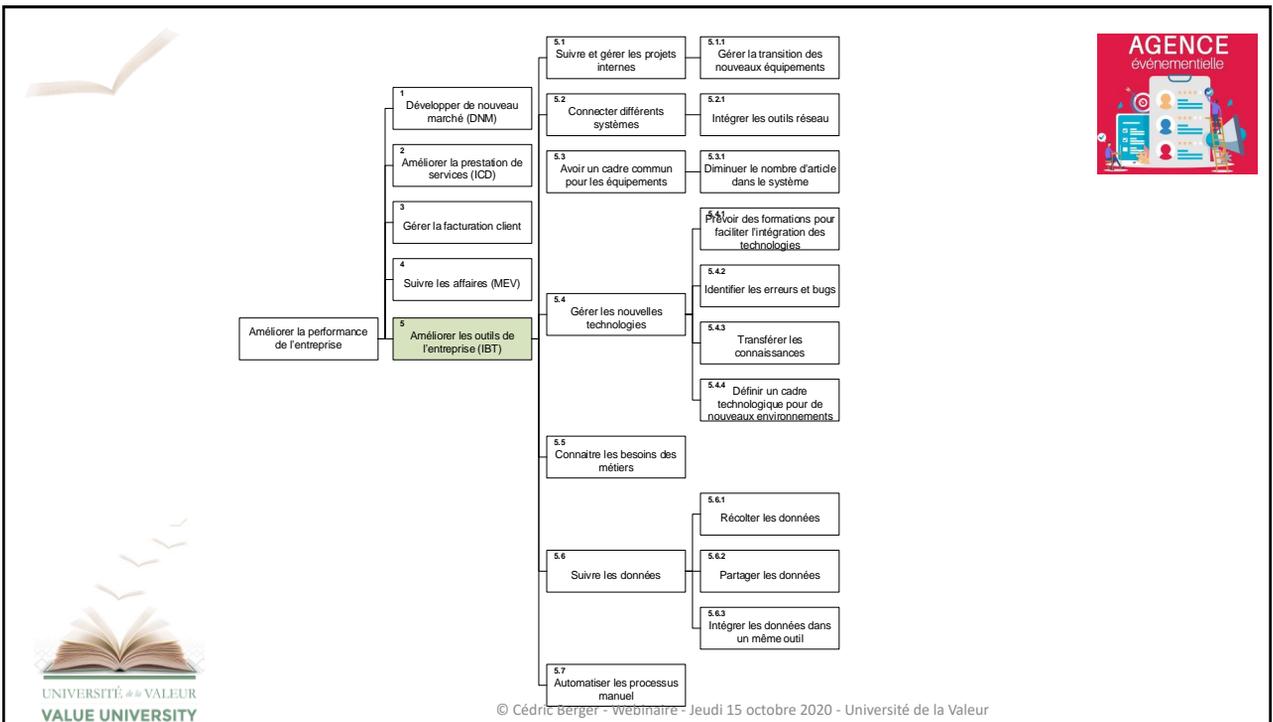
31



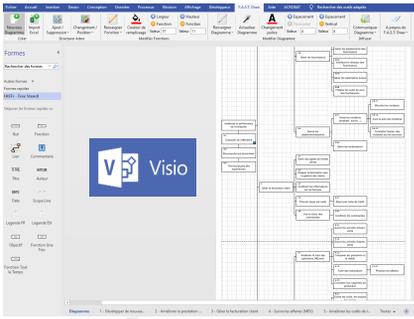
32



33



34




© Cédric Berger - Université de la Vallée

35

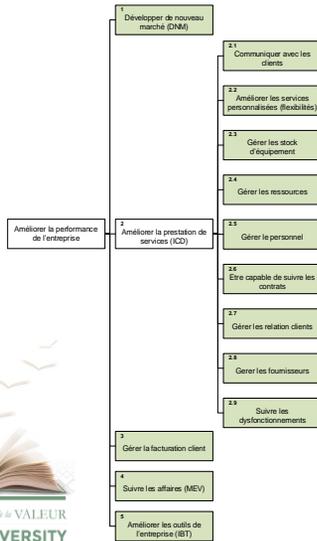
# Démarche 6 étapes

1. Elicitation des besoins
2. Structuration des besoins
3. Hiérarchisation (pondération) des besoins
4. Evaluation des projets (coûts – contribution)
5. Comparaison Coûts <-> Besoins
6. Valorisation Besoins <-> Projets
7. Priorisation des projets

