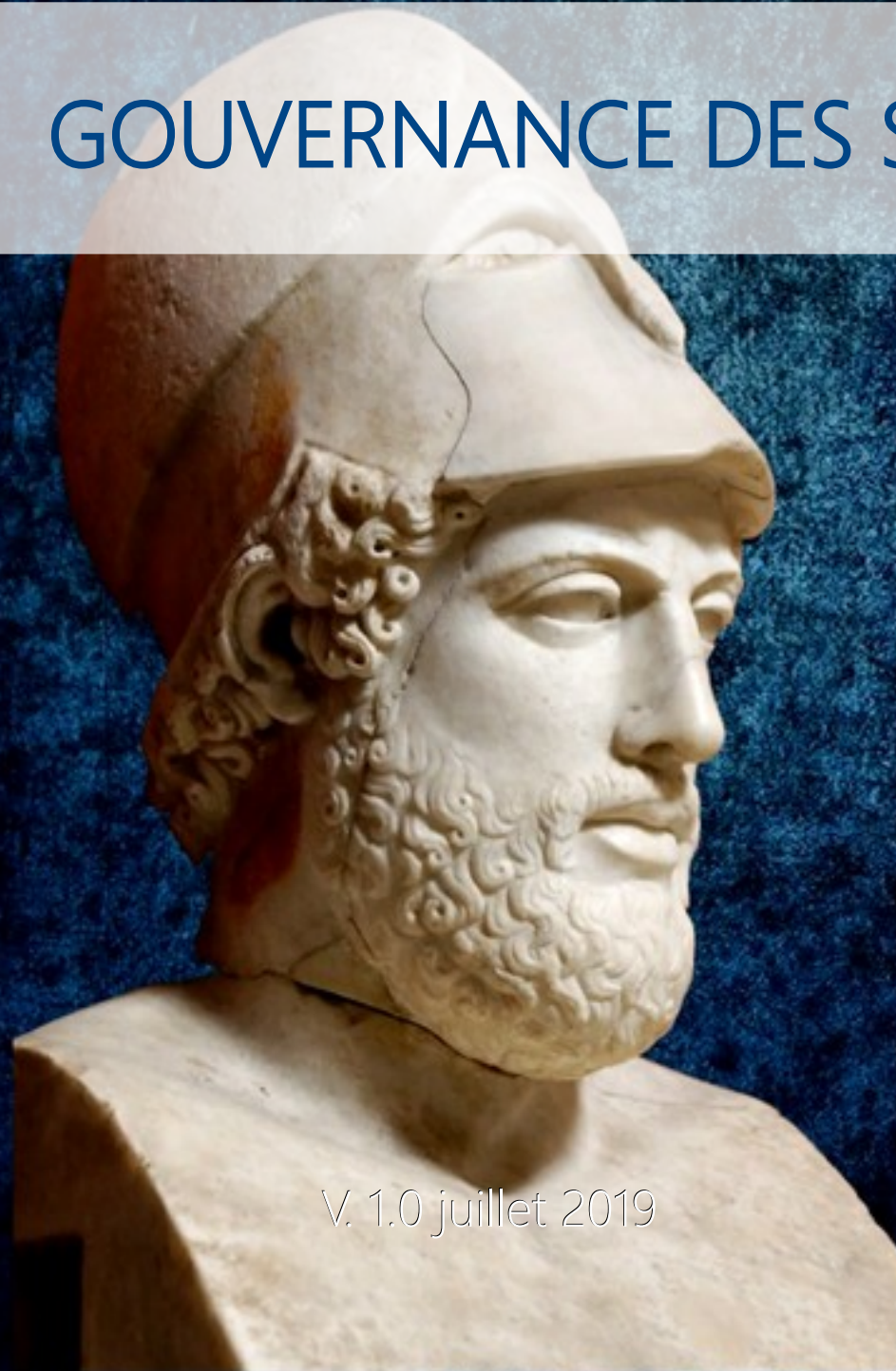


GOUVERNANCE DES SI



V. 1.0 juillet 2019

GOUVERNANCE DES SI



- La fonction IT
- La stratégie IT
 - Alignement de la stratégie SI sur la stratégie « métier »
 - Le schéma directeur informatique : définition, évolution, communication sur le schéma Directeur
 - Agilité, vision et mise en œuvre opérationnelle et stratégique des SI
- L'urbanisation

Stratégie IT : définition

Les acteurs :

- (1) le **top management** → stratégie d'entreprise
- (2) les **directions métiers** → déclinaison / métier
- (3) la **DSI** → adaptation de la DSI

Stratégie IT : Les 9 enjeux et défis pour la décennie 2020 (Cigref)

- 1) Réinventer le modèle d'affaires
- 2) Multiplier les partenariats
- 3) Repenser l'organisation
- 4) Valoriser les données
- 5) Maîtriser les risques
- 6) Promouvoir un cadre réglementaire
- 7) Développer la culture
- 8) Attirer les talents
- 9) Renforcer le leadership

Donnez des exemples

Stratégie IT : définition

Exemple de nouvelle stratégie :

« nous allons transformer tous nos métiers grâce à la numérisation des services »

