



Formation

Stratégie numérique & Schéma directeur SI

Formation · Conseil · AMOA · Audit · Architecture d'Entreprise

PME & ETI EN FRANCE | BANQUE-FINANCE-ASSURANCE EN AFRIQUE

Intra-entreprise

2 jours de formation

1 jour de formation action en option

Max 16 participants

En présentiel ou en ligne

2 jours – 6 000 € HT

3 jours – 8 000 € HT

Inter-entreprises

2 jours de formation

Max 12 participants

En ligne

1 200 € HT par participant

Notre bilan à date : 4 jours délivrés, 40 participants formés depuis 2025

Agenda

Une formation-action qui enseigne une démarche complète, appliquée à votre organisation

1

L'offre en un coup d'œil

Marché, format, public, effectifs, tarifs et bilan à date

2

Le besoin & les décideurs concernés

À qui s'adresse l'offre et à quels signaux elle répond

3

Ce qui distingue cette formation

Une démarche propriétaire, outillée et chiffrée

4

Programme & option formation-action

Deux journées, et un livrable produit sur un périmètre réel

5

Ce que l'offre produit

Méthode, livrables, résultats et impact attendus

6

Modalités, chiffrage & intervenant

Organisation, conditions, prix et profil mobilisé

L'offre en un coup d'œil

Ce qu'il faut retenir avant d'entrer dans le détail

MARCHÉ

France & Afrique
francophone

FORMAT

2 jours
1 jour supplémentaire
en option (intra)

PUBLIC

CODIR, DSI,
transformation, PMO

PARTICIPANTS

16 en intra
12 en inter

TARIF INTRA

2 jours 6 000 € HT
3 jours 8 000 € HT

TARIF INTER

1 200 € HT par
participant

POUR QUOI FAIRE

Les situations qui appellent cette formation

- Un schéma directeur arrivé à échéance, trop technique ou déconnecté du plan stratégique
- Un portefeuille de projets peu priorisé, arbitré au cas par cas
- Une difficulté à articuler métier, SI, données et intelligence artificielle
- Un besoin de méthode réutilisable en interne, sans dépendance à un cabinet

CE QUE NOUS FAISONS

Deux journées, du cadrage à la trajectoire chiffrée

- Jour 1 — Balanced Scorecard et OKR, colonne vertébrale, capacités et chaînes de valeur, maturité
- Jour 2 — architecture cible en quatre couches, cybersécurité, priorisation, chiffrage, rephasage
- Six ateliers renseignés sur votre organisation, jamais sur un cas d'école
- Deux jeux de cas : établissement financier, ou PME et ETI

CE QUE VOUS RÉCUPÉREZ

Les dix outils de la démarche

- Les scores de maturité numérique — 9 dimensions — et IA — 5 dimensions
- Les matrices Criticité × Maturité et Opportunité × Faisabilité
- Le référentiel d'architecture d'entreprise à quatre couches
- Les fiches projet, la fiche business case et la trame de feuille de route à 5 ans

NOTRE BILAN À DATE

4

JOURS

40

FORMÉS

L'option formation-action produit, sur un périmètre réel, un premier livrable de schéma directeur que votre direction peut lire.

Le besoin

À qui s'adresse cette offre, et ce qui indique qu'elle est pertinente maintenant

DÉCIDEURS & ACHETEURS

Qui prescrit, qui arbitre, qui signe

- Direction générale et Comité de direction
- DSI, architecture d'entreprise et urbanisation
- Directions transformation, organisation
- Contrôle de gestion du SI et direction financière
- Responsables métier associés aux projets numériques
- Consultants Gouvernance & Stratégie SI
- Chefs de projet et PMO

SIGNAUX DE DÉCLENCHEMENT

Ce qui indique que l'offre est pertinente maintenant

- Schéma directeur trop technique ou déconnecté du plan stratégique
- Portefeuille de projets peu priorisé, arbitrages au cas par cas
- Difficulté à articuler métier, SI, données et intelligence artificielle
- Schéma directeur arrivant à échéance ou nouveau plan stratégique adopté
- Besoin de méthodes réutilisables en interne, sans dépendance à un cabinet

Deux signaux ou plus cochés : l'offre est adressable. Un entretien de cadrage, sans frais et sans engagement, confirme le périmètre.

