[Nom IMF] – [NOM Projet Digital]- VERSION XXX

|  |  |
| --- | --- |
| JJ/ MM/AAAA |  |
|  | [Résumer ici en une phrase votre projet]  |

|  |
| --- |
| Sommaire |

[1 Sommaire 2](#_Toc93060260)

[2 Référence Projet 3](#_Toc93060261)

[3 Executive Summary 4](#_Toc93060262)

[4 Motivations 5](#_Toc93060263)

[4.1 Contexte de votre organisation 5](#_Toc93060264)

[4.2 Objectifs du projet 5](#_Toc93060265)

[4.3 Bénéfices attendus 6](#_Toc93060266)

[4.4 Situation actuelle vs situation cible 6](#_Toc93060267)

[5 Présentation détaillée du projet 6](#_Toc93060268)

[5.1 Présentation des services proposés 6](#_Toc93060269)

[5.2 Cibles clients et proposition de valeur 6](#_Toc93060270)

[5.3 Volumétrie envisagée 6](#_Toc93060271)

[5.4 Partenariats envisagés 7](#_Toc93060272)

[5.5 Analyse des impacts 7](#_Toc93060273)

[5.5.1 Situation actuelle 7](#_Toc93060274)

[5.5.2 Impacts organisationnels 8](#_Toc93060275)

[5.5.3 Impacts sur les opérations 8](#_Toc93060276)

[5.5.4 Impacts techniques 8](#_Toc93060277)

[5.5.5 Impacts légaux et réglementaires 8](#_Toc93060278)

[5.5.6 Autres pré requis et contraintes 8](#_Toc93060279)

[6 Business Model 8](#_Toc93060280)

[6.1 Hypothèses de valorisation 9](#_Toc93060281)

[6.2 Postes de produits 9](#_Toc93060282)

[6.3 Poste de charges 10](#_Toc93060283)

[6.4 BCase d’opportunité 11](#_Toc93060284)

[6.5 Investissements à consacrer 11](#_Toc93060285)

[7 La mise en œuvre 12](#_Toc93060286)

[7.1 La Gouvernance du Projet 12](#_Toc93060287)

[7.2 La Stratégie de mise en œuvre 13](#_Toc93060288)

[7.3 KPI Projet 13](#_Toc93060289)

[7.4 Le Plan projet 14](#_Toc93060290)

[7.5 Analyse des Risques du Projet 23](#_Toc93060291)

# Référence Projet

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom de l’IMF** |  |
| **Nom du projet** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom du Responsable du projet** |  |
| **Mail du Responsable du projet** |  |
| **Téléphone du Responsable du projet** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Rappel des objectifs du projet** |  |
| **Date de début cible**   | dd/mm/yyyy |
| **Date de fin de projet estimée**   | dd/mm/yyyy |
| **Montant de l’investissement prévu** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **VERSION DU DOCUMENT**   | Vxx |
| **Date du Document** | dd/mm/yyyy |
| **Validation**  | [Nom prénom du responsable de l’IMF] |

# Executive Summary

*Résumez :*

* *Présentation de l’IMF (date création, implantation géographique, nombre agences et guichets, types de services, taille de portefeuilles)*
* *les ambitions et les objectifs du projet, (là où on nous en sommes maintenant, là où nous voulons aller et comment, …)*
* *les bénéfices attendus,*
* *la solution proposée (plateforme, intégration avec …),*
* *les grandes étapes du plan projet ainsi que les dates clés (déjà fait : atelier, préparation du projet (cahier des charges fonctionnel, appel d’offre, sélection prestataires, à faire une fois le dossier de cofinancement approuvé : mise en place, accompagnement, pilote), et*
* *les chiffres clés du business case (ça rapporte combien, ça permet de toucher combien de clients nouveaux),*
* *le budget projet (montant investi total) et les montants de cofinancement demandés à des partenaires*

# Motivations

## Contexte de votre organisation

* *Décrire succinctement votre structure*
* *Présenter les états financiers (bilan et compte de résultat synthétiques. Voir Impact financier.xls) et commentez si nécessaire*
* *Expliquer la stratégie globale de votre IMF et en quoi la mise en place d’un projet digital peut y contribuer.*
* *Rappeler le contexte marché, les tendances pays*

|  |  |
| --- | --- |
| Nom de l’IMF  |  |
| Pays  |  |
| Statut juridique  |  |
| Année obtention agrément  |  |
| Intervention en milieu urbain et/ou rural  |  |
| SPI4 le plus récent (année, note) |  |
| Adhésion aux PPC de la Smart Campaign : Oui / Non  |  |
| Mécanisme de gestion des plaintes des clients : Oui / Non |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | N-2 | N-1 | N |
| Nombre d’agences  |  |  |  |
| Nombre produits de crédit  |  |  |  |
| Nombres produits d’épargne  |  |  |  |
| Education, formation des clients (Oui / Non)  |  |  |  |
| Clients actifs (nombre)  |  |  |  |
| Encours crédit (milliers EUR) |  |  |  |
| Encours crédit (nombre)  |  |  |  |
| PAR 30 (%) |  |  |  |
| Encours épargne (milliers EUR) |  |  |  |
| Encours épargne actifs (nombre)  |  |  |  |

