Dossier de décision d’affaires augmenté par l’IA

Durée: 2 jours
Public cible: Analyste d'affaires

À qui s'adresse cette formation ?

- Analystes d'affaires
- Gestionnaires de projets
- Gestionnaires

Objectifs de la formation

- Comprendre ce qu’est un dossier de décision d’affaires et les concepts clés associés;
- Comprendre comment rédiger un dossier de décisions d’affaires;
- Comprendre comment présenter un dossier de décisions d’affaires;
- S’outiller avec des agents conversationnels afin d’être le plus efficace dans sa rédaction pour les destinataires du dossier;
- Justifier nos recommandations.

Description sommaire

Le dossier de décision d’affaires est l’élément clé de la vente d’un produit, d’une idée, d’un projet ou d’une solution. Savoir vendre son idée est à la fois un art et une science, soutenue par différentes techniques. Il est essentiel de savoir comment livrer un ensemble d’arguments stratégiques et économiques cohérents en faveur d’une solution de manière à s’assurer d’une bonne communication et du succès de ce que l’on veut entreprendre.

À partir de la définition des besoins d’affaires et allant jusqu’à la création d’un plan de mise en œuvre à haut niveau, cet atelier est destiné à toutes personnes ayant à présenter des recommandations d’initiatives. Que ce soit en format simplifié (ex : Lean Business Case) ou plus développé (dossier d’opportunités et d’affaires), il est nécessaire d’aborder le dossier de décision d’affaires en fonction à la fois des décideurs, mais aussi pour les concepteurs de solution numériques qui prendront le relais.

Copyright © 2026 AFI par Edgenda inc.

En utilisation des techniques d’analyse d’affaires et des agents conversationnels (IA), cet atelier met en pratique des concepts, des outils et des gabarits qui permettent de valider la qualité et la pertinence des éléments d’un dossier de décision mais aussi d’assurer que les objectifs définis se transforment en vraie valeur pour l’entreprise

Contenu du plan de cours

Journée 1 – AM

Chapitre 1 – Définition d’un dossier de décision d’affaires

- Qu’est-ce qu’un dossier de décision d’affaires
- Les différents types et formats de dossier
- Les différentes structures de dossier
- Les rôles et responsabilités
- Les trucs du métier
- Outils, techniques, échanges et discussions de groupe

Chapitre 2 – Les concepts clés

- Le mandat et le contexte du dossier
- Les parties prenantes et leur engagement
- La portée du dossier
- Les sources d’information et les artéfacts de départ
- Les trucs du métier
- Outils, techniques, échanges et discussions de groupe

Journée 1 - PM

Chapitre 3 – L’approche rapide (Lean Business Case)

- Description du contexte et de la problématique
- Description de la solution proposée
- Les bénéfices attendus

Copyright © 2026 AFI par Edgenda inc.

- Les coûts et ressources nécessaires
- Les indicateurs de succès
- Les enjeux, les risques et mesures de mitigation
- Calendrier de mise en œuvre et décisions à prendre
- Les accélérateurs (agents conversationnels)
- Outils, techniques, échanges et discussions de groupe
- Exercice avec un cas pratique

Chapitre 4 – Les techniques, gabarits et artéfacts à utiliser

- Structure de dossier d'opportunités et d'affaires
- Les choix d'artéfacts selon le type de dossier de décisions
- Les gabarits réutilisables d'un dossier à l'autre
- Comment réduire les marges d'erreur dans un dossier de décisions
- Comparaisons IA versus manuel, les plus de l'AI et les pièges
- Échanges et discussions de groupe
- Exercice avec un cas pratique

Journée 2 - AM

Chapitre 5 – Le dossier d'opportunité d'affaires

- Contexte et mise en situation
- Analyse de la situation actuelle
- Description des besoins d'affaires
- Identification et description des options de solutions
- Analyse comparative des options
- Analyse sommaire des coûts et des bénéfices
- Analyse des risques et des impacts organisationnels
- Échéancier sommaire et plan de réalisation
- Recommandation

Copyright © 2026 AFI par Edgenda inc.

- Sommaire exécutif
- Les trucs du métier
- Outils, techniques, échanges et discussions de groupe
- Exercice avec un cas pratique

Journée 2 - AM

Chapitre 6 – Le dossier d’affaires

- Contexte et mise en situation
- Porté du projet/programme
- Analyse de la situation actuelle
- Détermination d’une vision cible
- Description des exigences d’affaires
- Identification et description des scénarios de solutions
- Analyse comparative des scénarios de solutions
- Recommandation d’un scénario
- Architecture de la solution retenue
- Analyse financière détaillée
- Analyse des risques, des impacts organisationnels et stratégie de changement
- Plan de mise en œuvre détaillé du premier projet
- Gouvernance du projet/programme
- Sommaire exécutif
- Les trucs du métier
- Outils, techniques, échanges et discussions de groupe
- Exercice avec un cas pratique

Chapitre 7 – Retour sur les apprentissages

- Outils et techniques aide-mémoire
- Échanges et discussions de groupe

Copyright © 2026 AFI par Edgenda inc.

- Conclusion

Approche et méthode pédagogique

L’approche pédagogique combine des explications pratiques,

des exercices à partir d’un cas concret et des discussions en groupe.

Prérequis

- Connaissance des besoins d'affaire

Recommandations

Il est recommandé d'avoir une expérience préalable dans l'analyse des besoins d'affaires et la gestion

de projets

Copyright © 2026 AFI par Edgenda inc.