Stratégie IT : définition

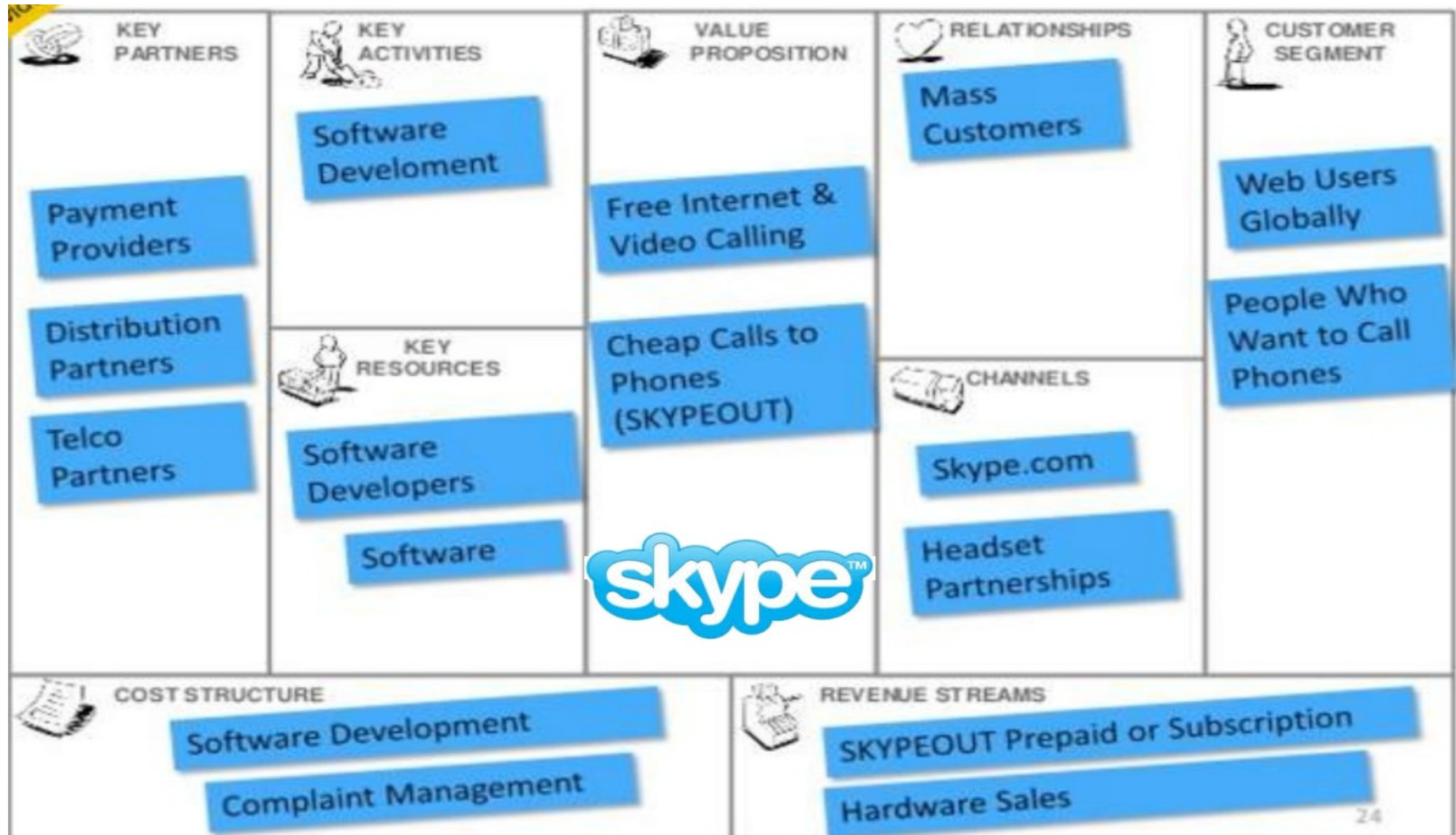
L'entreprise va devoir

- * Imaginer et/ou recréer son modèle économique
- * Identifier les domaines ou services sur lesquels le SI peut jouer un rôle fondamental
- * Comprendre l'impact du SI dans les produits & services
- * Intégrer l'innovation

...

Stratégie IT : définition / le BMC

On utilise le BMC pour « raconter l'histoire de la stratégie »



Stratégie IT : définition / les outils

On utilise le modèle de Porter pour comprendre l'environnement concurrentiel



Stratégie IT : définition / les outils

On utilise le modèle de Porter pour comprendre

Forces	Impact pour les technologies de l'information
Concurrence intrasectorielle	Se différencier (ex. services en ligne des banques)
Pouvoir de négociation vis-à-vis des fournisseurs	Centralisation des achats d'un groupe, suivi des stocks en temps réel, désintermédiation
Pouvoir de négociation vis-à-vis des clients	Cartes de fidélités apportant des avantages
Nouveaux entrants	Programme de fidélisation, CRM, KM, ... (mise en place de marches à l'entrée)
Produits de substitution	Outil de veille automatisé pour surveiller les évolutions sur le marché
Pouvoir réglementaire	RGPD, traçabilité, ...

Stratégie IT : définition / les outils

On travaille sur la chaîne de valeur (Porter / Millar)



Source: d'après PORTER et MILLAR, « How information gives you competitive advantage », *Harvard Business Review*, volume 63, n° 4, avril 1985.

Stratégie IT : définition / le BMC

(2) La DSI est-elle en mesure de produire les services métiers clés ?

The Business Model Canvas		Designer pour:	Designer par:	Le:	Version N°:			
Partenaires  - Qui sont nos Partenaires Clés? - Qui sont nos Fournisseurs? - Quelles Ressources nous fournissent nos partenaires? - Quelles Activités réalisent nos Partenaires? <i>Exemple de Partenaires</i> Fournisseurs de matériel Associés de services, fournisseurs locaux	Activités  - Quelles activités sont nécessaires pour réaliser notre offre? - Notre Distributeur? - Notre Relation Client? - Nos sources de revenus? <i>Exemples</i> Logiciel Services Support technique	Offre  - Quelle valeur nous fournissons au client? - Quelle problématique client nous résolvons? - Quel groupement de produits ou services nous offrons à chacune des segments clients? - Quels besoins clients nous satisfaisons? <i>Caractéristiques</i> Innovation Performance Fiabilité Sécurité Flexibilité Personnalisation	Relation Client  - Quelle type de relation chaque segments clients souhaitent que nous établissons avec eux? - Comment ces relations s'intègrent elles avec le reste de notre Business Model? - Combien coûtent elles? <i>Exemple</i> Support technique Services personnalisés Formation Coaching	Segments Client  - Pour qui nous créons de la valeur? - Qui sont les clients le plus important?	Ressources  - Quelles Ressources sont nécessaires pour réaliser notre offre? - Notre Distributeur? - Notre Relation Client? - Nos sources de revenus? <i>Type de Ressources</i> Humaines Techniques Financières Materielles Organisationnelles	Canaux de Distribution  - Par quel Canal nous interagissons avec nos Segments Clients? - Comment nos Canaux sont intégrés à notre Business Model? - Lequel marche le mieux? - Lequel est le plus rentable? - Comment nous les intégrons au routines clients? <i>Phases de l'achat</i> 1. Recherche 2. Sélection 3. Achat 4. Livraison 5. Service après-vente 6. Retour 7. Réparation 8. Remplacement 9. Maintenance 10. Formation	Structure des Coûts  - Quels sont les coûts les plus importants de notre Business Model? - Quelles est le coût des Ressources? - Quelles est le coût des Activités? - Nos sources de revenus? <i>Caractéristiques</i> Coût fixe Coût variable Coût de revient Coût de production	Sources de Revenus  - Pour quelle valeur nos clients sont vraiment prêts à payer? - Pour quelle offre ils paient actuellement? - Comment ils paient actuellement? - Comment ils préféreraient payer? <i>Types</i> Produit Service Licence Abonnement Commission Régularité Performance Fiabilité Sécurité Flexibilité Personnalisation <i>Prix / Valeur</i> Prix de vente Prix de revient Marge Coût de revient Coût de production Coût de distribution Coût de support Coût de formation Coût de maintenance Coût de réparation Coût de remplacement <i>Prix Dynamiques</i> Prix de vente Prix de revient Marge Coût de revient Coût de production Coût de distribution Coût de support Coût de formation Coût de maintenance Coût de réparation Coût de remplacement

Stratégie IT : définition

Les métiers doivent mettre en œuvre la stratégie

Exemple des métiers de La Poste :

les expéditions de courrier,
les services bancaires,
le transport et la livraison de colis,
les services de télécommunication,
les RH
les finances, ...

