



SYMPOSIUM PMI-MONTRÉAL 2024

DE LA VALEUR D'HIER À
LA VALEUR DE DEMAIN

Repenser la gestion de projet avec
VALUE DESIGN

Symposium 2024: L'Odyssée de la Gestion de Projet

COMITÉ PROGRAMMATION



Christine Beaulieu
Présidente
Gestion Christine Beaulieu



Hermann Kouassi
Chargé de projet
Levio



Jean Lapierre
Consultant et mentor
Jean Lapierre Conseil



Parisa Allahyari
Chef projets- Programmes spéciaux
Hydro-Québec



Karyn Thibault
Directrice générale intérimaire
PMI-Montréal



Nicolae Panaitescu
Gestionnaire de portefeuille de projet
CIUSSS de l'Est-de-l'Île-de-Montréal



Joey Perugino
Consultant en gestion de projet
Perugino Project Management



Nadjiba Griene
Conseillère aux événements
PMI-Montréal



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

VOS CONFÉRENCIERS



Alain Chaput, B. Ing. PMP, DAVSC, DAC, DASSM, KMP,
VMA, Leading SAFe

*Cofondateur Pragsix , Managing Partner Valense
Formateur PMI*



www.linkedin.com/in/achaput

alain.chaput@pragsix.com



Lucie Parrot, ing. M.ing CVS-life, FSAVE

Présidente

Analyse de la valeur Canada

Formatrice agréée SAVE int'l



www.linkedin.com/in/lucie-parrot-a0367a7

lucie@martin-parrot.com



Cédric Berger, CBAP, VMA, VDP

Président

Mark International

Formateur agréé Value Design Institute



www.linkedin.com/in/cedricberger/

president@valuedesign.institute

AUJOURD'HUI

NOTRE OBJECTIF

Explorer l'évolution du rôle du chef de projet en relation avec la création de valeur, tout en vous initiant à la pratique du Value Design.

AGENDA

- 1- La gestion de la valeur et la gestion de projet
- 2- Évolution de l'analyse de la valeur au Value Design
- 3- Aperçu du Value Design
- 4- PMI-Disciplined Agile - Valider et s'adapter



Gestion de la valeur et la gestion de projet



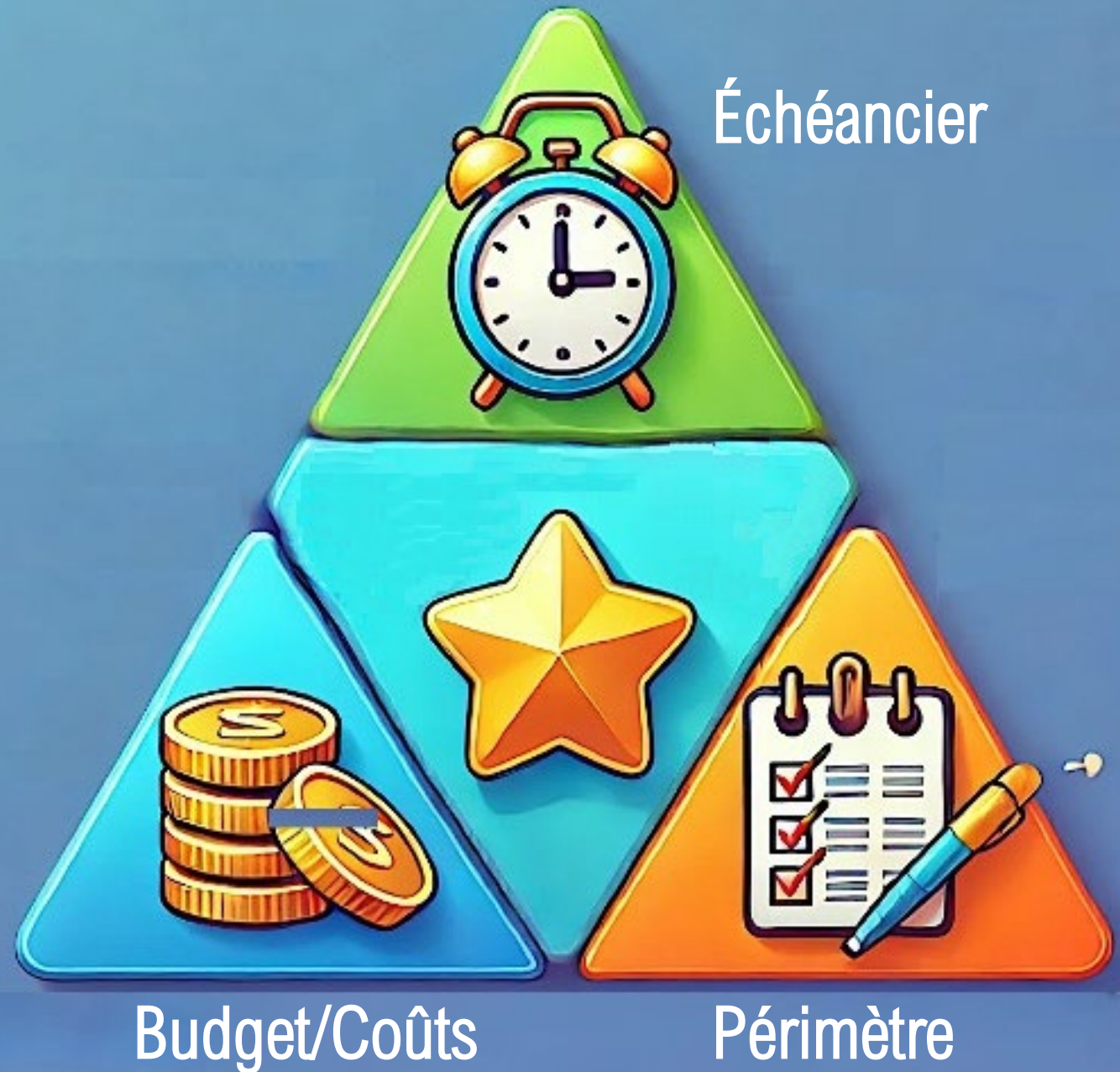
Triple contrainte de la gestion de projet

Depuis les années 1950, on définit le succès des projets par:

La réalisation de projet de qualité en respect :

- des coûts;
- de l'échéancier;
- du périmètre.

On a défini des processus afin de bien gérer ses contraintes





Analyse de la valeur acquise

L'analyse de la valeur acquise ou Earned Value Analysis met l'emphasis sur les indicateurs de coûts et d'échéancier.

Elle n'a aucun lien avec la gestion de la Valeur d'affaires et des objectifs poursuivis par le projet.

Une croyance courante :
Compléter le projet planifié, c'est
garantir la livraison de la valeur et
des bénéfices prévus.

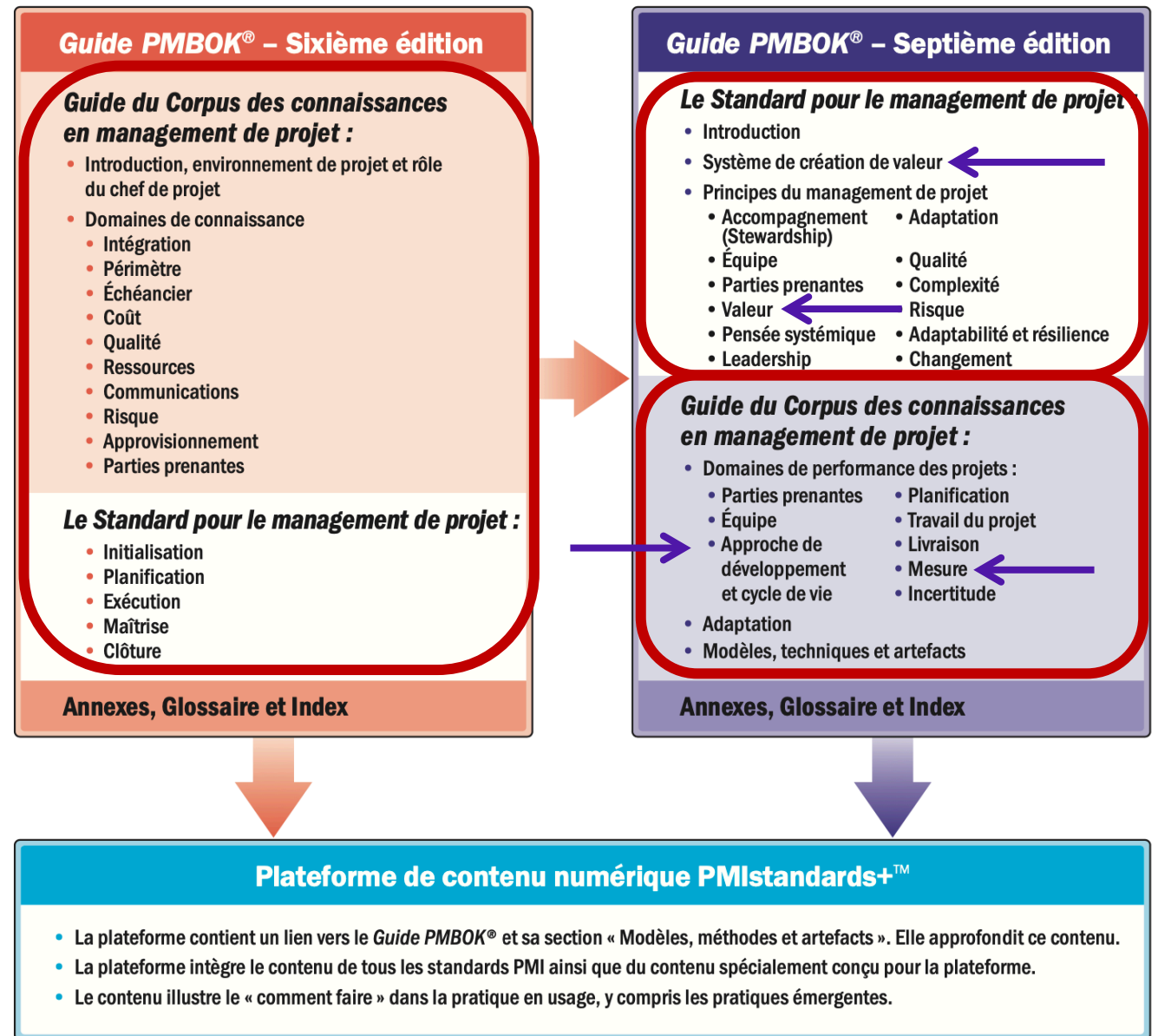


Évolution du PMBOK 6 au PMBOK 7

PMBOK 6 : Début intégration les méthodes adaptative Agile

PMBOK 7 : Changement de paradygme:

- Basé sur des processus -> basé sur des principes et domaines de performances
- Inclusion de l'optimisation du cycle de creation de valeur de bout en bout
- Intégration des approches Agile adaptative et hybride.



Révision du *Standard pour le management de projet*, migration de la sixième à la septième édition du *Guide PMBOK®* et plateforme de contenu numérique PMIstandards+™

Utilité

Adéquation aux besoins de toutes les parties prenantes

Coûts

Dépense minimale de ressources pour satisfaire le besoin avec le moins d'impacts



Valeur

La valeur selon les normes

$$\text{Valeur} = \frac{\text{Utilité}}{\text{Coût global}}$$

pour les parties prenantes *satisfaction des besoins* *consommation de ressources*



EN 12973:2020



NF EN 1325-1:2014
FD X50-153:2009



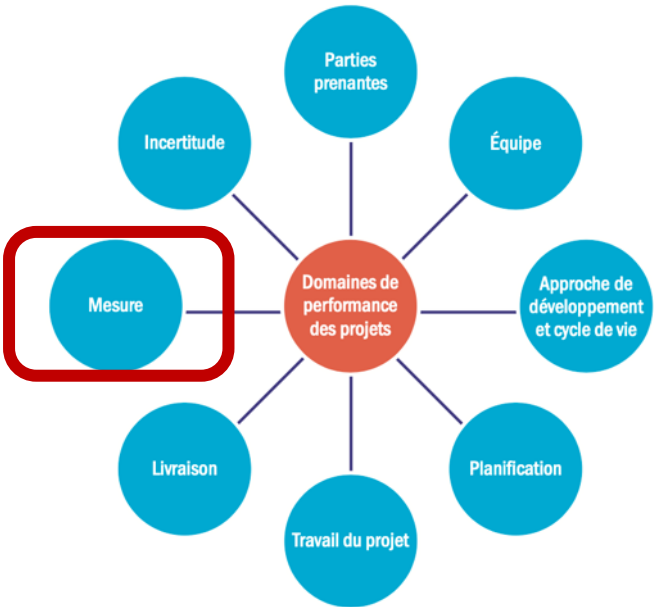
Adding Value. Enhancing Ideas.

VM Guide:2020

Les principes du management de projet (PMBOK7)

Principes du management de projet			
Être un responsable diligent, respectueux et bienveillant	Créer un environnement collaboratif pour l'équipe	Impliquer les parties prenantes de manière efficace	Se concentrer sur la valeur
Reconnaître, évaluer et répondre aux interactions du système	Manifester des comportements de leader	Adapter en fonction du contexte	Créer la qualité dans les processus et les livrables
Se frayer un chemin dans la complexité	Optimiser les réponses aux risques	Adopter l'adaptabilité et la résilience	Déclencher le changement pour atteindre l'état futur envisagé

Orienter le comportement



3.4 SE CONCENTRER SUR LA VALEUR

VALEUR

Il s'agit d'évaluer et d'ajuster constamment l'alignement du projet sur les objectifs de l'organisation, ainsi que sur les bénéfices et la valeur escomptés.