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Vallée

36

# Etape 3 – Pondération des besoins



## Choix des critères :

1. Développer de nouveau marché (DNM)
  - 2.1 Communiquer avec les clients
  - 2.2 Améliorer les services personnalisés (flexibilités)
  - 2.3 Gérer les stocks d'équipement
  - 2.4 Gérer les ressources
  - 2.5 Gérer le personnel
  - 2.6 Respecter les obligations contractuelles
  - 2.7 Gérer les relation clients
  - 2.8 Gérer les fournisseurs
  - 2.9 Suivre les dysfonctionnements
3. Gérer la facturation client
4. Suivre les affaires (MEV)
5. Améliorer les outils de l'entreprise (IBT)

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

# Comparaison par paires



Critères, Fonctions, Besoins	Comparaison par paires												Total	Poids	
	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M			
<b>A</b> Développer de nouveau marché (DNM)	1B	3C	1D	2E	3F	3G	1A	1A	2J	2K	2L	2M	2	2%	
<b>B</b> Communiquer avec les clients		1C	2D	2E	1B	3G	1H	1B	1B	1K	1L	1M	4	3%	
<b>C</b> Améliorer les services personnalisés (flexibilités)			2C	1E	1C	3G	1C	1C	1C	1C	1C	1M	12	10%	
<b>D</b> Gérer les stocks d'équipement				1E	1D	3G	1D	2D	1J	1K	1L	2M	7	6%	
<b>E</b> Gérer les ressources					2E	1G	2E	2E	1E	2E	1E	1E	18	15%	
<b>F</b> Gérer le personnel						1G	1H	2F	1F	1K	1L	2M	6	5%	
<b>G</b> Respecter les obligations contractuelles							3G	3G	2G	1G	2G	1G	26	22%	
<b>H</b> Gérer les relation clients								3H	2H	1K	1L	1M	7	6%	
<b>I</b> Gérer les fournisseurs										1J	2K	1L	2M	0	0%
<b>J</b> Suivre les dysfonctionnements											1J	1L	1M	5	4%
<b>K</b> Gérer la facturation client												1L	2M	8	7%
<b>L</b> Suivre les affaires (MEV)													1M	9	8%
<b>M</b> Améliorer les outils de l'entreprise (IBT)														15	13%

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

## Démarche 6 étapes

1. Elicitation des besoins
2. Structuration des besoins
3. Hiérarchisation (pondération) des besoins
4. Evaluation des projets (coûts – contribution)
5. Comparaison Coûts <-> Besoins
6. Valorisation Besoins <-> Projets
7. Priorisation des projets



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

39

## Etape 4 - Evaluation des projets



- Calcul des coûts des projets

Projets				
Num.	Nom	Domaine	Description	Coût
1	Extra-iNet	Marketing	Intranet Client et Fournisseur (connexion avec SuppEnd)	200 000 €
2	CRM+	Commercial	Intégration dans le CRM d'un espace client	50 000 €
3	B-Deal	Affaires	Intégration au CRM Module "Gestion et suivi des affaires"	150 000 €
4	PMEvent	Affaires	Gestion de projet des événements (MsSharpoint + MsProject)	75 000 €
5	SuppEnd 5.0	Achat	MAJ Gestion des fournisseurs (gestion contrat)	450 000 €
6	HypVirtual	Affaires	Evenement Virtuel	1 500 000 €
7	R3.0	Logistique	Nouvelle version de la gestion des équipements	760 000 €
8	CostMGR	Finance	Améliore l'Intégration des coûts dans GEM (facturation)	90 000 €
9	GEM R6	Finance	Facturation et Gestion par affaires	980 000 €
10	StaffOne R2	RH	Gestion du personnel	540 000 €
				<b>4 795 000 €</b>