LA POSTE

Stratégie IT : définition



Les services métiers et la DSI vont devoir collaborer :

mise en place d'un « service client DSI » pour les projet

mise en place de plateformes collaboratives

mise en place d'une AMOA / AMOE / MOE

mise en place de ressources internes pour les projet



Stratégie IT : définition / le BMC

Cas AccorHotels (DSCG5, p.24)

The Business Model Canvas

Designer pour:

Designer par:

Le:

Version N°:

Partenaires  - Qui sont nos Partenaires Clés? - Qui sont nos Fournisseurs? - Quelles Ressources nous fournissent nos partenaires? - Quelles Activités réalisent nos Partenaires? Exemple de Partenaires Accor Hotels Accor Hotels Accor Hotels	Activités  - Quelles activités sont nécessaires pour réaliser notre offre? - Notre Distributeur? - Notre Relation Client? - Nos sources de revenus? Exemples Accor Hotels Accor Hotels Accor Hotels	Offre  - Quelle valeur nous fournissons au client? - Quelle problématique client nous résolvons? - Quel groupement de produits ou services nous offrons à chacune des segments clients? - Quels besoins clients nous satisfaisons? Caractéristiques Accor Hotels Accor Hotels Accor Hotels	Relation Client  - Quelle type de relation chaque segments clients souhaitent que nous établissons avec eux? - Comment ces relations s'intègrent elles avec le reste de notre Business Model? - Combien coûtent elles? Exemple Accor Hotels Accor Hotels Accor Hotels	Segments Client  - Pour qui nous créons de la valeur? - Qui sont les clients le plus importants?
	Ressources  - Quelles Ressources sont nécessaires pour réaliser notre offre? - Notre Distributeur? - Notre Relation Client? - Nos sources de revenus? Type de Ressources Accor Hotels Accor Hotels Accor Hotels		Canaux de Distribution  - Par quel Canal nous interagissons avec nos Segments Clients? - Comment nos Canaux sont intégrés à notre Business Model? - Lequel marche le mieux? - Lequel est le plus rentable? - Comment nous les intégrons au routines clients? Phases de l'achat 1. Recherche 2. Sélection 3. Achat 4. Livraison 5. Service après-vente	
Structure des Coûts  - Quels sont les coûts les plus importants de notre Business Model? - Quelles est le coût des Ressources? - Quelles est le coût des Activités? - Nos sources de revenus? Caractéristiques Accor Hotels Accor Hotels Accor Hotels			Sources de Revenus  - Pour quelle valeur nos clients sont vraiment prêts à payer? - Pour quelle offre ils paient actuellement? - Comment ils paient actuellement? - Comment ils préféreraient payer? Exemple Accor Hotels Accor Hotels Accor Hotels	

Stratégie IT : AccorHotels

(1) Définir les services métiers clés

Quels sont les services informatiques à produire pour les services métiers clés ?

The Business Model Canvas

Designer pour: _____ Designer par: _____ Le: _____ Version N°: _____

Partenaires  - Qui sont nos Partenaires Clés? - Qui sont nos fournisseurs? - Quelles Ressources nous acquiescent par nos partenaires? - Quelles Activités réalisent nos Partenaires? Rôle des Partenaires Canal de distribution Fournisseur de ressources Partenaire de vente	Activités  - Quelles activités sont nécessaires pour réaliser notre offre? - Notre Distribution? - Notre Relation Client? - Nos sources de revenus? Logistique Transport Stockage Distribution	Offre  - Quelle valeur nous fournissons au client? - Quelle problématique client nous résolvons? - Quel groupement de produits ou services nous offrons à chacun des segments client? - Quels besoins clients nous satisfaisons? Canal de distribution Transport Stockage Distribution	Relation Client  - Quelle type de relation chaque segments clients souhaitent que nous établissons avec eux? - Comment ces relations s'intègrent elles avec le reste de notre Business Model? - Combien coûtent elles? Canal de Distribution  - Par quel Canal nous interagissons avec nos Segments Clients? - Comment nos Canaux sont intégrés à notre Business Model? - Lequel marche le mieux? - Lequel est le plus rentable? - Comment nous les intégrons au routine clients? Processus de Canal Processus de vente Processus de service client Processus de logistique Processus de distribution Processus de gestion des stocks Processus de gestion des commandes Processus de gestion des paiements Processus de gestion des réclamations	Segments Client  - Pour qui nous créons de la valeur? - Qui sont les clients le plus important?
Structure des Coûts  - Quels sont les coûts les plus importants de notre Business Model? - Quelles est le coût des Ressources? - Quelles est le coût des Activités? - Nos sources de revenus? Canal de distribution Transport Stockage Distribution		Sources de Revenus  - Pour quelle valeur nos clients sont vraiment prêt à payer? - Pour quelle offre ils paient actuellement? - Comment ils paient actuellement? - Comment ils préféreraient payer? Types de Revenus Revenus de vente Revenus de service Revenus de licence Revenus de franchise Revenus de gestion Revenus de conseil Revenus de formation Revenus de maintenance Revenus de support		

Stratégie IT : AccorHotels

- (2a) Définir le service attendu par chaque métier
- (2b) Définir les critères de qualité des services attendus