*Présenter les états financiers synthétiques*

## Objectifs du projet

* *Préciser les objectifs de votre projet: objectifs business, organisationnels, financiers, techniques, opérationnels, ...*
* *NB les objectifs doivent être SMART: Spécifique et Simple, Mesurable, Ambitieux, Réaliste, inscrit dans le Temps.
https://fr.wikipedia.org/wiki/Objectif\_(gestion\_de\_projet)*[*https://fr.wikipedia.org/wiki/Objectifs\_et\_indicateurs\_SMART*](https://fr.wikipedia.org/wiki/Objectifs_et_indicateurs_SMART)

## Bénéfices attendus

*Préciser les bénéfices attendus pour :*

* *les clients/bénéficiaires du service que le projet vise à mettre en place*
* *votre structure,*
* *les partenaires stratégiques du projet (si applicable).*

## Situation actuelle vs situation cible

* *A) Décrire la situation actuelle qui amène la genèse de ce projet*
* *B) Décrire la situation cible, celle prévue suite à l’exécution du projet*

# Présentation détaillée du projet

## Présentation des services proposés

* *Décrire la solution envisagée (du point de vue du client)*
* *Décrire la démarche/ méthodologie,*
* *Décrire les scénarii étudiés,*
* *Décrire les critères de choix de la solution retenue*

## Cibles clients et proposition de valeur

* *Préciser si les nouveaux services s’adresseront à votre clientèle actuelle ou à de nouvelles cibles. Si nouvelles cibles, présenter leurs caractéristiques, leur comportement d’usage, leurs besoins (source à préciser).*
* *Détailler la proposition de valeur: qu’est-ce que ce projet doit leur apporter? Va changer pour eux?*

## Volumétrie envisagée

* *Volumétrie clients*
* *Volumétrie transactions*
* *Montant moyen ...*

## Partenariats envisagés

* Lister les partenaires stratégiques à la réussite du projet (fournisseur logiciel / opérateur telecom / réseaux de distribution structuré / fournisseur de service, etc.).
* Pour chacun préciser le rôle attendu (pourquoi ce partenaire est stratégique à la réussite du projet ?)
* Pour chacun, préciser les motivations du partenaire à participer au projet
* Identifier pour chacun la/les personne de contact et les principales démarches entreprises.
* Préciser si vos démarches ont permis :
* de confirmer la capacité du partenaire à remplir le rôle attendu
* de sécuriser le budget nécessaire à son intervention (cf. BCase)
* de sécuriser le planning nécessaire à son intervention (cf. Plan projet)

Comparatif des offres :



La note technique est obtenue par pondération des critères puis évaluation des offres par critère.

Concernant l’analyse des offres financières, l’offre la moins-disant retenue obtient 25 points, les notes des autres offres sont calculées proportionnellement.

Le classement définitif des offres est arrêté en déterminant la note définitive N attribuée à chaque candidat, calculée à partir de la somme de la note issue de l’évaluation technique et celle issue de l’évaluation financière.

## Analyse des impacts

### Situation actuelle

Décrire l’organisation actuelle (mettre un organigramme et une carte du réseau)

Préciser les limites de l’organisation et les raisons pour lesquelles il est nécessaire de la faire évoluer

### Impacts organisationnels

Décrire les nouvelles compétences nécessaires (si applicable)

Décrire les changements organisationnels liés au projet

Illustrer les changements par la présentation d’un organigramme cible

### Impacts sur les opérations

Détailler l’ensemble des opérations à adapter, et/ ou à mettre en place (traitement des dossiers, relation client, opérations au guichet, ...)

Indiquer l’impact envisagé en conséquence sur le dispositif de gestion des risques et de contrôle interne

### Impacts techniques

Décrire l’ensemble des évolutions à mettre en œuvre : mise en place d’un nouveau système, interfaçage avec un partenaire via des API, déploiement de clients mobiles, etc.

Illustrer le cas échéant avec un schéma d’architecture cible et indiquer visuellement les impacts du projet.

### Impacts légaux et réglementaires

* Préciser les contraintes réglementaires et légales si applicable ; indiquer le cas échéant le besoin de création de structure juridique ad hoc, d’évolution de la structure juridique de l’IMF (objet social, fonds propres, capital, etc.)
* Détailler la manière par laquelle les services proposés sont conformes / devront être mis en conformité
* Lister l’ensemble des contrats à mettre en place (partenaire) / à mettre à jour (partenaires actuels, CGU clients, etc.)