Contexte et enjeux

Notre compréhension du contexte et des enjeux

Aligner le SI sur la stratégie et faire du numérique un levier de performance mesurable.

La cause des transformations numériques décevantes n'est pas d'abord technologique : elle est méthodologique et de gouvernance. Pas de cap partagé, pas de portefeuille consolidé, des investissements dispersés, des SI en silos, une capacité d'exécution sous-dimensionnée et une feuille de route hors-sol. L'objectif de ces deux journées : passer d'une logique projet à une trajectoire maîtrisée, tracée de l'objectif stratégique jusqu'au résultat mesuré.

1

Aligner Métier & SI

Traduire la stratégie en objectifs, en capacités et en flux de valeur.

2

Objectiver l'existant

Maturité et performance mesurées, pas estimées à dire d'expert.

3

Prioriser les investissements

Arbitrer un portefeuille sur des critères explicites et partagés.

4

Rendre la trajectoire tenable

Rephaser la feuille de route sur la capacité d'exécution réelle.

Ces quatre enjeux sont ceux que la formation outille, dans cet ordre : c'est la progression des deux journées.

Ce qui distingue cette formation

Une démarche propriétaire enseignée intégralement — pas un catalogue de concepts

	Une formation SDSI classique	La formation-action OBR Partner
Point de départ	La technologie, les outils et les référentiels	La valeur métier et les objectifs stratégiques
Ce qui est enseigné	Des concepts : urbanisation, TOGAF, gouvernance	Une démarche complète en quatre phases et sept axes, outillée et chiffrée
Ce qui est remis	Un support de cours	Dix outils propriétaires, renseignés en atelier sur votre contexte
Le diagnostic	Une appréciation qualitative	Des scores chiffrés — SMD sur 9 dimensions, SMIA sur 5, radars Actuel vs Cible
La trajectoire	Une ambition affichée	Une feuille de route rephasée sur la capacité d'exécution réelle
Après la formation	Les équipes ont compris la démarche	Les équipes peuvent la conduire en interne, du cadrage à la roadmap

Cette démarche est le référentiel de mission d'OBR Partner. Ce que la formation transmet est exactement ce que le cabinet met en œuvre lorsqu'il conduit un schéma directeur — rien n'est gardé en réserve.

Le principe fondateur

La colonne vertébrale : une chaîne unique qui relie l'ambition stratégique à la valeur délivrée

1

Objectifs stratégiques

Consolidés par les quatre perspectives du Balanced Scorecard et formalisés en OKR.

2

Value streams

Les flux de création de valeur, nommés du point de vue de l'utilisateur.

3

Capacités

Ce que l'organisation doit savoir faire : pilotage, réalisation, support.

4

KPI

La mesure de chaque flux et de chaque capacité mobilisée.

5

SLA

Les engagements de service pris vis-à-vis de l'utilisateur ou du client.

6

OLA

Les engagements réciproques entre les équipes internes.

7

Plans d'action

Les initiatives SI tracées jusqu'à l'objectif qu'elles servent.

8

Résultats

La valeur effectivement créée, objectivée par les impacts.

Chaque maillon prend appui sur le précédent. C'est cette chaîne de traçabilité, enseignée puis appliquée en atelier, qui permet de dire à quel objectif répond chaque dépense SI.

Objectifs & approche pédagogique

Des objectifs évaluable, une pédagogie ancrée dans votre contexte

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue, les participants seront capables de

- Dérouler les quatre phases d'une démarche de schéma directeur, de la note de cadrage à la roadmap
- Cartographier capacités et value streams — l'architecture métier — et les relier aux objectifs stratégiques
- Situer la maturité numérique et IA par des scores chiffrés (SMD, SMIA) et fixer une cible
- Construire une architecture cible urbanisée en quatre couches (métier, applicative, données, technique) + sécurité transverse par convergence stratégie / besoins / existant
- Arbitrer un portefeuille avec les matrices Criticité × Maturité et Opportunité × Faisabilité
- Chiffrer une trajectoire (CAPEX / OPEX, ROI) et la rephaser sur la capacité d'exécution réelle
- Installer un dispositif de pilotage à trois niveaux : OKR, KPI, SLA et OLA

NOTRE APPROCHE

Une pédagogie active, appliquée à votre organisation

- La démarche est enseignée intégralement : quatre phases, sept axes transverses, dix outils
- Chaque outil est renseigné en atelier sur le contexte réel, jamais sur un cas d'école
- Deux jeux de cas au choix : établissement financier UMOA-CEMAC, ou PME et ETI
- Adossée aux standards : TOGAF, ArchiMate, COBIT, ITIL, BSC, OKR, EBIOS RM, DAMA-DMBOK
- Sans jargon : chaque notion est ramenée à une décision que les participants ont à prendre
- Option formation-action : un livrable exploitable produit sur un périmètre réel

Les objectifs sont évaluable : autodiagnostic en ouverture, livrables d'atelier évalués en séance, attestation individuelle de fin de formation.