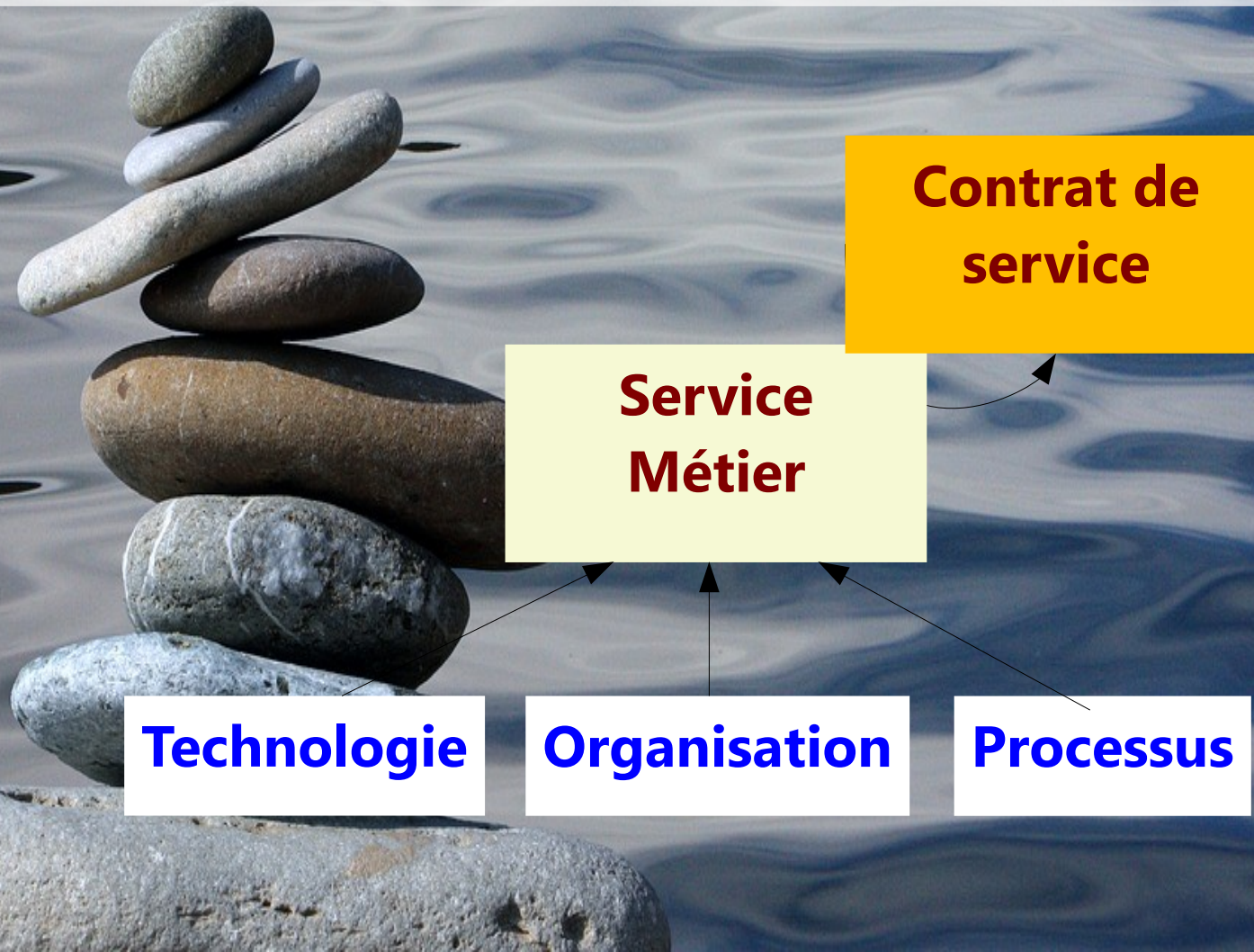
Stratégie IT : stratégie SI

Priorités Entreprise	Priorités Métiers	Initiatives SI
Priorité Entreprise 1 Exemple : Augmentation des parts de marché sur une zone géographique donnée	Objectif Métier 1 Exemple : Segmentation clientèle pour le marketing et les ventes	Initiative SI 1 Exemple : Intégrer les systèmes CRM au niveau mondial Initiative SI 2 Exemple : Déployer des solutions de business intelligence
	Objectif Métier 2 Exemple : Définition des segments de clientèle prioritaires	Initiative SI Exemple : Amélioration d'une base de produits
	Objectif Métier 3 Exemple : Développement des ventes multi-canal	Initiative SI Exemple : Intégrer et déployer des systèmes de ventes internet, B2C, B2B, etc.
Priorité Entreprise 2	Objectif Métier 1 Objectif Métier 2	Initiative SI 1 Initiative SI 2 Initiative SI 3
Priorité Entreprise 3	Objectif Métier 1 Objectif Métier 2 Objectif Métier 3	Initiative SI 1 Initiative SI 2
Etc.	Etc.	Etc.

Source : Membre CIGREI

Stratégie IT : définition / le BMC

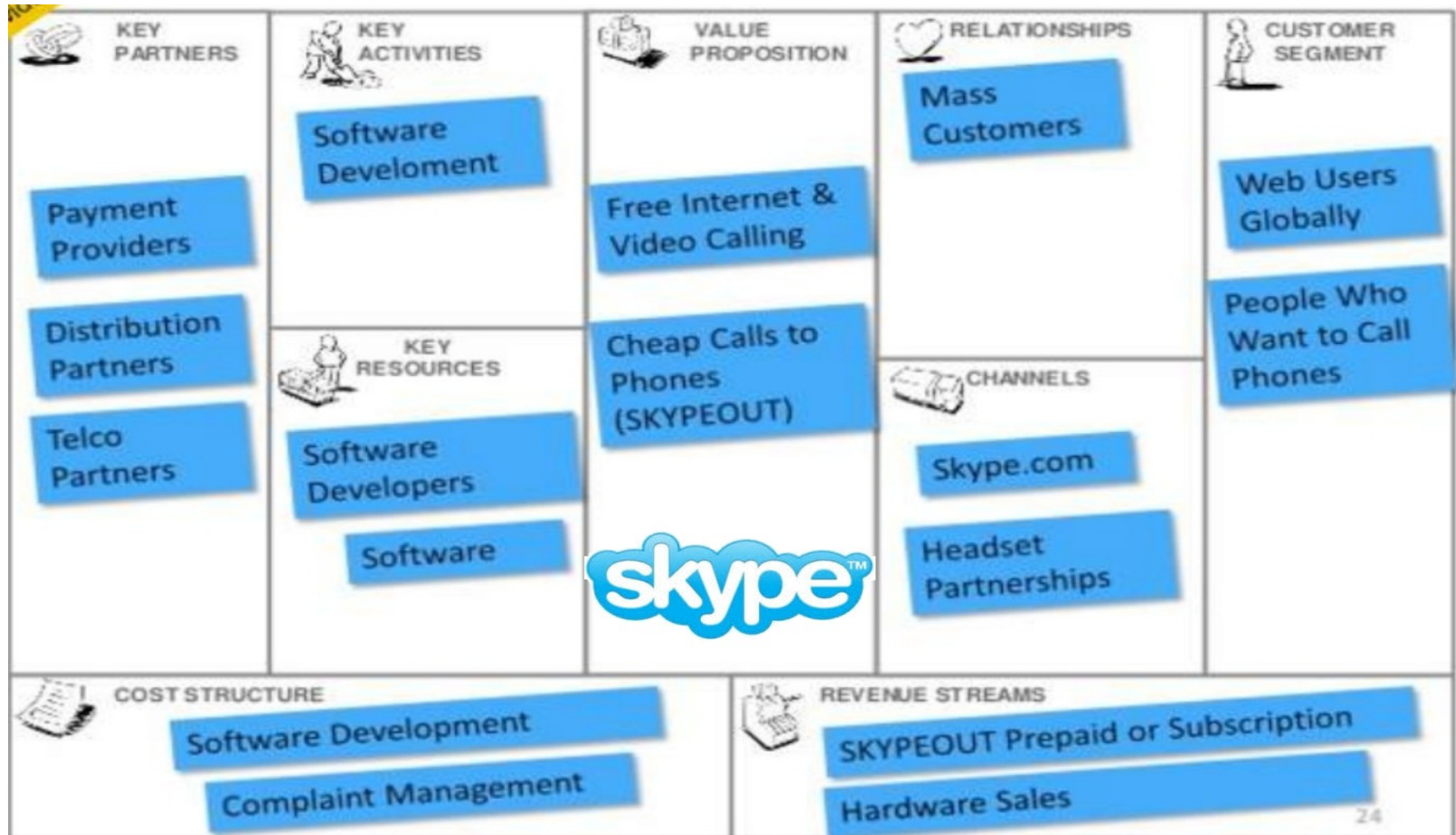
(3) Définir l'équilibre Coût / Performance / Risque