Figure 3-5. Se concentrer sur la valeur

Responsabilité du chef de projet

On demande au chef de projet de :

DÉFINIR

ANALYSER

OPTIMISER

MESURER LA VALEUR

Mais quels moyens
nous donne-t-on concrètement ?



Évolution de l'analyse de la valeur (AV)



ANALYSE DE LA VALEUR
VALUE ANALYSIS
CANADA



1^e formation en AV au Canada, en 1950



Jack E. Barnhouse
Engrg. Int. Lighting Equip.
Canadian G. E. Co., Ltd.
Royce Works, Toronto, Ont.



David Coates
Value Analyst
Canadian G. E. Co.
Peterborough, Ont.



Douglas L. Cole
Purchasing Training
Canadian G. E. Co.
Toronto, Ont.



Jack Kennedy, Buyer
Canadian G. E. Co.
Peterborough, Ont.



Robert E. Parrott
Sub-Contracting Co-
Ordinator
Canadian G. E. Co.
Royce Works, Toronto



F. Verne Pringle
Value Analyst
Canadian G. E. Co.
Toronto, Ont.



G. Alf Spicer, Supvr.
Cost Reduction Unit
Canadian G. E. Co.
Peterborough, Ont.



David K. Sugar
Cost Reduction Supvr.
Canadian G. E. Company
Davenport Works
Toronto, Ontario, Canada



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Évolution

- 1942-1947 - début chez GE, Larry Miles, ingénieur
- 1947 – Développement de la méthodologie par L. Miles
- 1954 – Adoption par le US Bureau of Ships
- 1959 – Fondation de la Society of American Value Engineers (SAVE), Washington DC
- 1962 – Obligatoire au Département de la Défense US – contrats \$100,000 +
- 1963 - US Navy Bureau of Yards and Docks
- 1964 – US Navy Corps of Engineers
- 1967 – US Post Office
- 1969 – US NASA
- 1969 – Industries (Martin Marietta, Joy, General Dynamics, Boeing, Honeywell, International Harvester, Ford) Municipalités, universités
- 1973 – Programme de certification SAVE (CVS)
- 1975 – US Department of Transports



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Évolution, années 60 à 80

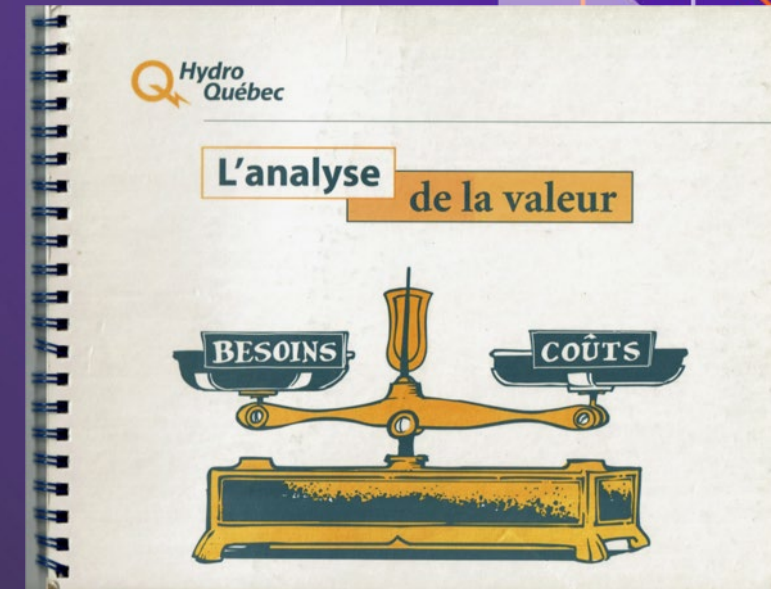
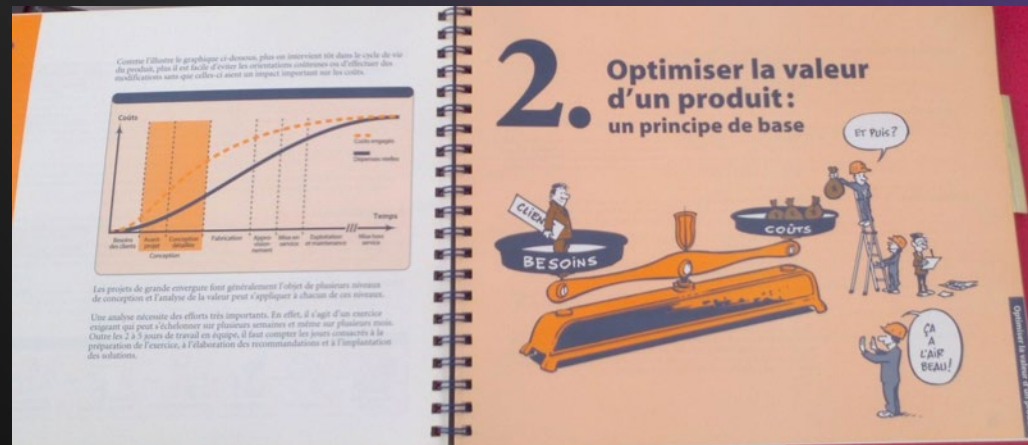
- 1960 Canadian Society for Value Technologists
- 1964 Consolidated Paper Co adopte l'AV
- 1969 AV du processus de fabrication du papier, manuel AV
- 1972 L'Université McGill démarre le cours Ingénierie de la valeur (programme de formation AV le plus long à travers le monde)
- 1973 Consultants utilisent l'AV
- 1980 Robert Charrette, de Hanscomb consultants, 1er CVS du Canada
- 1984 La société Québécoise d'assainissement des eaux (SQAE) nomme Francine Constantineau, directrice appro, en charge du groupe AV
- Larry Zimmerman, CVS des USA, vient donner la première formation avec le projet de Chicoutimi comme projet (15 membres incluant le ministère de l'Environnement)



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Évolution, les années 80, 90

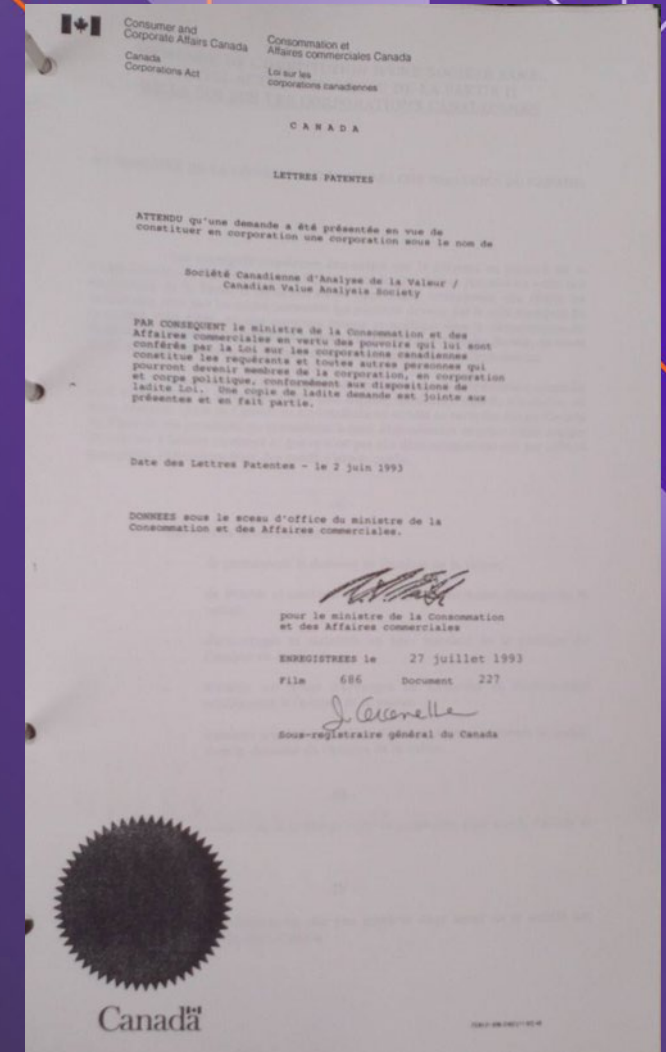
- 1985 SQAÉ complétait un nouveau projet AV toutes les 2 semaines
- 1986 Valorex: 1ère compagnie canadienne offrant des services en AV
- 1990 Hydro-Québec adopte l'AV
- HQ publie la première publication Canadienne sur l'AV



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Société de Canadienne de la valeur

- 2 juin 1993: la Société Canadienne d'analyse de la valeur est créée sous l'Acte de Corporations Canada
- 2015: nouveau nom Analyse de la valeur Canada
- 2021: nouvelle image
- Mission: “ Regrouper une communauté d'intérêt autour de la notion de valeur et promouvoir ses bénéfices aux usagers, corporations et le public en général. ”



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Publications SCAV

NOVEMBRE 1996

VOLUME III, NUMERO 6



SOCIÉTÉ CANADIENNE
D'ANALYSE DE LA VALEUR
CANADIAN SOCIETY
OF VALUE ANALYSIS

VALU*fax*

Rédaction : Le comité des Communications de la SCAV
4970, Place de la Savane, Montréal (Québec) H4P 1Z6
Téléphone : (514) 345-1655 Télécopie : (514) 739-2409

Le VALUfax sert à informer rapidement les membres de la SCAV

Au Calendrier:

8-9 novembre 96: Colloque du MQQ à Québec. Présentation d'une conférence sur l'AV par Francine Constantineau.

28 novembre 96 à 18h00: Souper-causerie: Thème: "L'aérospatial et l'analyse de la valeur". Hôtel Holiday Inn, Rte Transcanadienne, Pointe-Claire. Rens.: Lyse Lauzon au (514) 345-1655.

Fin janvier 97: Déjeuner-causerie Thème: "L'analyse fonctionnelle appliquée à l'informatique" en collabor. avec le SPIN de Montréal, date et lieu à confirmer.

11 février 97: Assemblée annuelle de la SCAV.

SOUPER-CAUSERIE SUR L'AÉROSPATIAL

Le 28 novembre prochain aura lieu à l'hôtel Holiday Inn de Pointe-Claire le deuxième souper-causerie visant l'expansion du "membership".

Mme Lucie Parrot et MM. Michel Allard, Carl Gilbert et Roch Prud'homme sont les conférenciers-invités et ils parleront notamment de l'utilisation de l'AV dans le domaine de l'aérospatial et de l'avionique.

Le souper-causerie débutera à 18h00 et se terminera vers 21h00. Le coût pour assister à cet événement a été fixé à 24\$ pour les membres de la SCAV et de 28\$ pour les non-membres. Il est à noter que la conférence se déroulera en anglais. Rens: Mme Lyse Lauzon au (514) 345-1655.

LA SCAV À LA RECHERCHE D'UN DIRECTEUR

Le Comité des Communications est à la recherche d'un directeur pour l'Optimum V, notre parution trimestrielle.

En effet, notre directeur actuel, Monsieur Robert Karout doit malheureusement nous quitter pour un travail à l'extérieur du pays.

Nous en profitons pour le féliciter pour sa contribution exceptionnelle au sein de la SCAV pour les trois

dernières années et lui souhaitons la meilleure des chances dans ses nouvelles fonctions.

Les principales responsabilités du directeur sont d'entrer en contact avec les auteurs d'articles traitant de l'AV et de coordonner la mise en page et l'impression de la parution avec l'imprimeur.

Les intéressés(es) voudront bien communiquer avec Carl Gilbert, au (514) 646-1000, courrier électronique: cgilbert@plaveco.qc.ca.

24IÈME SESSION D'A.V. À MCGILL

Les étudiants de la Faculté de génie mécanique de l'Université McGill ont présenté le 4 octobre dernier leur projet sur lequel ils ont appliqué la méthodologie de l'analyse de la valeur.

Cette année, cinq firmes ont collaboré avec les étudiants, soient:

- IBM (Bromont) avec une problématique concernant l'alignement de LED;
- Moshe Gabbay Inc. avec un appareil pour les exercices abdominaux;
- Robert Sproule avec une scie mécanique;
- Astral Tech Inc. avec une chaîne d'emballage de videocassettes;
- VIA Rail avec le nouveau design de base pivotante pour les sièges de wagons de passagers.

Les étudiants ont fait preuve de créativité et ont présenté des recommandations qui vont permettre à ces entreprises d'économiser des sommes importantes tout en améliorant la qualité de leurs produits.

L'université McGill est en effet à sa 24Ième édition de cours de "Value Engineering", sous la direction du Professeur Vince Thomson. Le cours est donné par Lucie Parrot. Félicitations aux étudiants!



optimum

V

VOLUME VI NO 2

OCTOBRE / OCTOBER 1999

SCAV
Société Canadienne d'Analyse de la Valeur

CSVA
Canadian Society of Value Analysis

La Société canadienne d'analyse de la valeur vient de traverser une période importante : ces cinq premières années d'existence. Je tiens à remercier tous les administrateurs(trices) et plus spécifiquement les Présidents qui se sont succédés et qui ont su garder le cap.