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

40

# Contribution Projets - Besoins



Ordre	Exigences					Solutions / Projets									
	niv1	niv2	niv3	niv4	niv5	S1	Extra-Net (P1)			CRM+ (P2)		B-Deal (P3)			
<b>1</b>	<b>Développer de nouveau marché (DNM)</b>					9	3	0,33	19%	5	0,56	11%	3	0,33	13%
1.1	Développer de la veille marketing														
1.1.1	Suivre les accès internet					1	x								
1.1.2	Analyser les opportunités manquées					1				x			x		
1.1.3	Uniformiser les expériences clients					1	x			x					
1.2	Gérer la marque					1	x			x					
1.3	Gérer les prospects														
1.3.1	Suivre les opportunités					1				x			x		
1.4	Répondre aux appels d'offre					1				x			x		
1.5	Développer des solutions innovantes														
1.5.1	Accéder au Système d'info (MIS)					1									
1.5.2	Explorer les solutions Cloud					1									
1.5.3	Innover et implémenter plus vite					1									
<b>2</b>	<b>Améliorer la prestation de services (ICD)</b>														
2.1	Communiquer avec les clients					5	4	0,80	47%	3	0,60	13%			
2.1.1	Lancer des alertes					1	x			x					
2.1.2	Créer des newsletters					1	x			x					
2.1.3	Publier des annonces de presses					1				x					
2.1.4	Se plaindre aux salariés					1	x								
2.1.5	Donner des feedbacks					1	x								
2.2	Améliorer les services personnalisés (flexibilités)					4				1	0,25	5%	1	0,25	30%
2.2.1	Adapter les prix en fonction des Capacités/disponibilités					1									
2.2.2	Définir des politiques de prix					1									
2.2.3	Pouvoir répondre aux appels d'offre					1				x			x		
2.2.4	Proposer des nouveaux services spéciaux					1									
2.3	Gérer le stock d'équipement					4									
2.3.1	Améliorer les prévisions					1									
2.3.2	Réserver les équipements					1									
2.3.3	Allouer les équipements					1									
2.3.4	Gérer les inventaires					1									
2.4	Gérer les ressources					3							1	0,33	13%

41

## Démarche 6 étapes

1. Elicitation des besoins
2. Structuration des besoins
3. Hiérarchisation (pondération) des besoins
4. Evaluation des projets (coûts – contribution)
5. Comparaison Coûts <-> Besoins
6. Valorisation Besoins <-> Projets
7. Priorisation des projets



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

42

# Etape 5 – Comparaison Coûts - Besoins



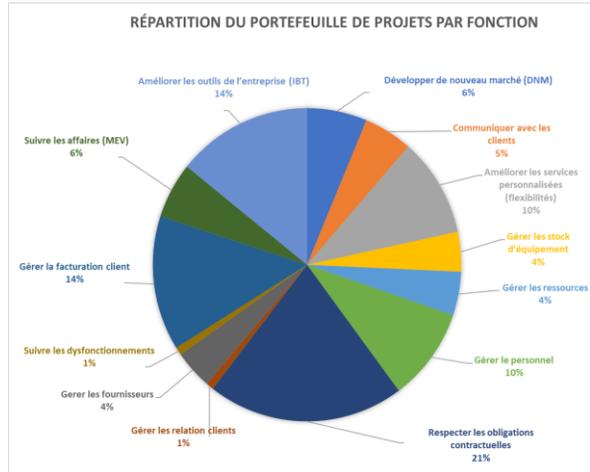
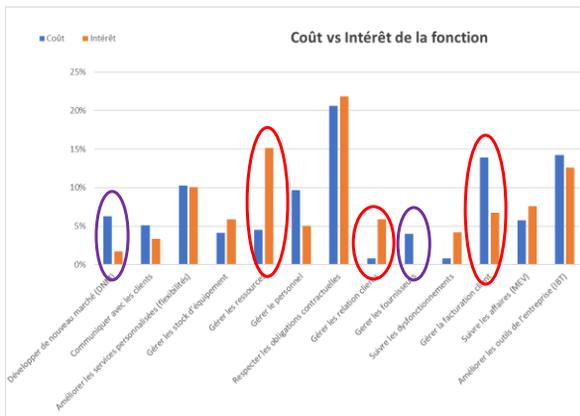
- Répartition du coût des projets en fonction de leur contribution