Stratégie IT : exercice



Stratégie : devenir le leader de la téléphonie « free web »



Stratégie IT : exercice



Stratégie : devenir le leader de la téléphonie « free web »

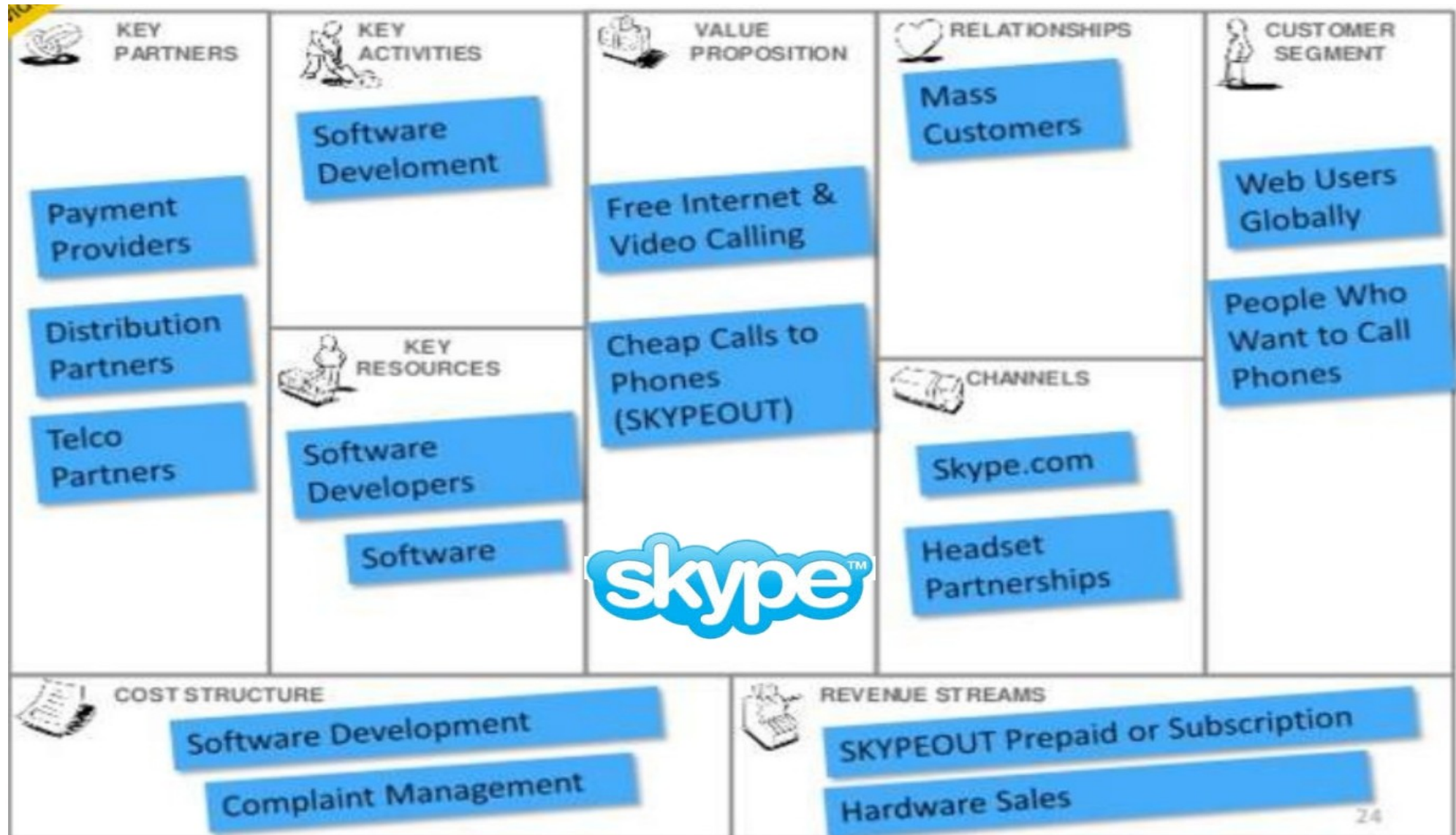
1/2 Quels sont les objectifs métiers :

- * commercial ?
- * partenariat ?
- * finances ?
- * RH ?

Stratégie IT : exercice



Stratégie : 2/2 que doit faire la DSI ?



Stratégie IT : stratégie SI

#1 La stratégie SI doit s'inscrire dans la stratégie globale de l'entreprise

La première est le « miroir informatique » de la seconde. Cela impose que le DSI connaisse et maîtrise le *business model*, les *métiers* et les *enjeux* de son entreprise.

Le DSI formalise la stratégie SI dans un **PSSI** (Plan Stratégique des Systèmes d'Information), au regard des différentes stratégies et priorités Métiers, lesquelles traduisent la stratégie globale de l'entreprise sur **3 à 5 ans** selon la structure.

Le PSSI est l'élément de dialogue entre la DSI, les Métiers et la DG.

Stratégie IT : stratégie SI

#2 il faut que toutes les parties s'engagent !
Charte des Engagements Métiers

**Le niveau d'engagement et ce qu'il faut faire est-il
cohérent avec les objectifs ?**

Stratégie IT : stratégie SI

#3 Construire une responsabilité partagée et motiver les acteurs

#4 Suivre et intégrer les évolutions stratégiques et contextuelles

Évolutions d'ordre économique

Évolution d'ordre réglementaire

Évolution d'ordre technologique

Évolution liée aux risques

Stratégie IT : stratégie SI

#5 Construire un portefeuille clair de projets

Schéma directeur

Pilotage

Budget

Gestion

Refacturation

Stratégie IT : stratégie SI

#7 Piloter la performance & communiquer

Mesurer le progrès

Analyse & retour d'expérience

Adopter le bon niveau de communication (équipes, clients, management, ...)

Stratégie IT : stratégie SI

Les interlocuteurs du pilotage de la DSI

Fonction		Rôle
<u>DSI</u>	Directeur des Systèmes d'Information	Garant de la stratégie du SI de l'entreprise. Il est en charge de piloter et manager tous les services (R&D, expertise, production, support).
<u>RSSI</u>	Responsable de la Sécurité des Systèmes d'Information	Définir la politique de sécurité du SI et de veiller à son application (incluant des risques variés : cybersécurité, RH, marché, ...). Garant de la sécurité du SI

Stratégie IT : gouvernance du SI

La **gouvernance** d'entreprise est un **réseau de relations** entre les tiers concernés par le fonctionnement de l'entreprise

L'objet est de déterminer et d'évaluer la **stratégie** et la **performance**.