Le temps du repositionnement est venu et nous avons pris la dernière année pour nous donner un projet d'avenir à partir d'une nouvelle formulation de notre mission, qui je vous le rappelle, se lit maintenant comme suit :

Regrouper une communauté d'intérêts autour de la notion de valeur pour en faire la promotion au bénéfice des praticiens, des entreprises et de la société.

La première manifestation de cette ouverture est l'arrivée de nouveaux membres de l'Ontario et de l'Ouest canadien et leur participation active aux activités en préparation. Je profite de l'occasion pour leur souhaiter la bienvenue ainsi qu'aux nouveaux administrateurs et j'encourage tous et chacun à faire connaître leur opinion, leurs idées et à participer. Nous sommes une équipe et la contribution de chacun est précieuse.

Le Programme d'activités pour l'année 1999-2000 se déroulera sur 2 périodes. Des équipes travaillent actuellement sur ces projets majeurs, soit la suite de la réflexion sur le repositionnement de la SCAV ainsi que sur l'organisation de notre prochaine Conférence internationale.

suite page 14

The Canadian Society of Value Analysis has reached a milestone: its first 5 years of existence. I would like to thank all of the directors and more specifically each of the past President who were able to keep the momentum. The time for repositioning has come and we have taken last year to start a project for the future starting with a new definition of our mission, which I remind you remains as follows:

Grouping together a community with interests around the notion of value and to promote its benefits to users, corporations and the general public.

Proof of this opening is the arrival of new members from Ontario and Western Canada and their active participation in new planned activities. Allow me to welcome them as well as the new directors and to encourage them to let us know their opinions, their ideas and to encourage their participation. We are a team and each and everyone's contribution is precious.

The 1999-2000 calendar of activities will proceed in 2 stages. Teams are presently at work on major projects: the follow through to our reflection on the CSVA repositioning and the organization of our next International Conference.

To enable us to achieve our objective which is the reflection on the reposition-

cont'd page 14

Sommet International 2000

"Créer la Valeur"

Montréal 1 et 2 mai

Adoption étendue de L'AV

- 1995 - le Ministère des Transports (MTO) démarre un programme AV
- 1996 - le MTO complète sa première étude AV sur l'autoroute 69.
- Depuis, ils ont réalisé des centaines d'études avec plus de 1 milliard\$ en coûts évités



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Adoption étendue de L'AV

- 1995 - la Colombie-Britannique réalise sa première étude avec le ministère des Transport sur un projet dans l'île de Vancouver
- 1998 - BC MoT produit et adopte une Politique et lignes directrices d'AV-IV



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Adoption étendue de L'AV

- 2015 - En Alberta, la ville de Calgary met en place sa norme en IV 2016 - 3 études, ROI de 113:1
- 2017 - 5 études, ROI de 217:1
- 2018 - 7 études, ROI de 747:1



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Adoption étendue de L'AV

Plusieurs pays ont adopté la démarche:

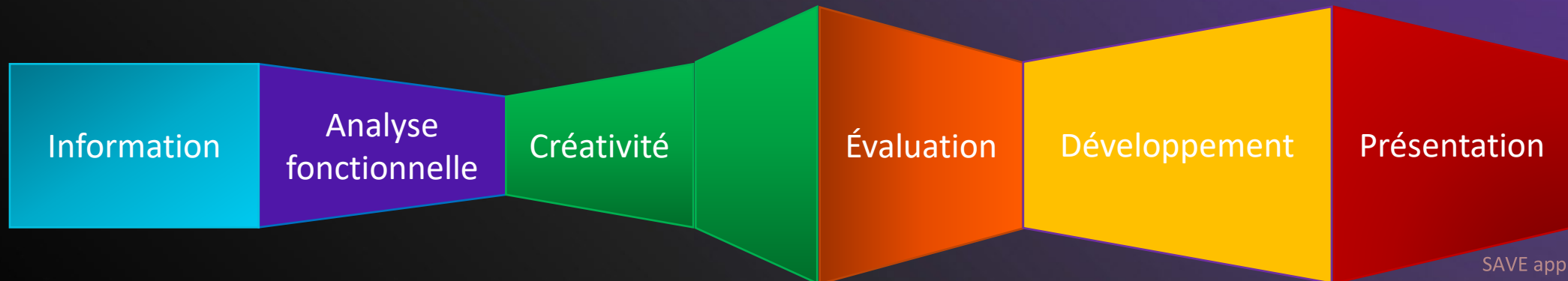
- Japon, Inde, Hongrie, Corée, Allemagne, Angleterre, France, Pays-Bas, Taiwan, Pays du Golfe
- Partenariat avec SAVE International, AFAV (Association Française de la Valeur) and SAV+ (Société Suisse d'analyse de la valeur)



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Plan de travail en 6 phases

1. Information: obtenir une meilleure compréhension du sujet à l'étude
2. Analyse fonctionnelle: identifier les fonctions et les coûts pour comprendre les opportunités d'amélioration de la valeur
3. Créativité: générer une grande quantité d'idées ou d'alternatives permettant d'accomplir les fonctions
4. Évaluation: juger les idées émises et garder les plus prometteuses
5. Développement: développer les propositions d'analyse de la valeur qui augmenteront la valeur du sujet à l'étude
6. Présentation: Présenter les résultats de l'étude



Fiers utilisateurs de la démarche

Ingénieurs

Architectes

Développement
de produits

Développement
de services

Gestionnaires

- MTO, Ontario Infra, Metrolinx, Toronto
- SQI/ villes de Québec, Montréal, Laval, Granby / STM/STL/STO, Parc Olympique
- Alberta Infrastructures / villes de Calgary et Edmonton
- Agropur, Rio Tinto, Alcoa, Glencore, Thomas & Betts (ABB), Lavo, Knorr-Bremse, Nexter



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Évolution dans l'approche

1950-90

- Approche Corrective avec équipe externe, atelier de 40 heures

1990-2000

- Approche Collaborative avec équipe mixte, durée variable

2000+

- Emphase sur l'analyse des besoins et le CdCF
- Application de normes telles que EN 12973 Value Management (2020)
- Approche de Conception avec équipe de conception (Value Design)



SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

Comment maximiser la création de valeur de nos projets ?



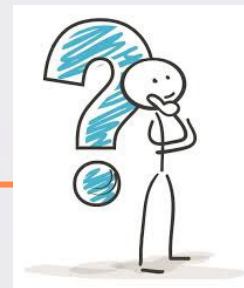
Méthode Agile
d'Analyse et de Conception
par la Valeur





3 difficultés principales

- Quels sont les besoins à satisfaire ?
- Comment mesurer ces besoins ?
- Comment mesurer la valeur ?



Objectifs ?
Besoins ?
Attentes ?



$$\text{Valeur} = \frac{\text{Utilité}}{\text{Coût global}}$$

pour les parties prenantes

Satisfaction des besoins

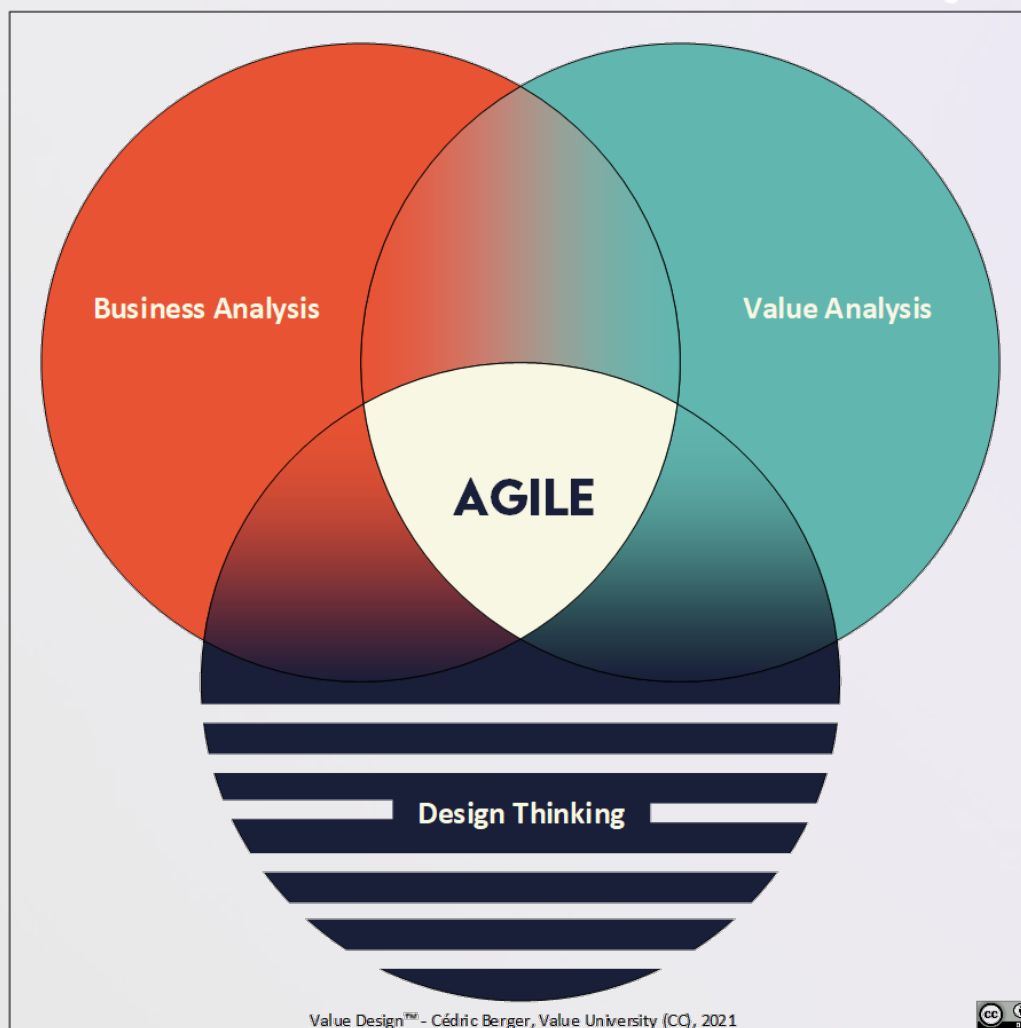
Consommation de ressources

m2
Co2
Temps
Argent \$



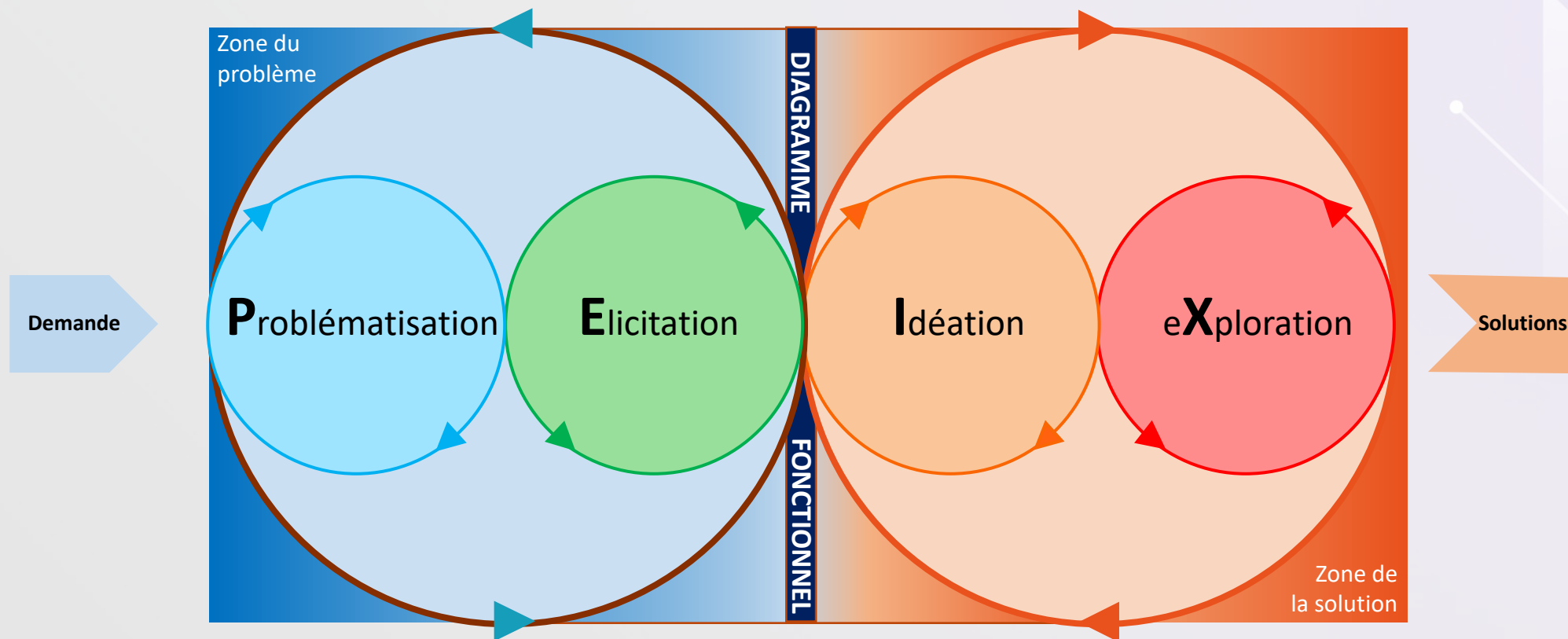
SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