### Autres pré requis et contraintes

* Lister le cas échéant les autres prérequis et contraintes spécifiques au projet, non repris dans les autres sections du 6.5

# Business Model

## Hypothèses de valorisation

*Dresser l’ensemble des hypothèses de construction du Bcase. Il s’agit ici d’objectifs chiffrés liés aux objectifs qualitatifs mentionnés plus haut :*

* *Nombre de nouveaux clients produits A, B, C atteints*
* *Volume des transactions ou opérations (crédit moyen, épargne moyenne, transaction moyenne) sur ces nouveaux clients*
* *Réduction du PAR attendue*
* *Etc.*



Explications :

1. 2
2. 3
3. Estimation.

## Postes de produits

*Lister les flux de revenus identifiés: commissions, paiement des opérations, frais de gestion...*



1. TEG
2. Xcvxcvcx

## Poste de charges

*Distinguer les flux de coûts liés à la mise en place des services (BUILD) et l’exploitation (RUN):
RH, Achat et Développement de la solution (Maintenance, Intégration & Configuration),...*



1. Commission
2. vcvcvcvc

## BCase d’opportunité

*Présenter le BCase d’opportunité en EURO*



## Investissements à consacrer

*Lister les postes d’investissement à réaliser pour mener à bien le projet de mise en œuvre ; Pour chacun, indiquer le budget estimé en EURO et les sources de valorisation (devis, sondage partenaire, revue du marché, autre)*



1. …..

# La mise en œuvre

## La Gouvernance du Projet

*Préciser la gouvernance mise en place :*

* *Qui fait partie des 3 instances clés du projet (comité de pilotage, comité de projet, équipe projet).*
* *A quelle fréquence et quand se réunissent-ils*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Instance** | **Responsabilités** | **Intervenants** | **Fréquence** |
|  |  |  |  |
| **Comité de Pilotage**  | * Sponsorship
* Décide des objectifs
* Arbitre les orientations
* Suivi des délais et du budget
 | * Sponsor :
* Chef de projet :
 | * Tous les … (1 x par mois)
* HH : MM
 |
| **Comité de Projet** | * Suit l’avancée des travaux
* Résout les problèmes
* Valide les livraisons
 | * Chef de projet : Suit l’avancée des travaux
* Responsables des chantiers :
 | * Tous les … (tous les 15 j)
* HH : MM
 |
| **Equipe Projet** | * Suit Réalisation des analyses et rédaction des documentations
* Gestion de projet
 | * Chef de projet :
* Exploitation:
* Partenaires techniques:
* Juridique / réglementaire:
* Gestion des risques / Opérations:
* SI:
* Finance:
 | * Tous les … (toutes les semaines)
* HH : MM
 |

*Pour les acteurs clés du projet, préciser :*

* *S’ils sont internes ou externes à l’entreprise,*
* *leur fonction, leurs rôles et leurs responsabilités dans le projet,*
* *leurs période d’intervention ainsi qu’une estimation du temps qu’ils devront consacrer en ETP (1, 3/4, 1/2, 1/4).*

## La Stratégie de mise en œuvre

*Préciser les éléments caractéristiques de la mise en œuvre du projet : mise en place d’une phase pilote (pilote interne, pilote géographique, pilote sur une partie de la clientèle, pilote sur un produit, plusieurs pilotes, durées), stratégie de recette de la solution, migration avec parallel run, etc.*

## KPI Projet

Détailler les KPI de réussite du projet :

* Lister les 3 KPI permettant de rendre compte de l’atteinte des objectifs stratégiques du/des PILOTE(s), indiquer l’unité de mesure, comment ils seront calculés, quand, par qui et à quelle fréquence.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Indicateurs Clés** | **Valeur de l’indicateur** | **Fréquence de calcul** | **Responsable du calcul**  |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

* Lister les 3 KPI permettant de rendre compte de l’atteinte des objectifs stratégiques du PROJET, indiquer l’unité de mesure, comment ils seront calculés, quand, par qui et à quelle fréquence

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Indicateurs Clés** | **Valeur de l’indicateur** | **Fréquence de calcul** | **Responsable du calcul**  |
| **1** |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## Le Plan projet

*Préciser les grandes étapes du projet, les principaux jalons et pour chacun le principal livrable attendu, ainsi que les périodes d’exécution. Voir aussi fichier Excel Plan Projet V2.0.xls*



## Analyse des Risques du Projet

Lister les risques pouvant survenir en cours de projet et de nature à l’impacter négativement (objectifs du projet non atteint, délais et/ou budget dépassés) Pour chaque risque identifié, préciser la nature de l’impact (Qualité / Délais / Budget), votre appréciation de la probabilité d’occurrence et de l’importance du risque (important/moyen/faible), les actions à mettre en œuvre pour mitiger la probabilité d’occurrence de ces risques (monitoring, phase test, pilote utilisateurs, recettes, réunion ou comités, etc.) et enfin, la personne en charge de la mise en place de ces actions.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Risque identifié | Impact(s) du risque sur la réalisation du projet (délais / budget / qualité)  | Probabilité d’occurrence | Importance de l’impact | Score | Actions visant à mitiger l’occurrence du risque | Responsable |
|  |  | H/M/B\* | H/M/B\* | H/M/B\* |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

\* Haute / Moyenne / Basse