Elle a deux dimensions :

- (1) les relations entre direction, CA, actionnaires et autres parties prenantes
- (2) la structure sur laquelle sont définis les objectifs, les moyens et les contrôles de résultats.

Stratégie IT : gouvernance du SI

La **gouvernance** du SI consiste à fixer des objectifs pour orienter l'évolution du SI et à contrôler son fonctionnement.

La gouvernance des SI se découpe en 5 domaines fondamentaux (ISACA : Information Systems Audit & Control Association) :

- * alignement stratégique
- * création de valeur
- * gestion des risques
- * gestion des ressources
- * mesure de la performance

Stratégie IT : gouvernance du SI



Le schéma directeur informatique est un outil de gouvernance du SI.

GOUVERNANCE ET SÉCURITÉ DES SI



- La fonction IT
- La stratégie IT
 - Alignement de la stratégie SI sur la stratégie « métier »
 - Le schéma directeur informatique : définition, évolution, communication sur le schéma Directeur
 - Agilité, vision et mise en œuvre opérationnelle et stratégique des SI
- L'urbanisation

Stratégie IT : schéma directeur

Comment aligner les (futurs) services informatiques sur les services métiers attendus ?



[Créer un compte](#) [Se connecter](#)

[Article](#) [Discussion](#)

[Lire](#) [Modifier](#) [Modifier le code](#) [Historique](#)



Schéma directeur (informatique)

(Redirigé depuis [Schéma directeur informatique](#))

Un **schéma directeur informatique** est une étape majeure pour la définition, la formalisation, la mise en place ou l'actualisation d'un [système d'information](#). Ce document de synthèse est établi par la direction informatique et validé par la direction générale de l'organisation. Pour un horizon déterminé, le document final décrit de manière concrète comment le système d'information et l'informatique vont être déployés pour répondre aux objectifs fixés et fournir les services attendus. L'élaboration d'un tel document résulte généralement d'une démarche projet censée offrir une vue globale de l'état actuel du système, une spécification des besoins et la définition des orientations à prendre. C'est dire qu'il résulte d'une démarche anticipatrice et normative. Un schéma directeur peut donner lieu à suggestion de plusieurs scénarios dont le sort est tranché par la direction générale. Au bout du compte toutes les décisions arrêtées sont clairement explicitées et font l'objet d'un échelonnement et d'une programmation dans le temps : finalités visées, procédures à réaliser, sélection des moyens et ressources nécessaires et suffisantes, séquences et étapes à respecter. Outre la planification des actions, le schéma directeur doit déboucher sur une évaluation d'un budget associé pour ce faire.

Stratégie IT : schéma directeur (exemple)

JORF n°221 du 21 septembre 1996 page 14025

Circulaire du 16 septembre 1996 relative aux schémas directeurs ministériels des systèmes d'information et des télécommunications

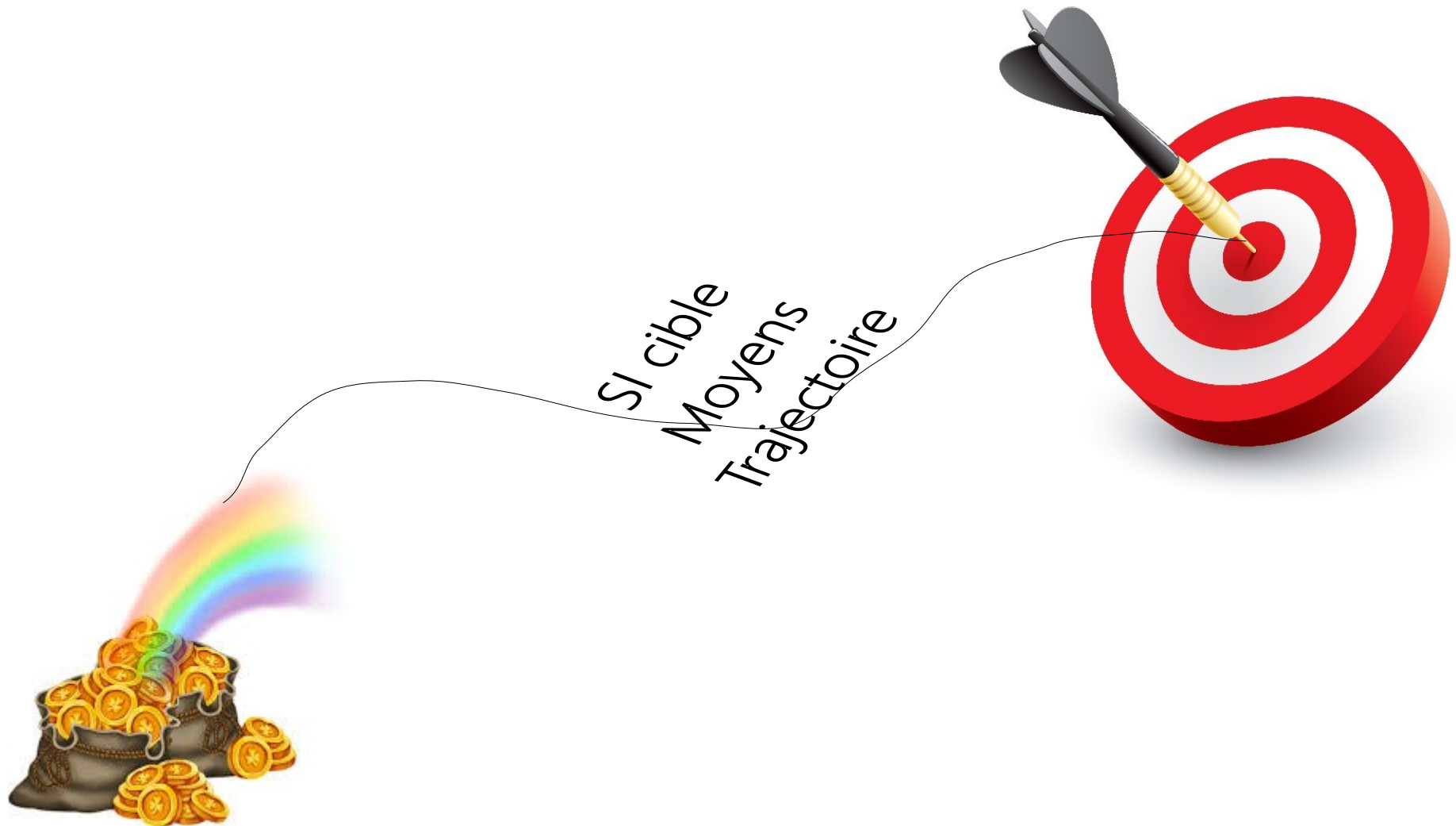
[Un schéma directeur ministériel] comporte deux volets : **l'un stratégique, l'autre opérationnel.**

Le volet stratégique décrit votre stratégie d'utilisation des technologies de l'information : les objectifs et les enjeux associés, les règles d'organisation pour les atteindre et les contraintes à respecter. Il permet d'identifier et de comprendre les différents aspects de votre politique informatique.