VALUE DESIGN CONCEPT





VALUE DESIGN PROCESS



Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger



CAS PRATIQUE



Objectifs :

1/ Prioriser le portefeuille de projets

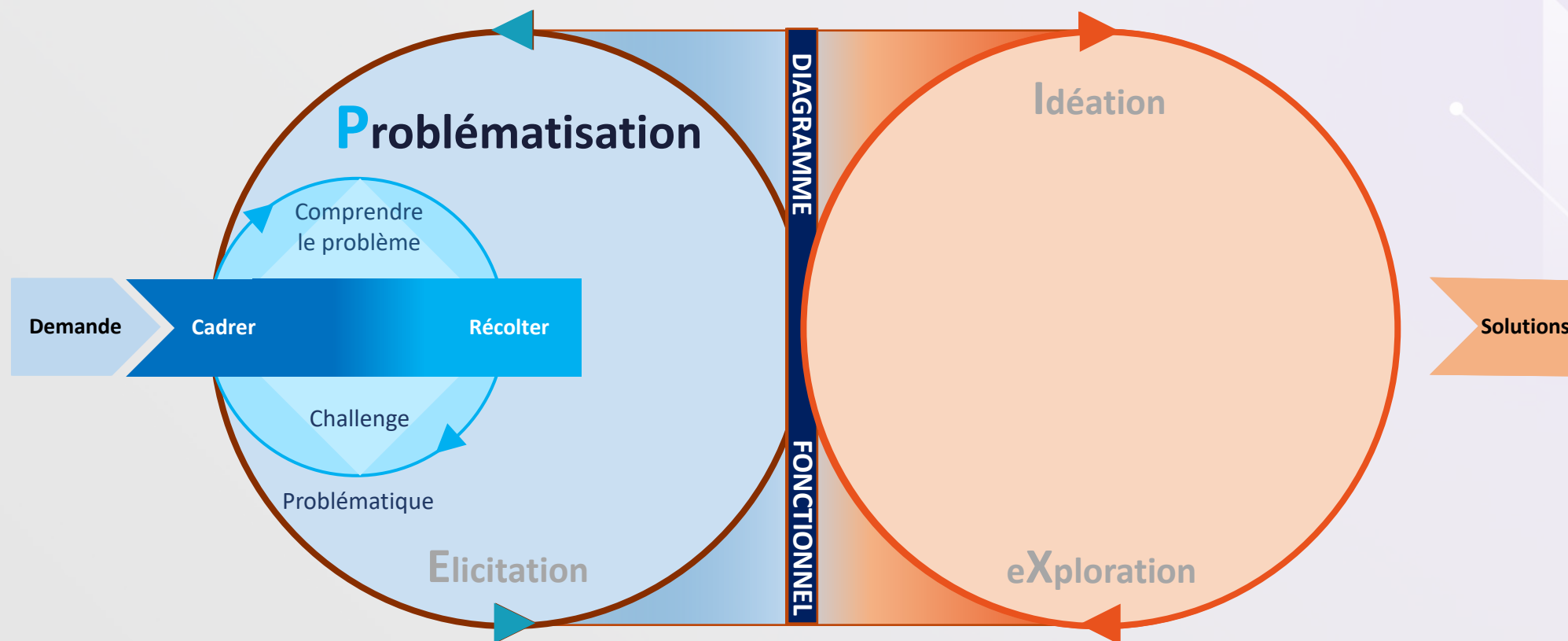
2/ Budget invest.
2024 : **3 M\$**

Projets informatiques – 4 795 000 \$ - Budget 3 M\$

Projets				
Num.	Nom	Domaine	Description	Coût
P01	Extra-iNet	Marketing	Intranet Client et Fournisseur (connexion avec SuppEnd)	200 000 \$
P02	CRM+	Commercial	Intégration dans le CRM d'un espace client	50 000 \$
P03	B-Deal	Affaires	Intégration au CRM Module "Gestion et suivi des affaires"	150 000 \$
P04	PMEvent	Affaires	Gestion de projet des événements (MsSharpoint + MsProject)	75 000 \$
P05	SuppEnd 5.0	Achat	MAJ Gestion des fournisseurs (gestion contrat)	450 000 \$
P06	HypVirtual	Affaires	Evenement Virtuel	1 500 000 \$
P07	R3.0	Logistique	Nouvelle version de la gestion des équipements	760 000 \$
P08	CostMGR	Finance	Améliore l'Intégration des coûts dans GEM (facturation)	90 000 \$
P09	GEM R6	Finance	Facturation et Gestion par affaires	980 000 \$
P10	StaffOne R2	RH	Gestion du personnel	540 000 \$
				4 795 000 \$



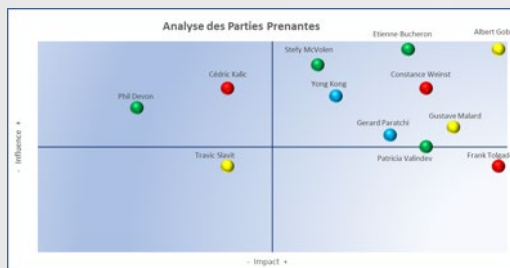
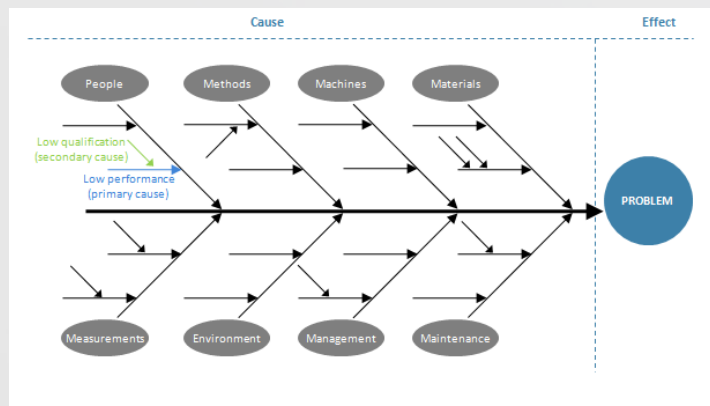
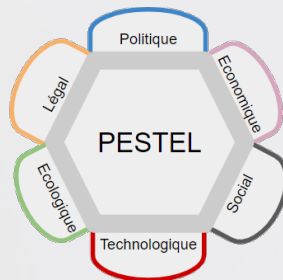
1 – LA ROUE PROBLÉMATIQUE



Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger



PROBLÉMATIQUE



Problématique / challenge

Agence Evènementiel 
Portefeuille 2024 – 10 projets
Coût prévisionnel : **4 795 K\$**

Objectifs :

- 1/ Prioriser les projets
- 2/ Rentrer dans le Budget : 3 000 K\$

➤ Améliorer la performance de l'entreprise

Améliorer la performance de l'entreprise

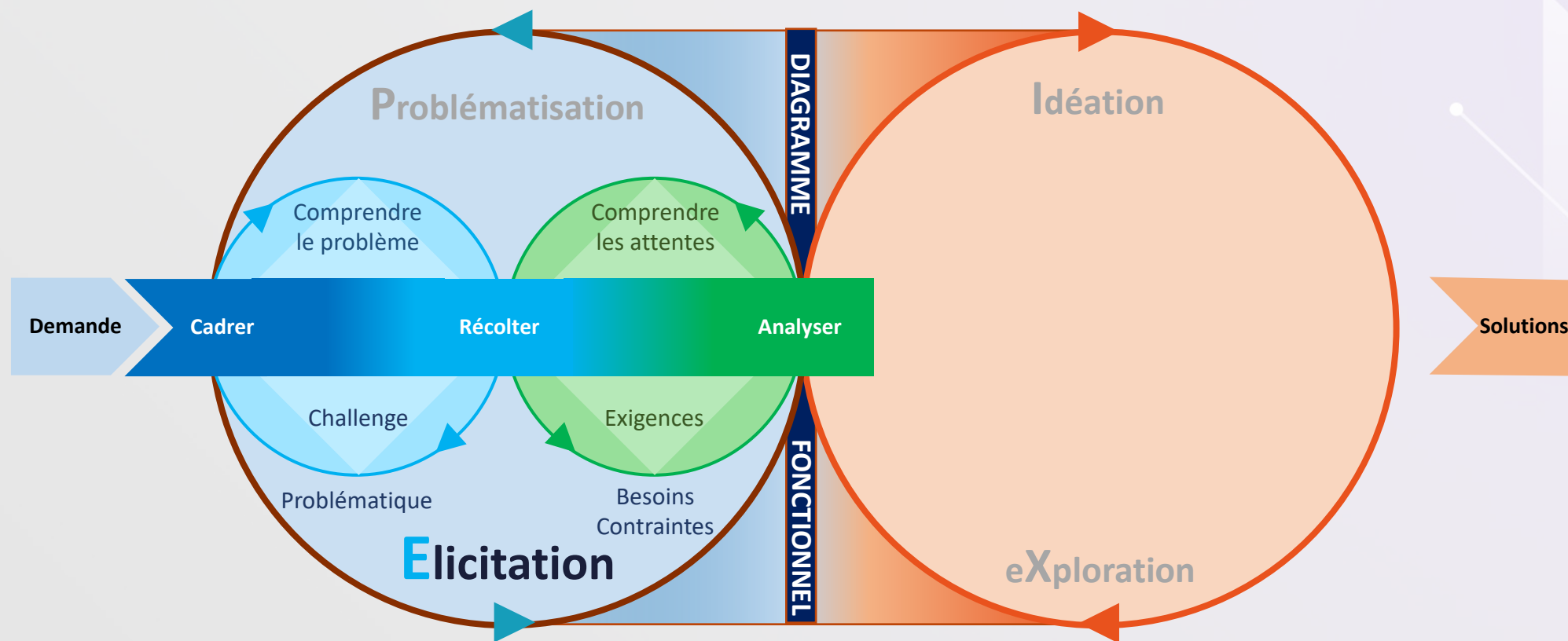
- 1 Développer de nouveau marché (DNM)
- 2 Améliorer la prestation de services (ICD)
- 3 Développer la gestion clientèle (GCT)
- 4 Suivre les affaires (MEV)
- 5 Améliorer les outils de l'entreprise (IBT)



Equipe pluridisciplinaire



2 – LA ROUE DES SOUHAITABLES



Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger



SYMPOSIUM PMI-MONTRÉAL 2024

L'ÉLICITATION

Techniques d'éllicitation

1. Recherche Intuitive

- Bon sens
- Limité
- Combiner avec autres méthodes



2. Examen du système

- Vision globale des besoins
- Haut niveau
- Favoriser l'innovation



3. Utilisation du système

- Analyser le processus
- Questionner les besoins en relation avec l'usage
- Observer le parcours clients



4. Non-fonctionnalités du système

- Questionner les forces
- Questionner les qualités
- Dimensionner comme il faut



5. Inspection normes & règlements

- Normes et lois en vigueur
- Inventaire des clauses et contraintes
- Contrats et garanties



6. Références du système (Benchmarking)

- Questionner les influences
- Justifier les besoins
- Benchmarker compétition



Récolte des Besoins (128)

