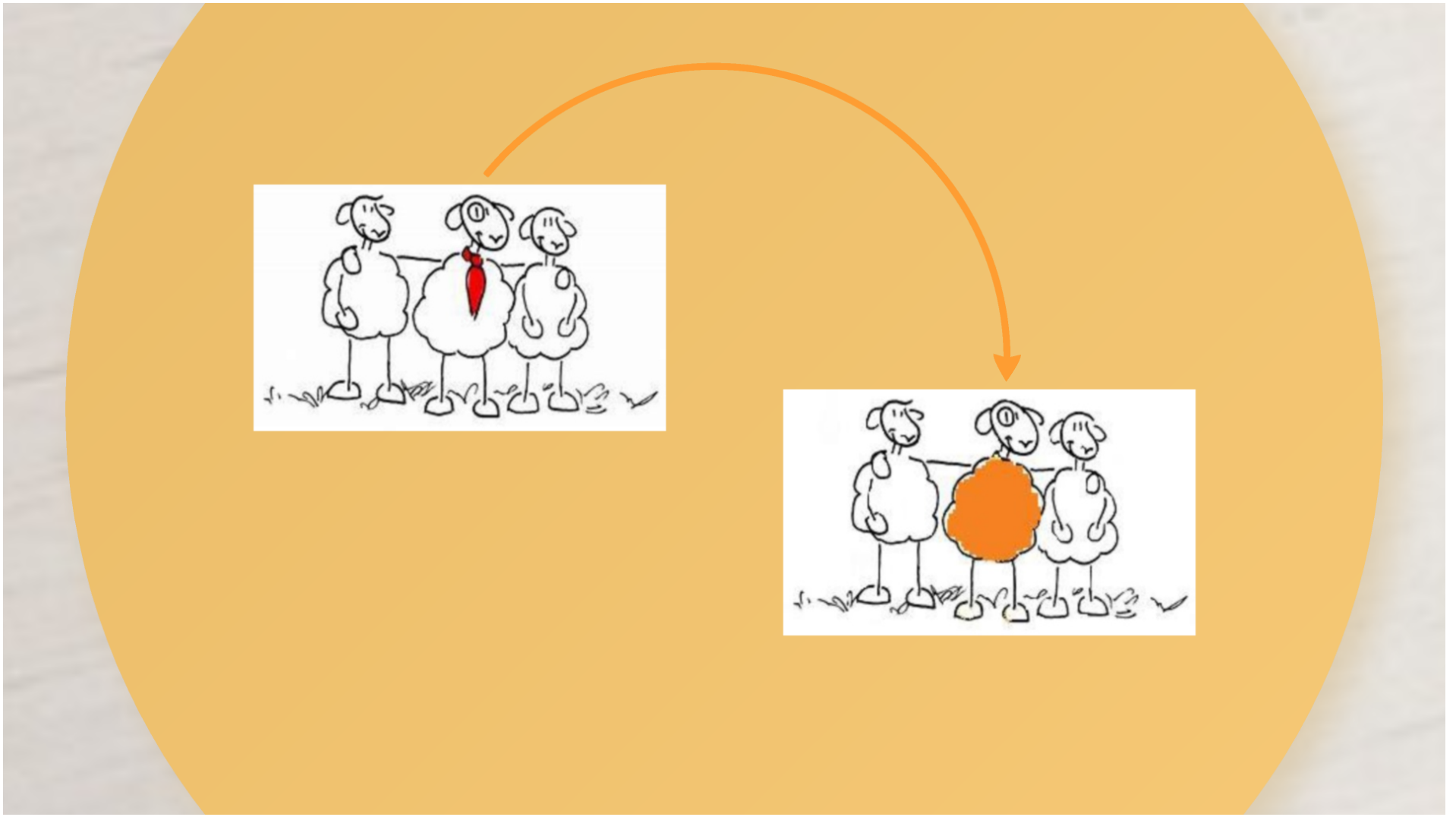
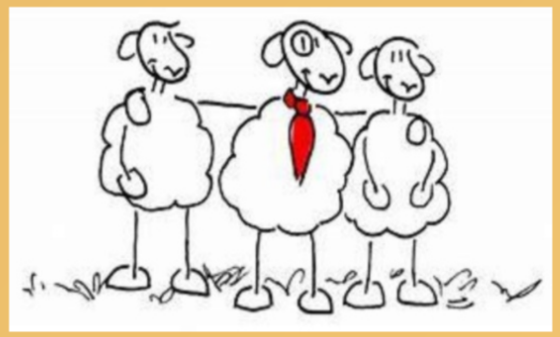








… et voilà! un BA!