	Pondération	Répartition (%)	Distribution des coûts	Extra-Net		CRM+		B-Deal	
				Répartition (%)	Coût	Répartition (%)	Coût	Répartition (%)	Coût
Développer de nouveau marché (DNM)	1,7%	6,3%	301 664 €	19,4%	38 835 €	10,7%	5 368 €	12,8%	19 212 €
Communiquer avec les clients	3,4%	5,1%	244 073 €	46,6%	93 204 €	11,6%	5 797 €	0,0%	- €
Améliorer les services personnalisés (flexibilités)	10,1%	10,2%	490 344 €	0,0%	- €	4,8%	2 416 €	9,6%	14 409 €
Gérer le stock d'équipement	5,9%	4,1%	196 878 €	0,0%	- €	0,0%	- €	0,0%	- €
Gérer les ressources	15,1%	4,5%	216 090 €	0,0%	- €	0,0%	- €	12,8%	19 212 €
Gérer le personnel	5,0%	9,6%	462 161 €	0,0%	- €	0,0%	- €	0,0%	- €
Respecter les obligations contractuelles	21,8%	20,6%	988 078 €	0,0%	- €	19,3%	9 662 €	38,4%	57 635 €
Gérer les relations clients	5,9%	0,8%	38 788 €	14,6%	29 126 €	19,3%	9 662 €	0,0%	- €
Gérer les fournisseurs	0,0%	4,0%	192 857 €	0,0%	- €	0,0%	- €	0,0%	- €
Suivre les dysfonctionnements	4,2%	0,8%	39 788 €	14,6%	29 126 €	19,3%	9 662 €	0,0%	- €
Gérer la facturation client	6,7%	13,9%	666 687 €	0,0%	- €	0,0%	- €	0,0%	- €
Suivre les affaires (MEV)	7,6%	5,8%	277 078 €	0,0%	- €	5,2%	2 601 €	10,3%	15 517 €
Améliorer les outils de l'entreprise (IBT)	12,0%	14,2%	681 513 €	4,9%	9 709 €	9,7%	4 931 €	16,0%	24 015 €
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>4 795 000</b>	<b>4 795 000</b>		<b>200 000 €</b>		<b>50 000 €</b>		<b>150 000 €</b>



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

# Distribution Coûts - Besoins



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

## Démarche 6 étapes

---

1. Elicitation des besoins
2. Structuration des besoins
3. Hiérarchisation (pondération) des besoins
4. Evaluation des projets (coûts – contribution)
5. Comparaison Coûts <-> Besoins
6. Valorisation Besoins <-> Projets
7. Priorisation des projets



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

45

## Etape 6 - Valorisation des projets

---

### LE MERITE



Quel est le projet qui répond le mieux  
aux besoins pondérés ?



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

46

# Le mérite par projet



Le mérite : couverture des besoins pondérés par projet

		Solutions / Projets												
		S1	Extra-Net (P1)			Mérite	CRM+ (P2)			Mérite	B-Deal (P3)		Mérite	
		12	1	0,08	5%	0,01	6	0,50	10%	0,06	5	0,42	16%	0,05
5	<b>Améliorer les outils de l'entreprise (IBT)</b>													
5.1	Suivre et gérer les projets internes													
5.1.1	Gérer la transition des nouveaux équipements	1												
5.2	Connecter différents systèmes													
5.2.1	Intégrer les outils réseau	1					x							
5.3	Avoir un cadre commun pour les équipements													
5.3.1	Diminuer le nombre d'article dans le système	1					x							
5.4	Gérer les nouvelles technologies													
5.4.1	Prévoir des formations pour faciliter l'intégration des technologies	1	x											
5.4.2	Identifier les erreurs et bugs	1												
5.4.3	Transférer les connaissances	1												
5.4.4	Définir un cadre technologique pour de nouveaux environnements	1									x			
5.5	Connaître les besoins des métiers	1												
5.6	Suivre les données													
5.6.1	Récolter les données	1					x				x			
5.6.2	Partager les données	1					x				x			
5.6.3	Intégrer les données dans un même outil	1					x				x			
5.7	Automatiser les processus manuel	1					x				x			
		86	0,77907	1,72	1	0,0682	4,174186	5,17	1	0,4574		2,60	1	0,3726



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

47

# Le mérite par projet



Le mérite : couverture des besoins pondérés par projet

	Extra-Net	CRM+	B-Deal	PMEvent	SuppEnd 5.0	HypVirtual	R3.0	CostMGR	GEM R6	StaffOne R2
Développer de nouveau marché (DNM)	0,01	0,01	0,01	0,00		0,01				
Communiquer avec les clients	0,03	0,02							0,01	0,01
Améliorer les services personnalisés		0,03	0,03			0,05		0,08	0,08	
Gérer le stock d'équipement								0,06		
Gérer les ressources			0,05					0,15		
Gérer le personnel								0,01	0,01	0,04
Respecter les obligations contractuelles		0,22	0,22		0,22	0,15		0,22	0,15	0,15
Gérer la relation clients	0,01	0,06								
Gérer les fournisseurs										
Suivre les dysfonctionnements	0,01	0,04								
Gérer la facturation client						0,05			0,01	0,07
Suivre les affaires (MEV)		0,02	0,02	0,02		0,01		0,01	0,02	0,04
Améliorer les outils de l'entreprise (IBT)	0,01	0,06	0,05	0,01	0,04	0,06		0,07	0,05	0,05
<b>Mérite</b>	<b>0,07</b>	<b>0,46</b>	<b>0,37</b>	<b>0,03</b>	<b>0,26</b>	<b>0,33</b>		<b>0,52</b>	<b>0,31</b>	<b>0,40</b>