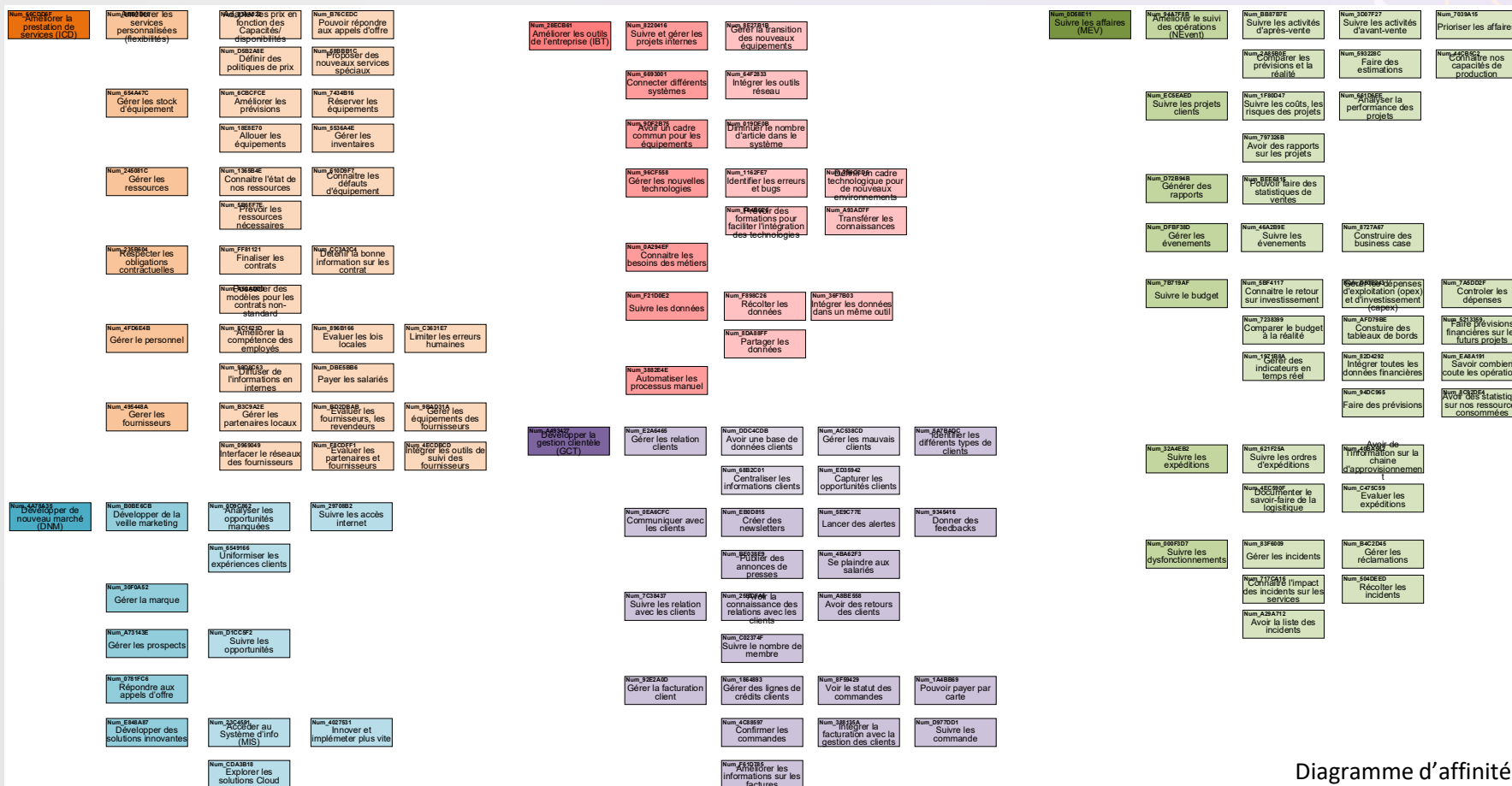
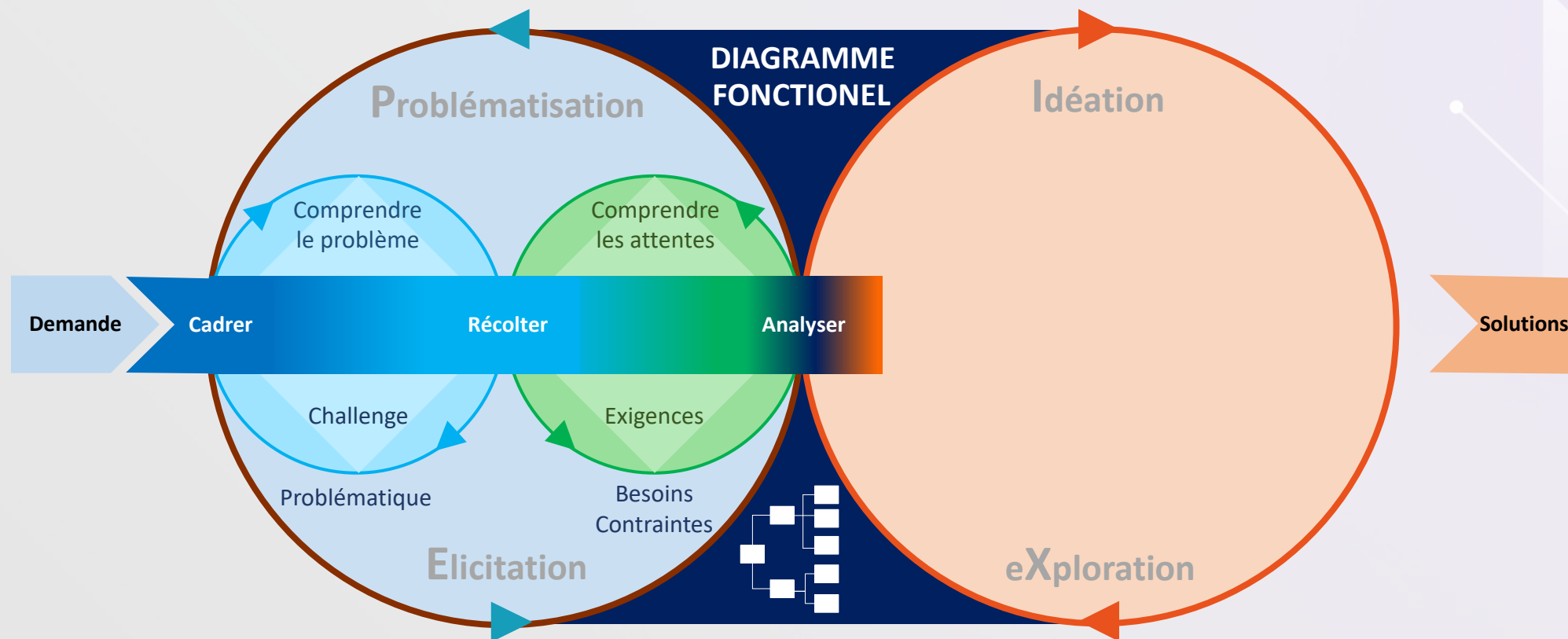


Diagramme d'affinité



LE VORTEX (DIAGRAMME FONCTIONNEL)



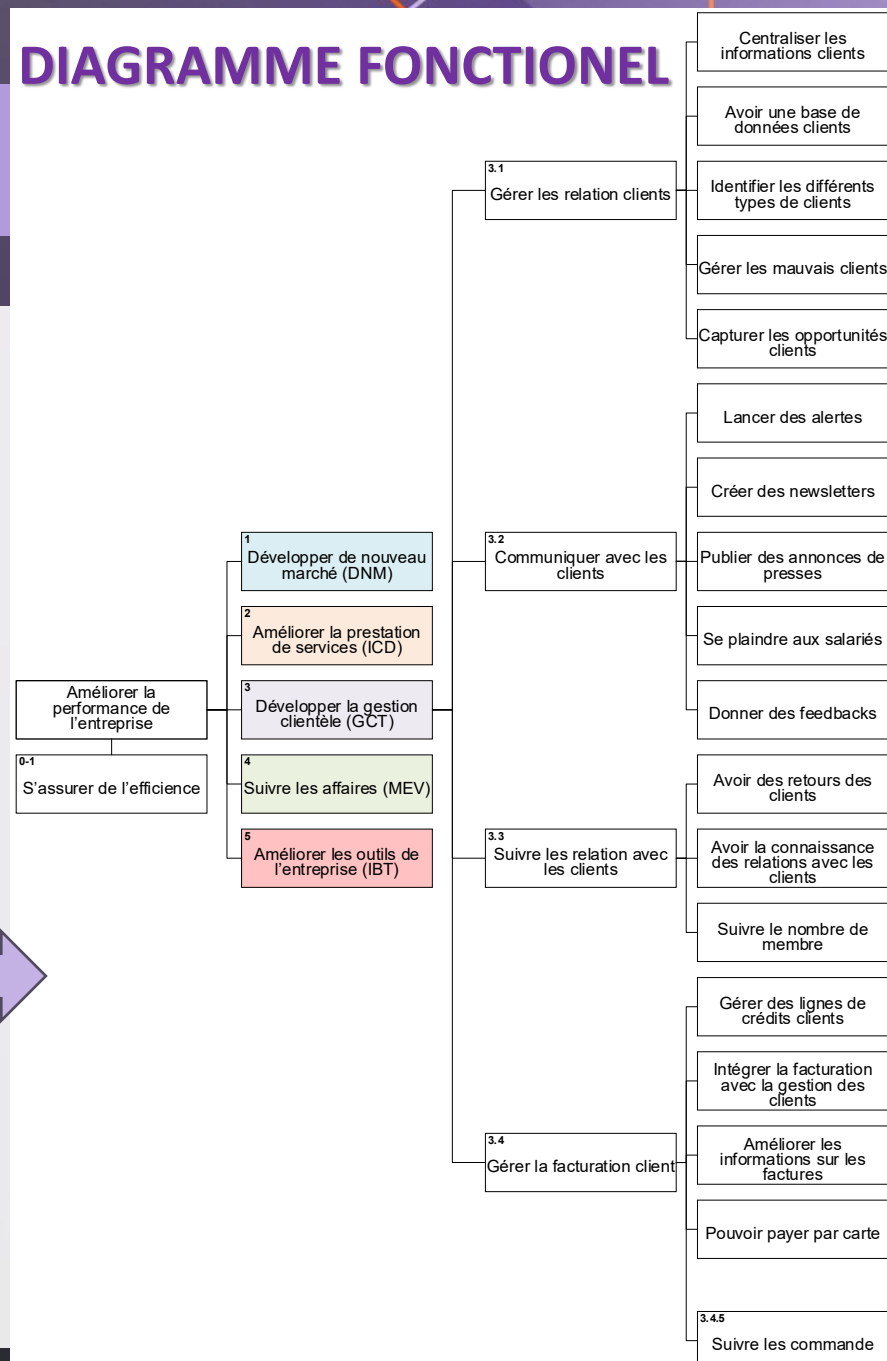
Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger



LE VORTEX



DIAGRAMME FONCTIONNEL



Analyse de l'existant

AS IS

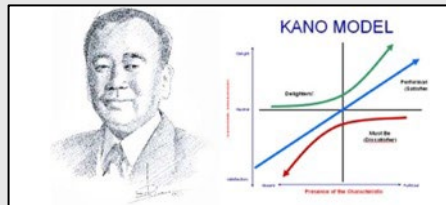


Analyse des besoins (intérêt)

Importance



Attractivité

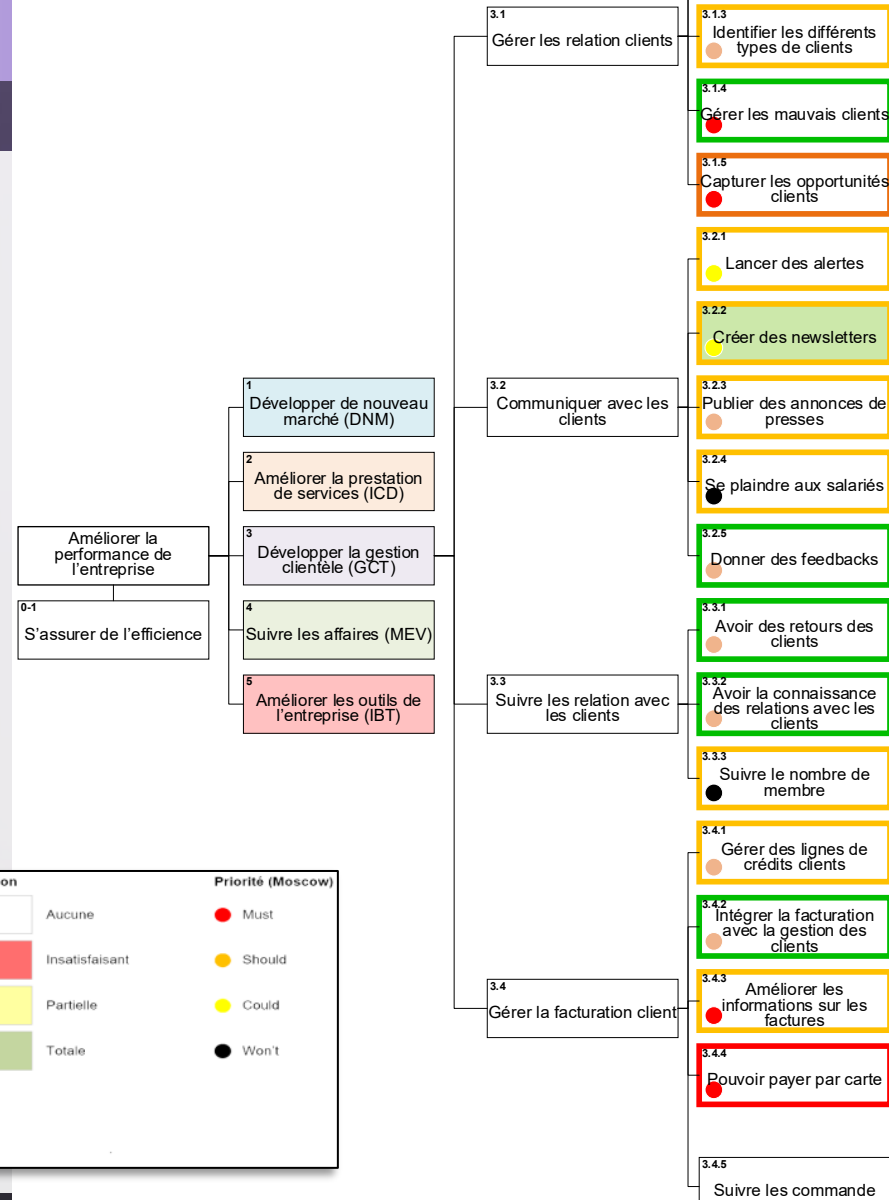


Satisfaction actuelle



Attractivité (Kano)	Satisfaction	Priorité (Moscow)
Obligatoire	Aucune	Must
Attrayant	Insatisfaisant	Should
Proportionnel	Partielle	Could
Indifférent	Totale	Won't
Contraire		
Questionnable		

