

Identification du module



Numéro de module	648												
Titre	Réaliser des Analyses Business												
Compétence	Planifier une Analyse Business, l'exécuter et élaborer un Business Case sur la base des résultats obtenus, en tant que base de décision.												
Objectifs opérationnels	<table><tr><td>1</td><td>Analyser un besoin de changement et ses parties prenantes et planifier la démarche et les activités pour l'Analyse Business.</td></tr><tr><td>2</td><td>Evaluer l'état actuel et les besoins pour l'état souhaité à l'aide d'instruments appropriés.</td></tr><tr><td>3</td><td>Comparer la situation actuelle avec la situation souhaitée et définir une stratégie pour le projet de changement.</td></tr><tr><td>4</td><td>Recueillir et gérer les exigences du projet de changement.</td></tr><tr><td>5</td><td>Développer et évaluer des ébauches de solutions pour le projet de changement.</td></tr><tr><td>6</td><td>Elaborer un Business Case sur la base des conclusions de l'Analyse Business et le présenter aux décideurs.</td></tr></table>	1	Analyser un besoin de changement et ses parties prenantes et planifier la démarche et les activités pour l'Analyse Business.	2	Evaluer l'état actuel et les besoins pour l'état souhaité à l'aide d'instruments appropriés.	3	Comparer la situation actuelle avec la situation souhaitée et définir une stratégie pour le projet de changement.	4	Recueillir et gérer les exigences du projet de changement.	5	Développer et évaluer des ébauches de solutions pour le projet de changement.	6	Elaborer un Business Case sur la base des conclusions de l'Analyse Business et le présenter aux décideurs.
1	Analyser un besoin de changement et ses parties prenantes et planifier la démarche et les activités pour l'Analyse Business.												
2	Evaluer l'état actuel et les besoins pour l'état souhaité à l'aide d'instruments appropriés.												
3	Comparer la situation actuelle avec la situation souhaitée et définir une stratégie pour le projet de changement.												
4	Recueillir et gérer les exigences du projet de changement.												
5	Développer et évaluer des ébauches de solutions pour le projet de changement.												
6	Elaborer un Business Case sur la base des conclusions de l'Analyse Business et le présenter aux décideurs.												
Domaine de compétence	Business Management												
Objet	Besoin de changement structurel, procédural ou technique dans une organisation ou un projet.												
Version du module	1.0												
Créé le	26.08.2021												

Connaissances opérationnelles nécessaires

Les connaissances opérationnelles nécessaires décrivent les savoirs qui contribuent à l'exécution compétente des actions d'un module. La définition de ces connaissances est fournie à titre indicatif et n'est pas exhaustive. La concrétisation des objectifs de formation et la définition du chemin d'apprentissage en vue d'acquérir ces compétences incombent aux prestataires de formation.

Numéro de module	648	
Titre	Réaliser des Analyses Business	
Compétence	Planifier une Analyse Business, l'exécuter et élaborer un Business Case sur la base des résultats obtenus, en tant que base de décision.	
Objectifs opérationnels et connaissances opérationnelles nécessaires		
1	1.1	Connaître les standards applicables dans le contexte de l'Analyse Business (p. ex. BABOK selon IIBA, IREB).
	1.2	Connaître les différentes approches d'une Analyse Business (p. ex. approche agile, Business Intelligence, approche IT ou système, approche par l'architecture et les processus métiers) et pouvoir expliquer leurs caractéristiques, les concepts de base et les domaines d'application.
	1.3	Connaître les étapes et activités typiques d'une Analyse Business.
	1.4	Connaître les méthodes et techniques d'identification, de description et d'analyse des parties prenantes et de leurs influences (p. ex. liste et cartographie des parties prenantes, Persona, carte d'empathie, matrice RACI).
2	2.1	Connaître les différentes techniques d'enquête (p. ex. interview, sondage, observation, étude de documents) et pouvoir en expliquer les avantages et les inconvénients.
	2.2	Connaître les différents types de questions (p. ex. questions ouvertes et fermées, questions circulaires, questions à échelle) et pouvoir expliquer leur utilisation et leur utilité dans les interviews et les sondages.
	2.3	Connaître les différents formats de questions et de réponses (p. ex. choix simple ou multiple, Rating, classement, matrice, échelle de réponse paire/impair) et les critères de qualité (p. ex. validité, fiabilité, représentativité) des questionnaires.
3	3.1	Connaître les différentes techniques d'identification des problèmes de l'état actuel (p. ex. analyse des forces et des faiblesses, analyse des processus, analyse financière, des causes, des flux de valeur) et pouvoir expliquer leurs caractéristiques et leur domaine d'application.
	3.2	Connaître différentes techniques de comparaison de l'état actuel et de l'état souhaité (p. ex. analyse des écarts, analyse Kano, Benchmarking, comparaison d'indicateurs, analyse des risques) et pouvoir expliquer leurs caractéristiques et leur domaine d'application.
	3.3	Connaître les aspects importants et les influences sur une stratégie de changement (p. ex. disposition au changement, intégration et comparaison avec les objectifs de l'entreprise, durée, coûts de mise en œuvre, utilité, coûts d'opportunité).
4	4.1	Connaître les activités de gestion des exigences (p. ex. analyse, gestion des changements et de la mise en œuvre, évaluation et priorisation) et pouvoir expliquer leur rôle dans la gestion des exigences tout au long de leur cycle de vie.

Connaissances opérationnelles nécessaires

	4.2	Connaître les possibilités et les limites des outils numériques pour la gestion des exigences.
	4.3	Connaître les différents niveaux et types d'exigences (p. ex. exigences opérationnelles, exigences des utilisateurs, exigences de solutions fonctionnelles et non fonctionnelles).
	4.4	Connaître les techniques de spécifications classiques et agiles, de modélisation et de gestion des exigences (p. ex. cas d'utilisation, diagrammes UML, Epic, User Story, gestion du Backlog).
5	5.1	Connaître les possibilités de description et de représentation des propositions de solutions (p. ex. modèles, vue d'ensemble de l'architecture, Storyboard, prototype, Proof of Concept).
	5.2	Connaître différents instruments quantitatifs et qualitatifs pour l'évaluation de variantes de solutions (p. ex. comparaison des coûts, méthode de comparaison par paires, matrice de préférence, analyse de l'utilité, hiérarchisation) et pouvoir expliquer leurs caractéristiques, leur adéquation ainsi que leurs avantages et inconvénients.
6	6.1	Connaître les éléments typiques de la description d'un Business Case (p. ex. Executive Summary, situation initiale, objectifs et exigences, variantes de solutions, évaluation des variantes de solutions, valeur d'utilité, risques, recommandation).
	6.2	Connaître les contenus et la structure d'une bonne présentation et pouvoir expliquer l'influence d'une attitude adéquate et de la compétence de présentation sur le travail de persuasion.

Version du module	1.0
Créé le	26.08.2021