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

48

## Démarche 6 étapes

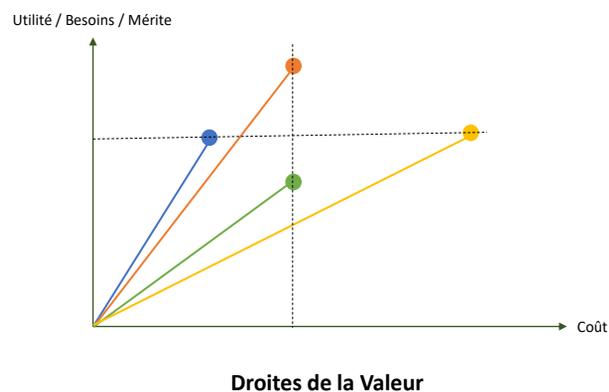
1. Elicitation des besoins
2. Structuration des besoins
3. Hiérarchisation (pondération) des besoins
4. Evaluation des projets (coûts – contribution)
5. Comparaison Coûts <-> Besoins
6. Valorisation Besoins <-> Projets
7. Priorisation des projets



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

49

## Etape 7 – Priorisation par la valeur



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

50

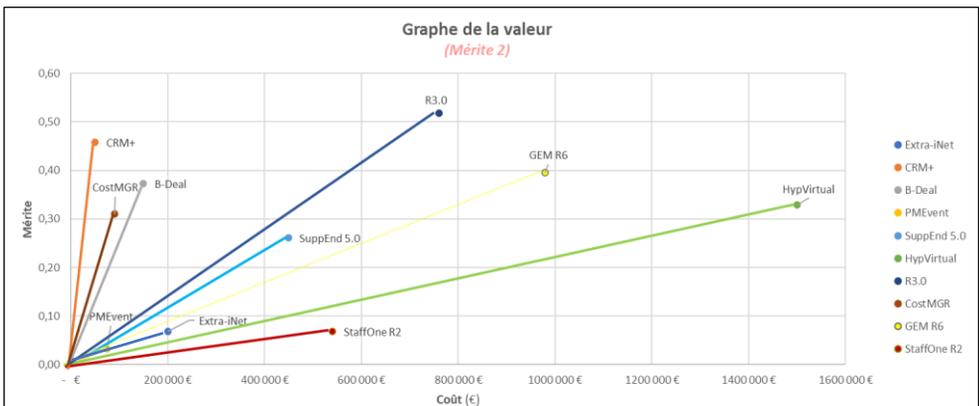


# Droites de la valeur





## Graphe de la valeur *(Mérite 2)*



Service	Coût (€)	Mérite
CRM+	~100,000	~0.45
CostMGR	~100,000	~0.30
B-Deal	~150,000	~0.35
PMEvent	~100,000	~0.05
Extra-i-Net	~200,000	~0.08
SuppEnd 5.0	~400,000	~0.25
R3.0	~750,000	~0.52
StaffOne R2	~550,000	~0.08
GEM R6	~1,000,000	~0.40
HypVirtual	~1,500,000	~0.35