DIAGRAMME FONCTIONNEL



AS IS

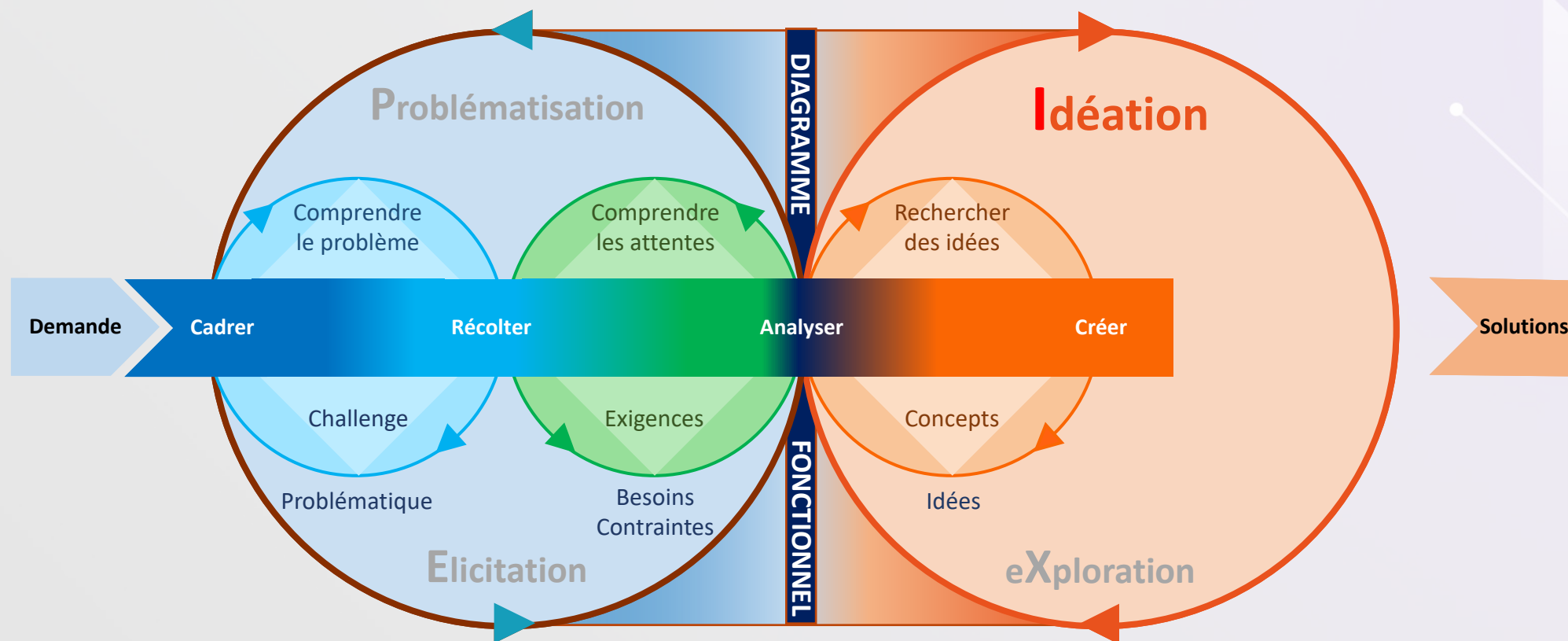
Analyse de l'existant

BVI Actuel
(Business Value Index)
10,6%

Taux de réponse
aux besoins
pondéré par
l'intérêt



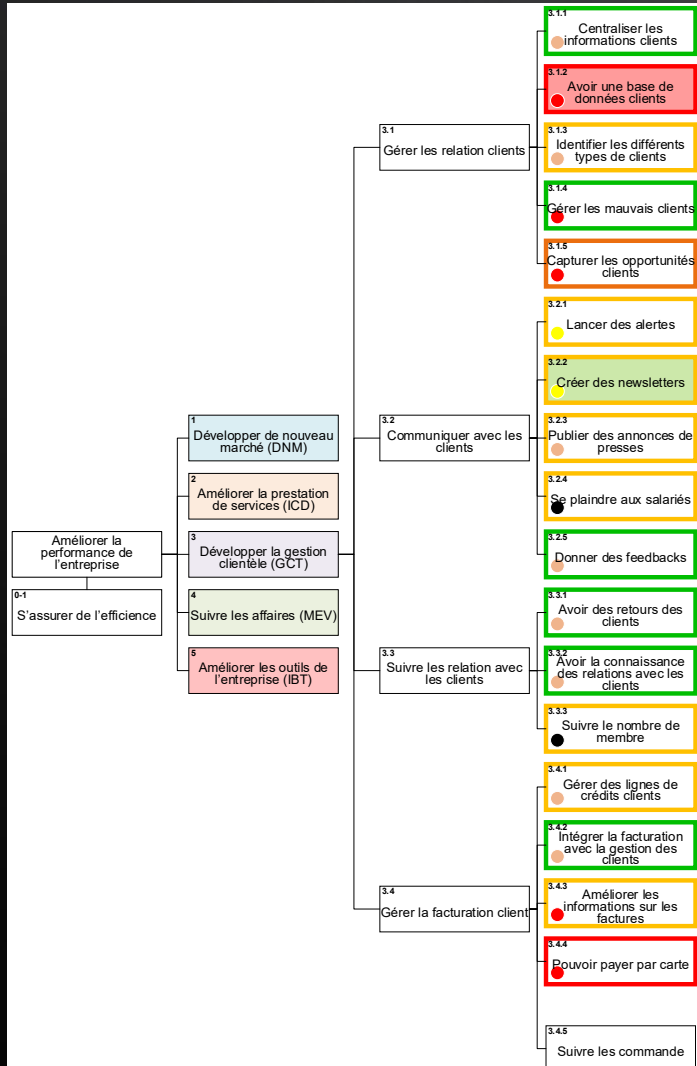
3 – LA ROUE DES IMAGINAIRES



Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger



L'IDÉATION



10 projets :

- Identifiés
- Combinés
- Ajoutés
- Affectés

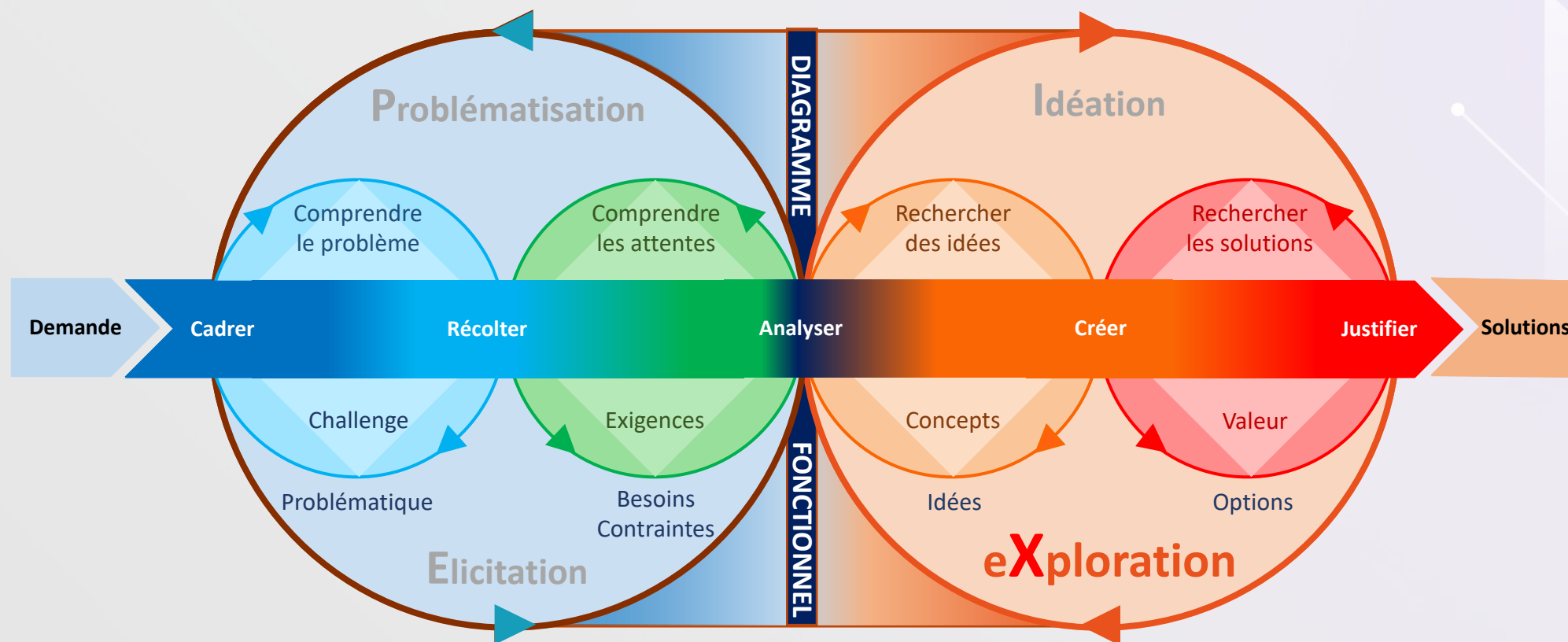
10 projets										P01 Extra-Net	P02 CRM+	P03 B-Deal	P04 PMEvent	P05 Support 5.0	P06 HypVirtual	P07 R3.0	P08 CostMGR	P09 GEM R6	P10 StaffOne R2
Numéros	Libellés	Niv.	Rap. Besoins (1.4.1)	Rap. Besoins (1.4.2)	Rap. Besoins (1.4.3)	Rap. Besoins (1.4.4)	Rap. Besoins (1.4.5)	Rap. Besoins (1.4.6)	Rap. Besoins (1.4.7)	Rap. Besoins (1.4.8)	Rap. Besoins (1.4.9)	Rap. Besoins (1.4.10)	Rap. Besoins (1.4.11)	Rap. Besoins (1.4.12)	Rap. Besoins (1.4.13)	Rap. Besoins (1.4.14)	Rap. Besoins (1.4.15)	Rap. Besoins (1.4.16)	Rap. Besoins (1.4.17)
1	Developper de nouveau marché (DNM)																		
1.1	Developper de la veille marketing																		
1.1.1	Suivre les accès internet	x	4																
1.1.2	Analyser les opportunités manquées	x	4	3															
1.1.3	Uniformiser les expériences clients	x	4	4															
1.2	Gérer la marque	x	4	5															
1.3	Gérer les prospects																		
1.3.1	Suivre les opportunités	x	4	4															
1.4	Répondre aux appels d'offre	x	4	4															
1.5	Developper des solutions innovantes																		
1.5.1	Accéder au système d'info (MIS)	x																	
1.5.2	Exploiter les relations Cloud	x																	
1.5.3	Innovier et implémenter plus vite	x																	
2	Améliorer la prestation de services (ICD)																		
2.1	Améliorer les services personnalisés (flexibilité)																		
2.1.1	Adopter les prix en fonction des Capacités/Disponibilités	x																	
2.1.2	Définir des politiques de prix	x																	
2.1.3	Pouvoir répondre aux appels d'offre	x	4	4															
2.1.4	Proposer des nouveaux services spéciaux	x																	
2.2	Gérer les stocks/d'équipement																		
2.2.1	Améliorer les prévisions	x																	
2.2.2	Réservier les équipements	x																	
2.2.3	Allouer les équipements	x																	
2.2.4	Gérer les inventaires	x																	
2.3	Gérer les ressources																		
2.3.1	Connaître l'état de nos ressources	x																	
2.3.2	Prévoir les ressources nécessaires	x																	
2.3.3	Connaître les défauts d'équipement	x																	
2.4	Respecter les obligations contractuelles																		
2.4.1	Finaliser les contrats	x	4	4															
2.4.2	Posséder des modèles pour les contrats non-standard	x	4	4															
2.4.3	Déclarer la bonne information sur les contrats	x	4	4															
2.5	Gérer la paie																		
2.5.1	Payer les salariés	x																	
2.5.2	Evaluer les lois locales	x																	
2.5.3	Améliorer la compétence des employés	x																	
2.5.4	Limiter les erreurs humaines	x																	
2.5.5	Diffuser de l'information en interne	x																	
2.6	Gérer les fournisseurs																		
2.6.1	Evaluer les partenaires et fournisseurs	x																	
2.6.2	Evaluer les fournisseurs, les revendeurs	x																	
2.6.3	Gérer les équipements des fournisseurs	x																	
2.6.4	Interfacer le réseau des fournisseurs	x																	
2.6.5	Gérer les partenariats locaux	x																	
2.6.6	Intégrer les outils de suivi des fournisseurs	x																	
3	Developper la gestion clientèle (GCT)																		
3.1	Gérer l'inscription clients																		
3.1.1	Centraliser les informations clients	x	4																
3.1.2	Avoir une base de données clients	x	4																
3.1.3	Identifier les différents types de clients	x	4																
3.1.4	Gérer les mauvais clients	x	4																
3.1.5	Capturer les opportunités clients	x	4	4															
3.2	Communiquer avec les clients																		
3.2.1	Lancer des alertes	x	4	4															
3.2.2	Créer des newsletters	x	4	4															
3.2.3	Publier des annonces de presse	x	4																
3.2.4	Se plaindre aux salariés	x	2																
3.2.5	Donner des feedbacks	x	4																
3.3	Suivre la relation avec les clients																		
3.3.1	Avoir des retours des clients	x																	
3.3.2	Avoir la connaissance des relations avec les clients	x																	
3.3.3	Suivre le nombre de membre	x																	
3.3.4	Gérer des lignes de crédits clients	x																	
3.3.5	Intégrer la facturation avec la gestion des clients	x																	
3.3.6	Améliorer les informations sur les factures	x																	
3.3.7	Pouvoir payer par carte	x																	
3.4	Gérer la facturation client																		
3.4.1	Suivre les commande	x																	
3.4.2	Intégrer la facturation avec la gestion des clients	x																	
3.4.3	Améliorer les informations sur les factures	x																	
3.4.4	Pouvoir payer par carte	x																	
3.4.5	Suivre les commande	x																	
3.4.5.1	Voir le statut des commandes	x																	
3.4.5.2	Confirmer les commandes	x																	

