Le bon ordre, étape 1: cadrer

LA LISTE DE CONTRÔLE DU CADRAGE

Ce qu'on décide, dans quel ordre, et ce que vous avez à la fin.

01 Qui décide, et pour quoi

- ☐ L'objectif du premier lot, en une phrase, et la date qui compte.
- ☐ Le décideur : celui qui tranche quand deux équipes ne sont pas d'accord.
- ☐ Le référent interne : celui qui tiendra Salesforce après le projet.
- ☐ Le budget envisagé, même en fourchette.

02 Ce qui existe aujourd'hui

- ☐ Chaque processus concerné, écrit tel qu'il fonctionne, avec qui le fait.
- ☐ Ce qui coince dans chacun, dit par ceux qui le font.
- ☐ Les écarts entre équipes ou pays, nommés : à garder ou à harmoniser.
- ☐ Les données à reprendre, leurs sources et leur qualité connue.
- ☐ Les systèmes à relier, le sens des flux et leur fréquence.

03 Ce qu'on construit d'abord

- ☐ Chaque processus classé : premier lot, deuxième lot ou plus tard, avec la raison.
- ☐ Les utilisateurs du premier lot : profils, nombre, pays, langues.
- ☐ Ce qui est hors périmètre, écrit noir sur blanc.
- ☐ Les critères de recette du premier lot.
- ☐ Les décisions encore ouvertes : la question, les options, qui décide, pour quand.

04 Ce que l'intégrateur reçoit

- ☐ Le périmètre du premier lot, à joindre tel quel à l'appel d'offres.
- ☐ Les hypothèses et les contraintes : licences, calendrier, sécurité.
- ☐ Une grille de chiffrage : une ligne par élément, les mêmes colonnes pour tous.
- ☐ Ce que chaque réponse doit contenir : la grille remplie, l'équipe, le planning, les hypothèses.

Ce que vous avez à la fin

- ☑ Le périmètre du premier lot, prêt pour l'appel d'offres.
- ☑ L'ordre de marche : ce qui passe d'abord, ce qui attend, et pourquoi.
- ☑ Une grille de chiffrage : les devis se comparent ligne à ligne.

Sébastien Tang
PROGRAM AND DELIVERY · SEOUL

Pour la remplir avec moi en deux semaines :
sebastientang.com/fr/cadrage/