Le "Leadersheep" : Influencer sans pouvoir ni autorité




Un peu de contexte
Contexte de l'analyste d'affaires
• Joueur d'une équipe multidisciplinaire
• Rôle de traducteur, d'interprète, de pont
• Gardien des exigences, de la valeur
• Instigateur des solutions d'affaires et TI
• ...
• Conseiller et influenceur pour la prise de décision

Contexte de l'analyste d'affaires

- Joueur d'une équipe multidisciplinaire
- Rôle de traducteur, d'interprète, de pont
- Gardien des exigences, de la valeur
- Instigateur des solutions d'affaires et TI
- …
- Conseiller et influenceur pour la prise de décision

Contexte de l'analyste d'affaires

PASSIF

- Joueur d'une équipe multidisciplinaire
- Rôle de traducteur, d'interprète, de pont
- Gardien des exigences, de la valeur
- Instigateur des solutions d'affaires et TI
- …
- Conseiller et influenceur pour la prise de décision

Contexte de l'analyste d'affaires

PASSIF

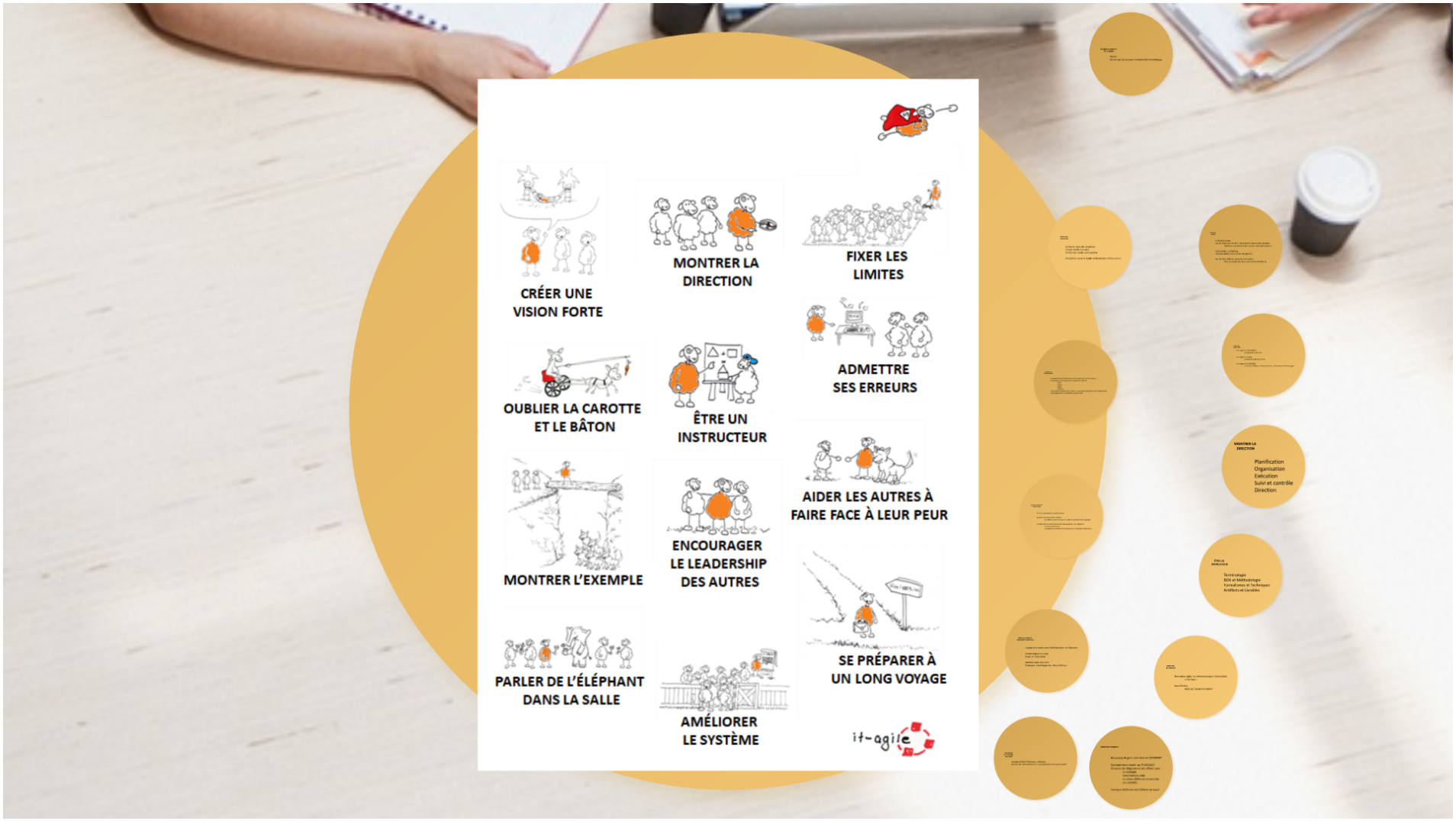
- Joueur d'une équipe multidisciplinaire
- Rôle de traducteur, d'interprète, de pont
- Gardien des exigences, de la valeur
- Instigateur des solutions d'affaires et TI
- …