Le volet opérationnel est constitué de quatre parties :

- le **référentiel technologique**, ensemble des choix techniques et des modalités de mise en œuvre ;
- le **plan d'action pluriannuel** décrivant les différents projets en cours et à mener, à travers leurs enjeux, leurs objectifs, leur calendrier, leur organisation, leur économie ;
- les **modalités de suivi et d'évaluation** de la mise en œuvre du schéma directeur ;
- la **synthèse économique** du schéma directeur.

Stratégie IT : schéma directeur (exemple)



Stratégie IT : schéma directeur

Comment aligner les (futurs) services informatiques sur les services métiers attendus ?

Le schéma directeur ne fait pas de choix techniques définitifs, mais il **oriente clairement ces choix**.

Le schéma directeur ne fixe pas l'organisation, mais il **définit sa structure**.

Le schéma directeur **trace les contours des processus DSI**.

Stratégie IT : schéma directeur

Le schéma directeur cadre les critères de choix

Informatique centre de coût : optimiser le ratio coût-efficacité.

Informatique support aux métiers : favoriser le développement et la rentabilité de l'exercice des métiers concernés, au prix d'un investissement raisonné d'accompagnement.

Informatique cœur de métier : ici l'informatique est indissociable de l'activité vitale de l'organisation (boutique e-commerce, réseaux sociaux, ...)

Stratégie IT : schéma directeur

Le schéma directeur cadre les critères de choix

Interne ou Externe ?

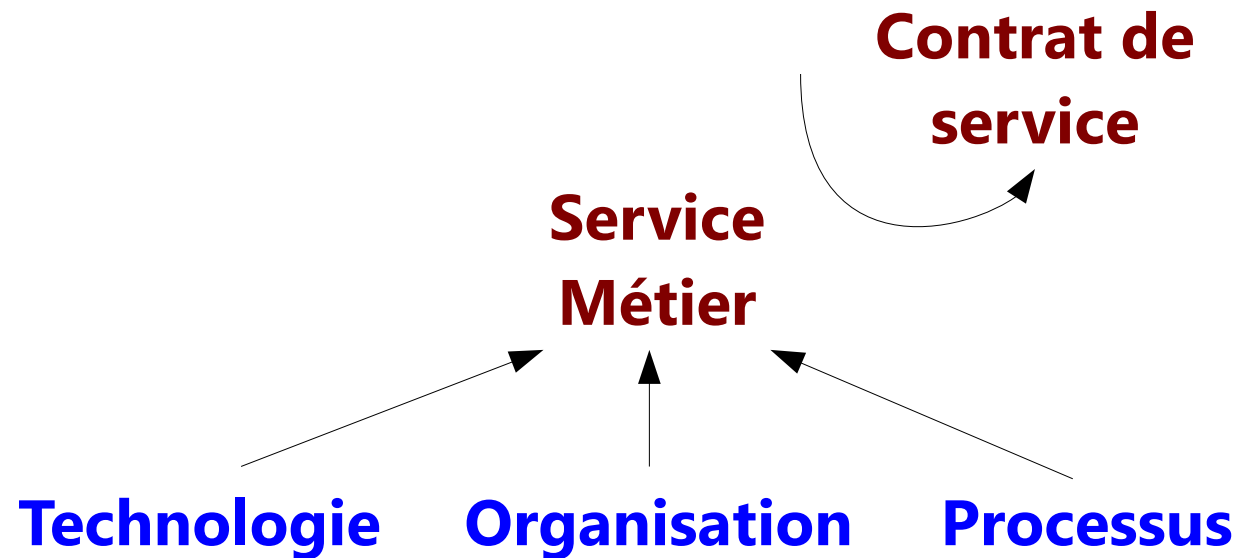
Certaines DSI font le choix d'externaliser auprès de prestataires extérieurs une partie de leurs activités (ESN ex-SSII).

Objectifs poursuivis :

- (1) Maîtriser les coûts
- (2) Bénéficier des compétences absentes en interne
- (3) Disposer de ressources adaptées au besoin