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

51



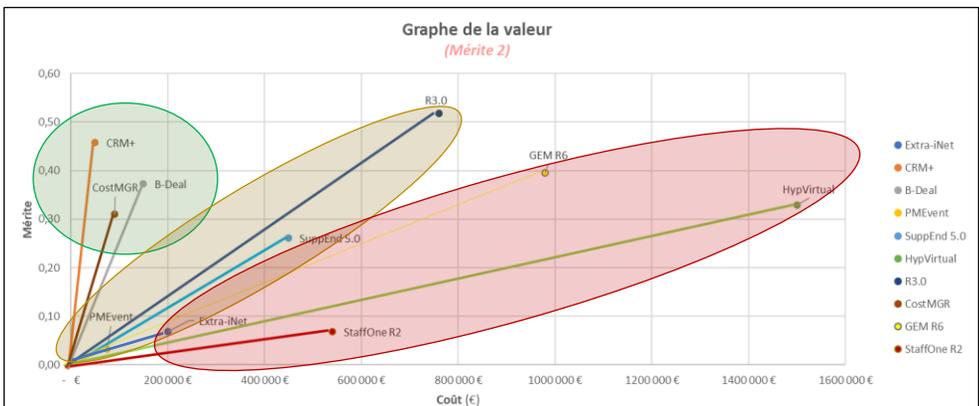
# Droites de la valeur



- 3 groupes en fonction de la pente des droites valeurs



## Graphe de la valeur *(Mérite 2)*





© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

52

## Priorisation des projets



- Classement en 3 groupes en fonction de la pente des droites valeurs

Classement des projets par la valeur						Cumul %	
Num.	Nom	Domaine	Description	Coût		Coût	Mérite
1	CRM+	Commercial	Intégration dans le CRM d'un espace client	50 000 €	50 000 €	1%	16%
2	CostMGR	Finance	Améliore l'Intégration des coûts dans GEM (facturation)	90 000 €	140 000 €	3%	27%
3	B-Deal	Affaires	Intégration au CRM Module "Gestion et suivi des affaires"	150 000 €	290 000 €	6%	41%
4	R3.0	Logistique	Nouvelle version de la gestion des équipements	760 000 €	1 050 000 €	22%	59%
5	SuppEnd 5.0	Achat	MAJ Gestion des fournisseurs (gestion contrat)	450 000 €	1 500 000 €	31%	68%
6	GEM R6	Finance	Facturation et Gestion par affaires	980 000 €	<b>2 480 000 €</b>	<b>52%</b>	<b>82%</b>
7	PMEvent	Affaires	Gestion de projet des événements (MsSharpoint + MsProject)	75 000 €	2 555 000 €	53%	83%
8	Extra-iNet	Marketing	Intranet Client et Fournisseur (connexion avec SuppEnd)	200 000 €	2 755 000 €	57%	86%
9	HypVirtual	Affaires	Evenement Virtuel	1 500 000 €	4 255 000 €	89%	98%
10	StaffOne R2	RH	Gestion du personnel	540 000 €	<b>4 795 000 €</b>	100%	100%

La réalisation des 6 premiers projets permet de répondre à **82%** des besoins et de réduire le budget des projets de **- 48 %** pour atteindre 2,5 M€ (soit une **économie de 2,3 M€**)

### Rappel des objectifs :

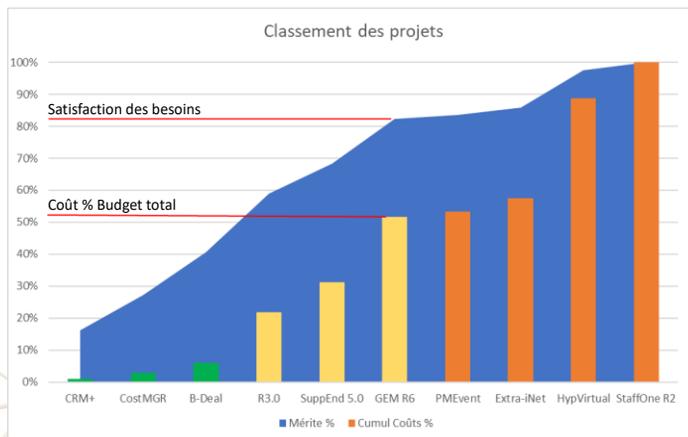
- 1/ Prioriser le portefeuille de projets
- 2/ Budget invest. 2020 : **3 M€**



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

53

## Priorisation des projets



### Rappel des objectifs :

- 1/ Prioriser le portefeuille de projets
- 2/ Budget invest. 2020 : **3 M€**

La réalisation des 6 premiers projets permet de répondre à **82%** des besoins et dépenser seulement 52 % du budget prévisionnel, soit de passer de 4,8 M€ à **2,5 M€**



© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur

54

## Coût de la mission «Value Design»

50 k€

- 3 jours d'intervention (24h sénior – 24h junior)
- 2 jours de préparation (8h senior – 8h junior)
- 2 jours de rapport (16h senior)
- **20 000 €** (externe) avec frais
- Frais interne : 15 personnes (4x4h = 16h) + 2-3h préparation ~250h
- **30 000 €** avec frais

2 300 k€

- Economie : 2 300 k€

➤ **Pour 1 € dépensé -> 46 € économisé**



UNIVERSITÉ # VALEUR  
VALUE UNIVERSITY

© Cédric Berger - Webinaire - Jeudi 15 octobre 2020 - Université de la Valeur