ACTIF

- Conseiller et influenceur pour la prise de décision

Le "Leadersheep" : Influencer sans pouvoir ni autorité




CRÉER UNE VISION FORTE
MONTRER LA DIRECTION
FIXER LES LIMITES
OUBLIER LA CAROTTE ET LE BÂTON
ÊTRE UN INSTRUCTEUR
ADMETTRE SES ERREURS
MONTRER L'EXEMPLE
ENCOURAGER LE LEADERSHIP DES AUTRES
AIDER LES AUTRES À FAIRE FACE À LEUR PEUR
PARLER DE L'ÉLÉPHANT DANS LA SALLE
AMÉLIORER LE SYSTÈME
SE PRÉPARER À UN LONG VOYAGE
it-agile

CRÉER UNE

VISION FORTE



OUBLIER LA CAROTTE ET LE BÂTON



ÊTRE UN INSTRUCTE





OUBLIER LA CAROTTE ET LE BATON



Facile!

On n’a pas de pouvoir ni d’autorité hiérarchique

FIXER LES LIMITES



Le fameux scope.
Les IN, mais aussi les OUT. Toujours plus facile avant qu'après.
Gérer les « ça serait le fun » et les « tant qu'à y être »

Une solution : Le Backlog
Tout est visible, mais en ordre de priorité.

Pas de choix difficiles, juste de la discipline :
Être à la recherche de la vraie VALEUR d'affaires.

CRÉER UNE VISION FORTE



Par rapport au POURQUOI

Les objectifs à atteindre

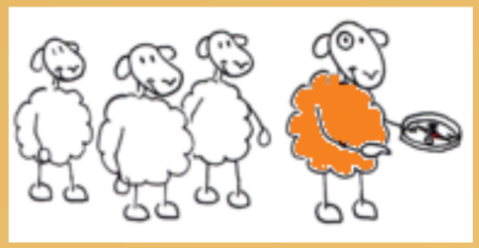
Par rapport au QUOI

La capacité d'affaires à livrer

Par rapport au COMMENT

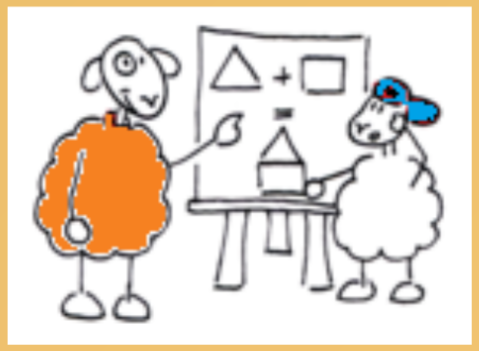
La solution d'affaires : People, Process, Information et Technologies

MONTRER LA DIRECTION



Planification
Organisation
Exécution
Suivi et contrôle
Direction

ÊTRE UN INSTRUCTEUR



Terminologie
BOK et Méthodologie
Formalismes et Techniques
Artéfacts et Livrables