Projets sélectionnés et affectés aux besoins

Projets					
Num.	Nom	Domaine	Description	Coût	
P01	Extra-Net	Marketing	Intranet Client et Fournisseur (connexion avec SuppEnd)	200 000 \$	
P02	CRM+	Commercial	Intégration dans le CRM d'un espace client	50 000 \$	
P03	B-Deal	Affaires	Intégration au CRM Module "Gestion et suivi des affaires"	150 000 \$	
P04	PMEvent	Affaires	Gestion de projet des événements (MsSharpoint + MsProject)	75 000 \$	
P05	SuppEnd 5.0	Achat	MAJ Gestion des fournisseurs (gestion contrat)	450 000 \$	
P06	HypVirtual	Affaires	Evenement Virtuel	1 500 000 \$	
P07	R3.0	Logistique	Nouvelle version de la gestion des équipements	760 000 \$	
P08	CostMGR	Finance	Améliore l'intégration des coûts dans GEM (facturation)	90 000 \$	
P09	GEM R6	Finance	Facturation et Gestion par affaires	980 000 \$	
P10	StaffOne R2	RH	Gestion du personnel	540 000 \$	
				4 795 000 \$	



4 - LA ROUE DES POSSIBLES



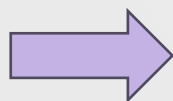
Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger



Classement des projets par la valeur			
Num.	Nom	Coût	BVI
P01	Extra-iNet	200 000 \$	8,4%
P02	CRM+	50 000 \$	42,8%
P03	B-Deal	150 000 \$	25,4%
P04	PMEvent	75 000 \$	6,2%
P05	SuppEnd 5.0	450 000 \$	9,4%
P06	HypVirtual	1 500 000 \$	20,4%
P07	R3.0	760 000 \$	17,6%
P08	CostMGR	90 000 \$	21,0%
P09	GEM R6	980 000 \$	30,9%
P10	StaffOne R2	540 000 \$	7,3%

Classement des projets par la valeur			
Num.	Nom	Coût	BVI
P02	CRM+	50 000 \$	42,8%
P08	CostMGR	90 000 \$	21,0%
P04	PMEvent	75 000 \$	6,2%
P03	B-Deal	150 000 \$	25,4%
P01	Extra-iNet	200 000 \$	8,4%
P10	StaffOne R2	540 000 \$	7,3%
P07	R3.0	760 000 \$	17,6%
P05	SuppEnd 5.0	450 000 \$	9,4%
P09	GEM R6	980 000 \$	30,9%
P06	HypVirtual	1 500 000 \$	20,4%

Taux de satisfaction des besoins



$$\text{Valeur} = \frac{\text{Utilité}}{\text{Coût global}}$$

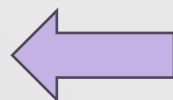
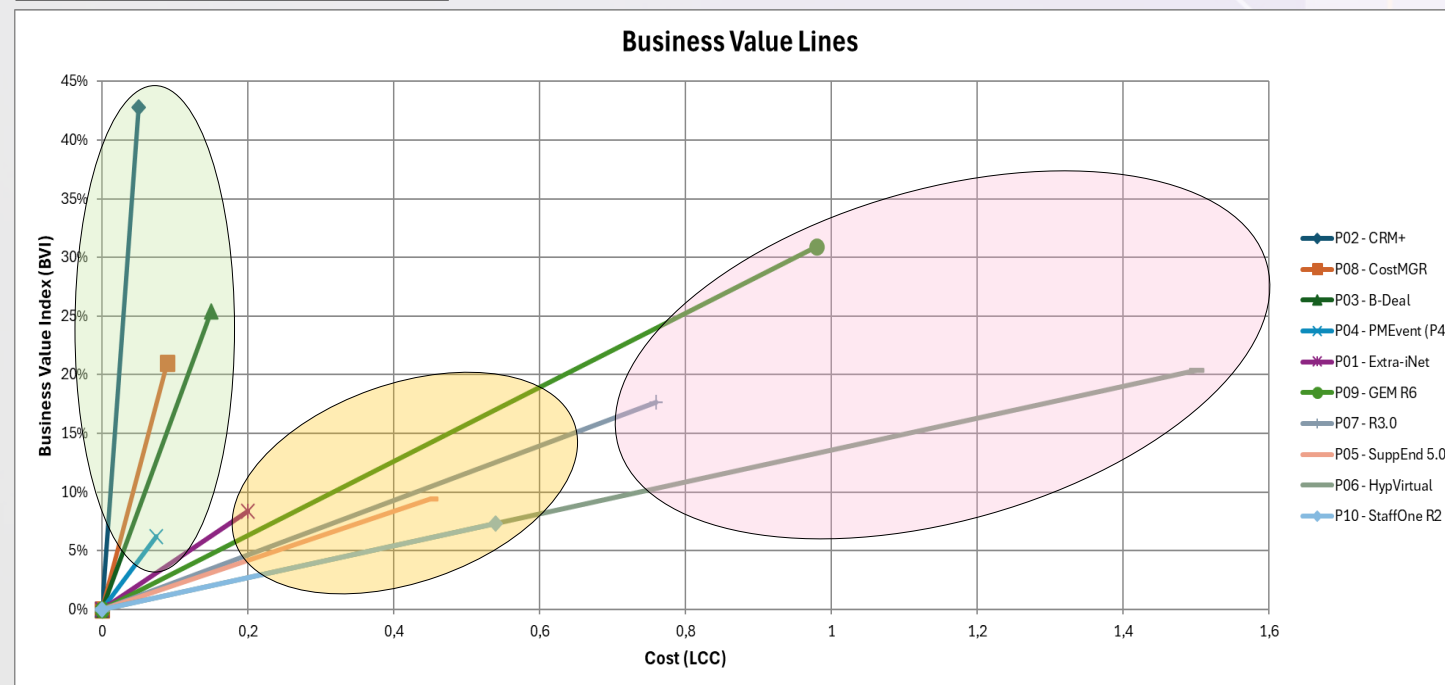
pour les parties prenantes

Satisfaction des besoins

Consommation de ressources

Justification de la solution

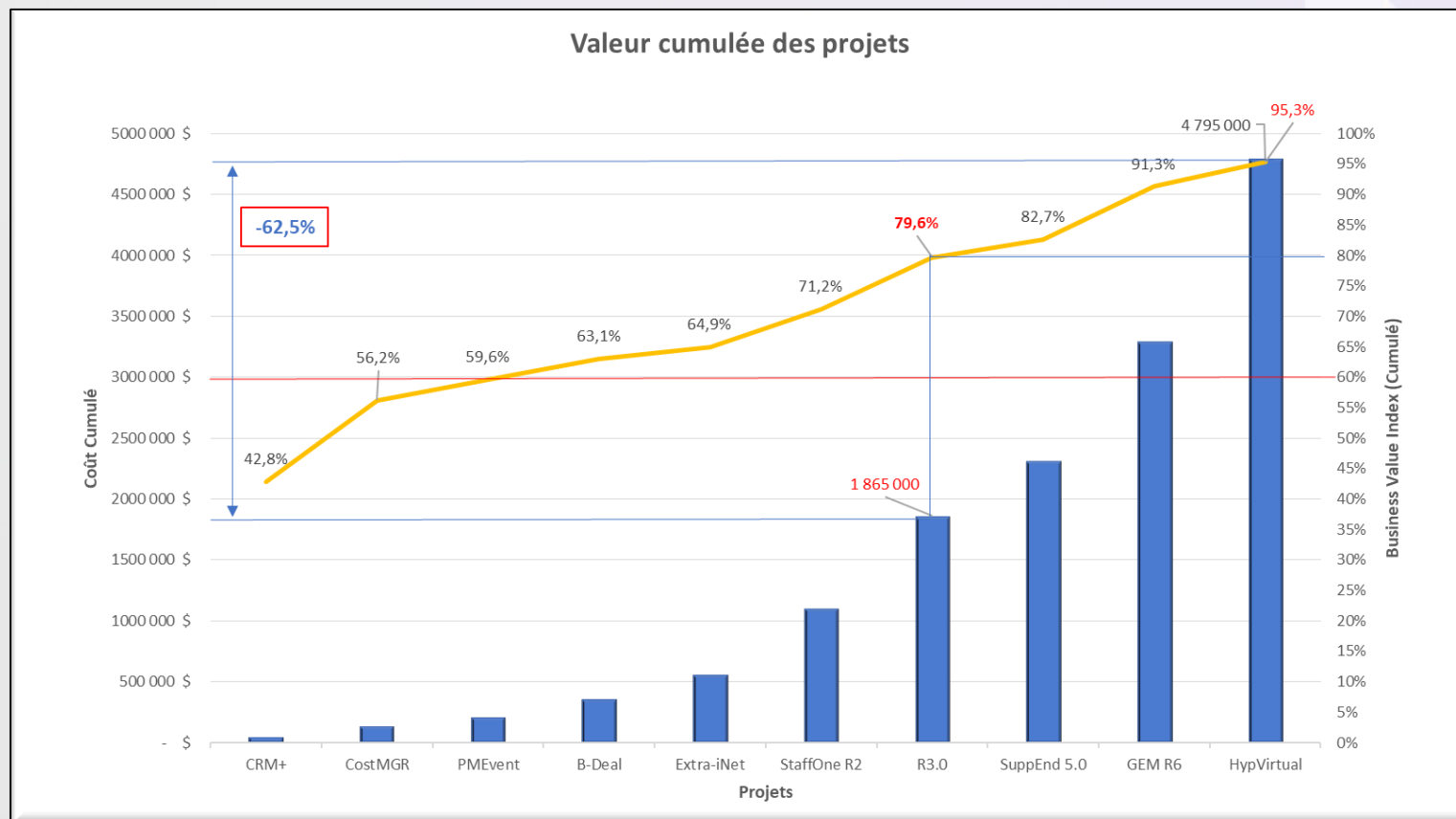
Droites de la Valeur





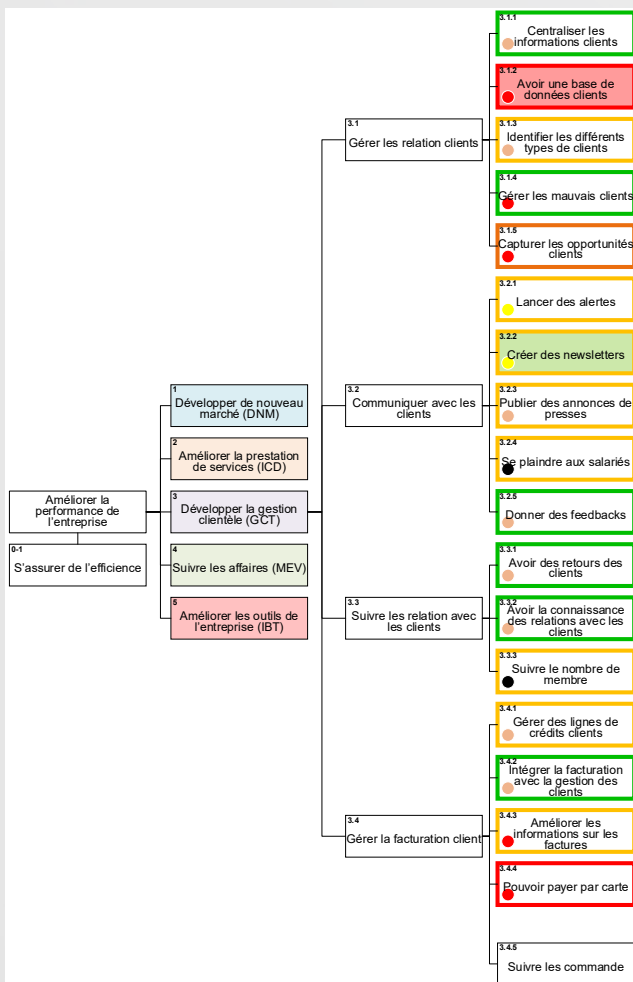
Classement des projets par la valeur			
Num.	Nom	Coût Cumul.	BVI
P02	CRM+	50 000 \$	42,8%
P08	CostMGR	140 000 \$	56,2%
P04	PMEvent	215 000 \$	59,6%
P03	B-Deal	365 000 \$	63,1%
P01	Extra-iNet	565 000 \$	64,9%
P10	StaffOne R2	1 105 000 \$	71,5%
P07	R3.0	1 865 000 \$	79,9%
P05	SuppEnd 5.0	2 315 000 \$	82,7%
P09	GEM R6	3 295 000 \$	91,3%
P06	HypVirtual	4 795 000 \$	95,3%