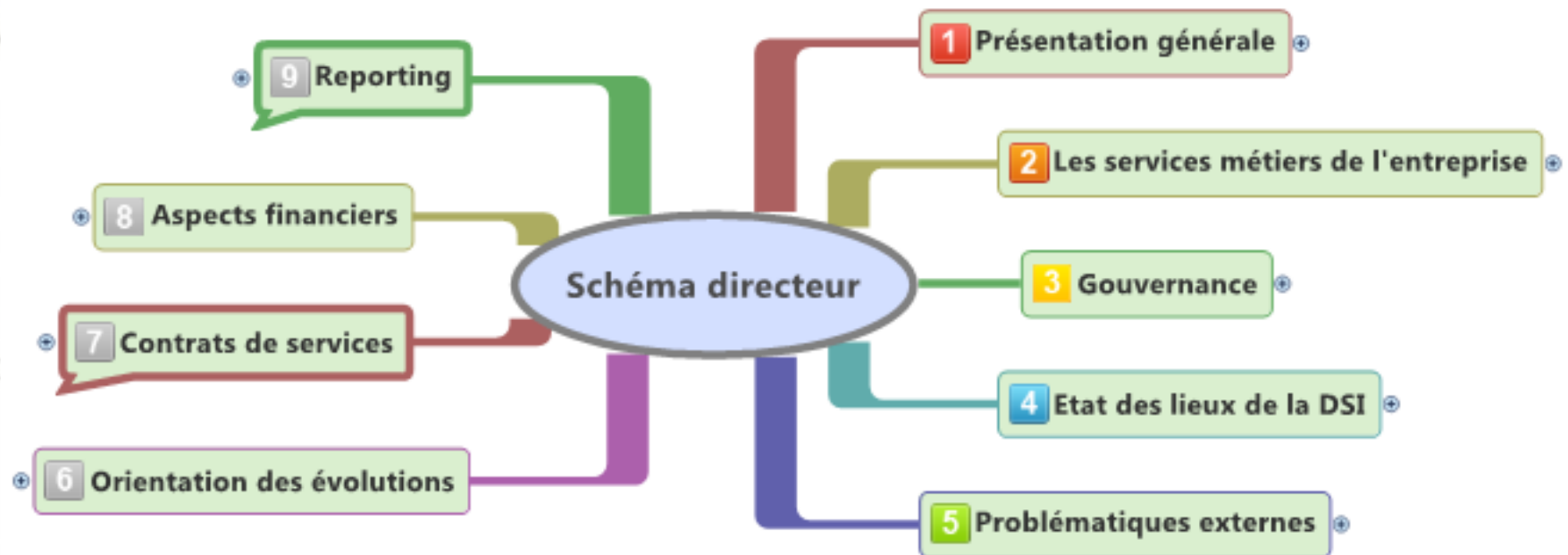
Stratégie IT : schéma directeur

Le schéma directeur cadre l'équilibre C/P/R



Stratégie IT : schéma directeur

Plan type



Stratégie IT : schéma directeur

Plan type

1) Présentation générale

L'entreprise

Présentation

Modèle d'affaires

L'organisation de l'entreprise

Organigramme général

Équipe dirigeante

Directions métiers

DSI

Stratégie de l'entreprise

Stratégie IT : schéma directeur

Plan type

2) Les services métiers de l'entreprise

Présentation de chaque service métier à assurer

explications générales

public client du service

conditions d'exploitation

contraintes

Stratégie IT : schéma directeur

Plan type

3) Gouvernance

Choix de gouvernance

Relation avec les utilisateurs-clients de la DSI

Mise en place de comités de pilotage

Tableaux de bord DSI

Stratégie IT : schéma directeur

Plan type

4) État des lieux de la DSI

Processus

Technologie

Sites physiques de l'entreprise

Infrastructure

Architecture technique

Site externalisé / en ligne

Téléphonie

Stratégie IT : schéma directeur

Plan type

4) État des lieux de la DSI

Liste & détail des applications transversales

Liste & détail des applications métiers

Liste & détail des applications décisionnelles

Liste & détail des service en ligne

Architecture fonctionnelle générale

Équipement des utilisateurs

Stratégie IT : schéma directeur

Plan type

5) Problématiques externes

impact de l'environnement économique

impact de l'environnement réglementaire

impact de l'environnement technologique

impact de l'environnement social

impact de l'environnement sociétal

impacts environnementaux

impact de l'environnement numérique

Stratégie IT : schéma directeur

Un SWOT peut être utile pour éclairer les choix futurs de la DSI

	Génération 1960	Génération 1970	Génération 1980	Génération 1990-2000	Génération 2010	Tendances futures
Orientations stratégiques	Accroître la productivité administrative	Gérer l'information	Accroître la productivité au travail	Accès généralisé à la connaissance Favoriser la collaboration entre agents comme vecteur de création de valeur ajoutée	Le collaboratif vecteur de création de valeur ajoutée Migration des infrastructures techniques vers les datacenters	Nouvelles formes de travail Intelligence augmentée (IA) Mobilité accrue des collaborateurs
Mises en œuvre	Calcul		Distribution dans l'organisation	Site internet	Portail	Nouvelles interfaces pour accéder aux SI
Technologies	Mainframe Fichiers plats Calculateur Fortran / Cobol	Unix Bases de données SGBD / SGBDR	Systèmes ouverts Gestion de workflow (ERP)	n-tiers Internet / HTTP architecture de services (SOA)	Plate-formes distribuées virtualisation des serveurs & logiciels / Cloud Computing /aaS Big Data	Informatique quantique impression 3D blockchain

Stratégie IT : schéma directeur

6) Orientation des évolutions

Processus

Organisation

Technologie

acquisition / développement de nouveaux outils

services numériques

décisionnel

management de la connaissance

travail collaboratif

architecture

sécurité

périmètre fonctionnel

terminaux utilisateur

Stratégie IT : schéma directeur

7) Contrats de service

Actuels

Futurs

8) Aspects financiers

Budget DSI des derniers exercices

Dépenses par type d'application

Mode investissement vs fonctionnement

Indicateurs financiers

Orientations financières

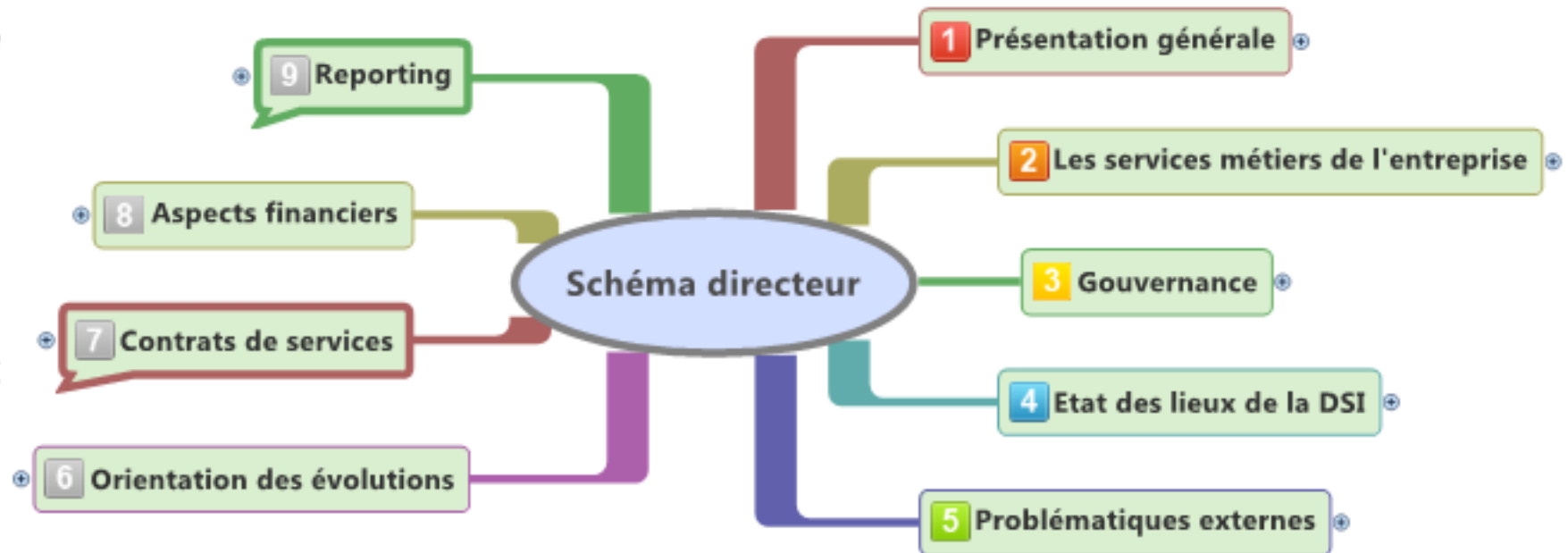
9) Reporting

Outils d'audit

Tableau de bord

Stratégie IT : schéma directeur

Plan type



Stratégie IT : référentiels du SI

Un référentiel est un ensemble de recommandations et bonnes pratiques. Il en existe plusieurs pour le SI.

Cobit (gouvernance du SI)		
CMMI (dev / maintenance logicielle)	ISO 27000 (sécurité)	ISO 20000 (certification des services)
Prince2 (gestion de projet)	Nomenclature Cigref emplois / métiers	ITIL (production)
PMI		E-SCM (relation prestataire)
Développement Evolution	Compétences	Production Mise en exploitation