Justification de la solution





5 - RESULTATS



Classement des projets par la valeur			
Num.	Nom	Coût	BVI
P01	Extra-iNet	200 000 \$	8,4%
P02	CRM+	50 000 \$	42,8%
P03	B-Deal	150 000 \$	25,4%
P04	PMEvent	75 000 \$	6,2%
P05	SuppEnd 5.0	450 000 \$	9,4%
P06	HypVirtual	1 500 000 \$	20,4%
P07	R3.0	760 000 \$	17,6%
P08	CostMGR	90 000 \$	21,0%
P09	GEM R6	980 000 \$	30,9%
P10	StaffOne R2	540 000 \$	7,3%



Classement des projets par la valeur			
Num.	Nom	Coût Cumul.	BVI
P02	CRM+	50 000 \$	42,8%
P08	CostMGR	140 000 \$	56,2%
P04	PMEvent	215 000 \$	59,6%
P03	B-Deal	365 000 \$	63,1%
P01	Extra-iNet	565 000 \$	64,9%
P10	StaffOne R2	1 105 000 \$	71,5%
P07	R3.0	1 865 000 \$	79,9%

AS IS

Situation initiale

Coût total des Projets :
4 795 000 \$

Budget 2024 : **3 M\$**

Réponse aux besoins :
10,6% (BVI)

TO BE

Situation finale :

7 Projets sélectionnés :
1 865 000 \$ (- 62,5%)

Réponse aux besoins (BVI) :
79,6% (Business Value Index) **(+ 69%)**

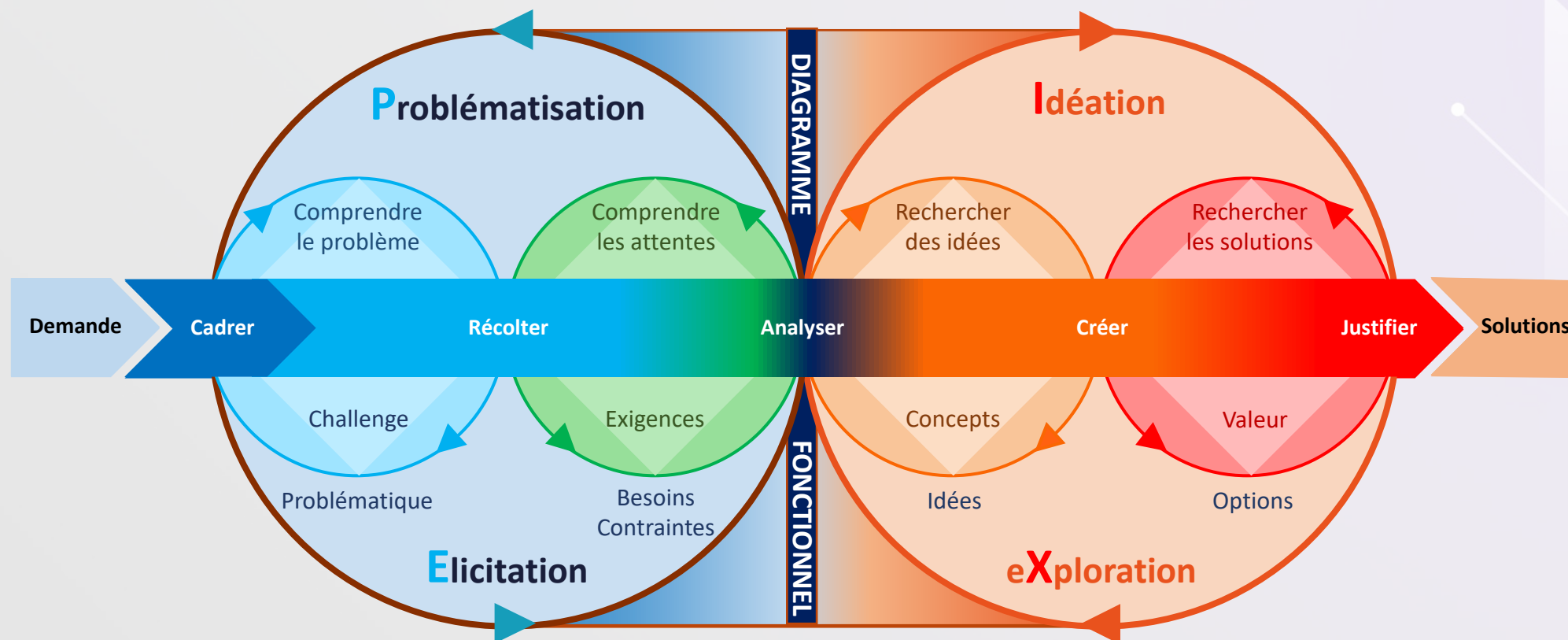


SYMPOSIUM
PMI-MONTRÉAL
2024

LES 4 ROUES DE LA VALEUR



Les 4 roues de la valeur / 4 Wheels of value



Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger



LES 24 HEURES DE LA VALEUR

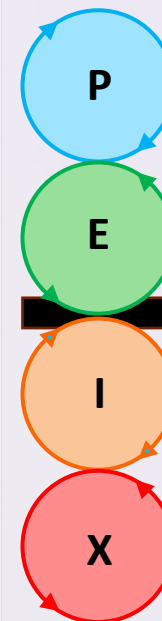


Budget

15 K\$ - 30 K\$

Cycle de PEIX™

Comprendre le problème (Problématisation)	Cadrer	3
	Récolter - Contexte	3
Comprendre les attentes (Elicitation)	Récolter - P. P.	3
	Analyser - Hiérarchiser	3
DIAGRAMME FONCTIONNEL		
Rechercher des idées (Idéation)	Analyser - Sélectionner	3
	Créer - idées	3
Rechercher des solutions (eXploration)	Créer - scénarios	3
	Justifier	3
Total heures		24



Les 4 roues de la valeur



L'ETUDE VALUE DESIGN

Une équipe pluridisciplinaire (Stakeholders)

- Utilisateurs (Équipe de Direction)
- Concepteurs (chef de projet)

Une animation bicéphale (Binôme d'expert)

- Un animateur – Facilitateur (Systémique)
- Un Co-animateur – Observateur – Organisateur (Analytique)

Des outils adaptés

- Post-it, PaperBoard
- Microsoft Visio, Microsoft Excel
- Une Logistique irréprochable (vidéo projecteur, lieu échange et interaction...)





DES RÉSULTATS



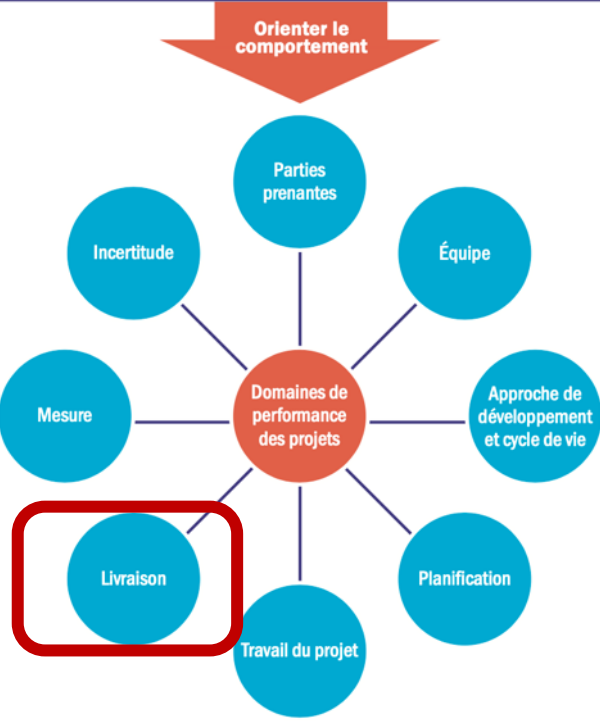
- Augmentation de la satisfaction :
 - Entre 10 % et 100 % (moyenne de **40%** sur un échantillon de 58 missions)
- Diminution des coûts :
 - Entre 5 % et 40 % (moyenne de **20%** sur un échantillon de 64 missions)
 - **1 \$ dépensé -> entre 10 et 100 \$ économisés** (en **24 heures !**)
- Diminution des impacts :
 - Bilan carbone (entre -3% et -15%)
 - Bilan global (significatif)

Valider la valeur et s'adapter en
continuellement avec



Les principes du management de projet (PMBOK7)

Principes du management de projet			
Être un responsable diligent, respectueux et bienveillant	Créer un environnement collaboratif pour l'équipe	Impliquer les parties prenantes de manière efficace	Se concentrer sur la valeur
Reconnaître, évaluer et répondre aux interactions du système	Manifester des comportements de leader	Adapter en fonction du contexte	Créer la qualité dans les processus et les livrables
Se frayer un chemin dans la complexité	Optimiser les réponses aux risques	Adopter l'adaptabilité et la résilience	Déclencher le changement pour atteindre l'état futur envisagé



2.6 DOMAINE DE PERFORMANCE DE LIVRAISON

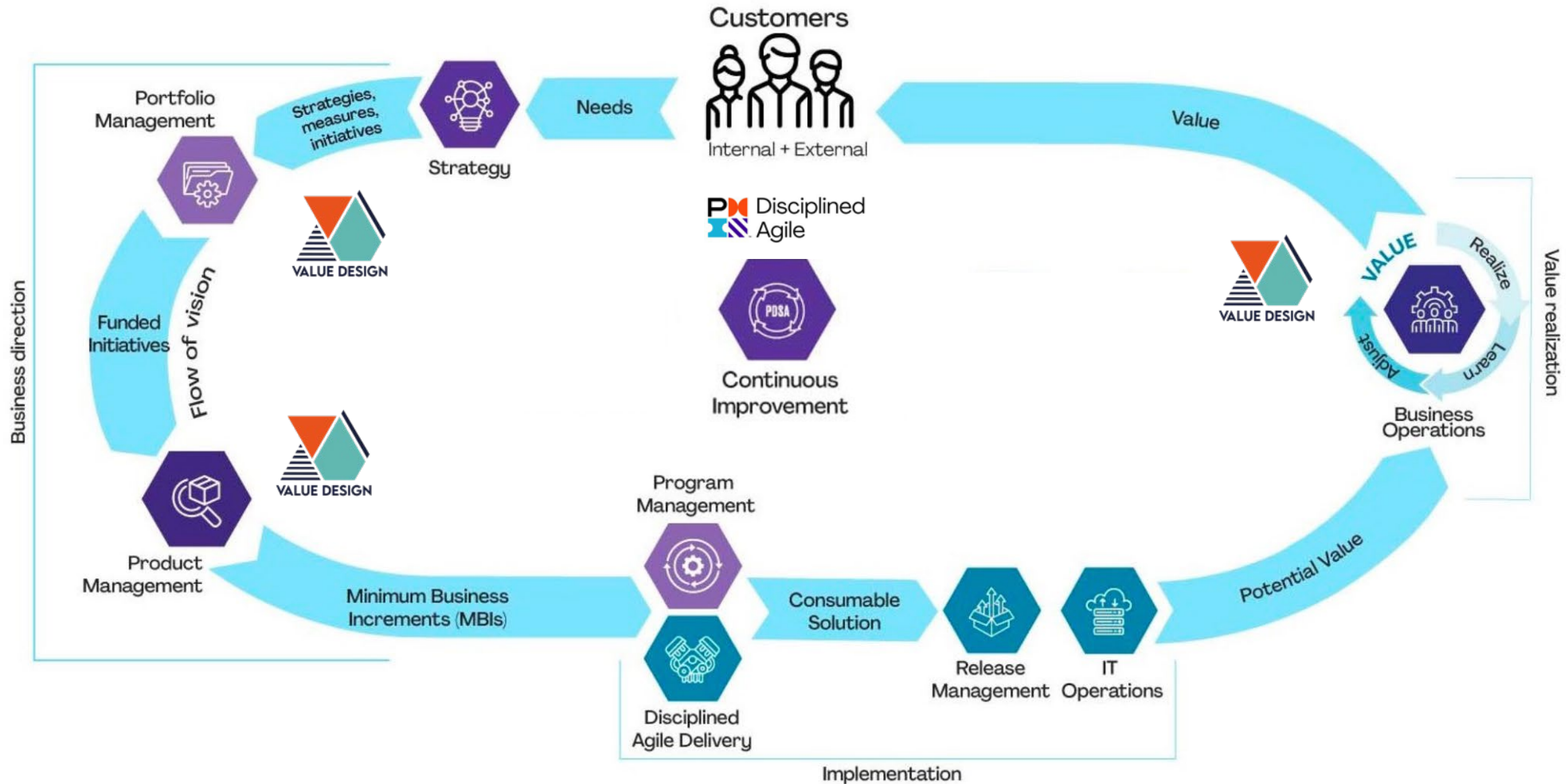
DOMAINE DE PERFORMANCE DE LIVRAISON

Domaine de performance de livraison relatif aux activités et fonctions inhérentes à la livraison du périmètre et de la qualité pour lesquels le projet a été entrepris.

Une bonne exécution de ce domaine de performance permet d'obtenir les résultats souhaités suivants :

Figure 2-20. Domaine de performance de livraison

Valider et s'adapter – DA FLEX



À vous maintenant
d'optimiser la valeur
de vos projets.





Alain Chaput

Coach Organisationnel, Conseiller stratégique,
Gestionnaire de programme / projet et formateur du Proje...



Cédric Berger, CBAP®, VMA™, VDP™

President Value University | Swiss Association
for Value | CEO Mark BA Company | Value D...



Lucie Parrot

Présidente chez Martin Parrot
inc.



**Value
Design
Institute**