Programme de la formation — 2 jours

Une progression du cadrage stratégique à la trajectoire chiffrée

JOUR 1

Cadrage stratégique & diagnostic de l'existant

- 45 min · Pourquoi les transformations numériques déçoivent : les six écarts récurrents
- 60 min · De la stratégie d'entreprise à la stratégie numérique — Balanced Scorecard et OKR
- 60 min · La colonne vertébrale et les fondamentaux d'architecture & d'urbanisation : objectifs, value streams, capacités, KPI, SLA, OLA
- 90 min · Atelier — cartographie des capacités et value streams (l'architecture métier) de votre organisation
- 60 min · Mesurer la maturité : SMD (9 dimensions), SMIA (5 dimensions), radars Actuel vs Cible
- 45 min · Atelier — autodiagnostic et positionnement sur la courbe de maturité

JOUR 2

Définition de la cible & trajectoire de transformation

- 45 min · Le diagnostic 360° : processus & activités (multi-critères), patrimoine SI par couches, pratiques SI (maturité vs standards)
- 60 min · L'architecture cible urbanisée en quatre couches — convergence stratégie / besoins / existant — et les six stratégies thématiques
- 45 min · Cybersécurité et risques by design — EBIOS Risk Manager, ISO 27001, Zero Trust
- 90 min · Atelier — priorisation : Criticité × Maturité, puis Opportunité × Faisabilité
- 60 min · Chiffrer et rephaser : fiches projet, business case, roadmap 5 ans, capacité Build
- 45 min · Gouvernance et pilotage : COPIL, COMOP, trois niveaux, conduite du changement

Trois heures et demie d'ateliers sur les deux journées, sur le périmètre réel de l'organisation. Durées indicatives ; support complet remis, profondeur ajustée par le formateur.

L'option formation-action — 1 jour

La journée qui transforme une formation en premier livrable de schéma directeur

1

Le périmètre est choisi en amont

Un domaine métier, une filiale, une fonction ou un programme. Arrêté lors de l'entretien de cadrage, avant la formation.

2

La journée est un atelier de production

Les participants appliquent la démarche à ce périmètre, accompagnés pas à pas : cadrage, capacités, cible, priorisation, jalons.

3

Un livrable exploitable est produit

Note de cadrage, cartographie renseignée, portefeuille priorisé et ébauche de feuille de route — un document que la direction peut lire.

4

La suite appartient à l'organisation

Les équipes disposent de la méthode et d'un premier livrable pour poursuivre en interne, ou pour cadrer une mission avec un tiers.

C'est l'option que nous recommandons systématiquement en intra : sans elle, la démarche est comprise ; avec elle, elle est engagée. Elle se tient deux à trois semaines après les deux journées, le temps de rassembler la matière. Elle n'existe pas en inter, faute de périmètre réel.

Notre méthode

Deux journées utiles supposent un mois de préparation — c'est là que se joue la contextualisation

S-4 Cadrage	S-3 Collecte	S-1 Contextualisation	S0 Animation	S+2 Restitution
• Entretien avec le sponsor : direction générale ou DSI • Périmètre, participants, jeu de cas et objectifs arrêtés	• Questionnaire adressé aux participants • Transmission du plan stratégique, du portefeuille et des cartographies existantes	• Cas d'atelier construits sur votre organisation • Support détaillé transmis 48 heures avant	• Les deux journées : apports, six ateliers, outils renseignés en séance • Relevé des décisions et des points ouverts	• Synthèse des travaux d'atelier et des points d'attention • Recommandations sur les suites, et option formation-action

Le questionnaire et la contextualisation ne sont pas des formalités : ce sont eux qui font qu'un participant cartographie sa propre organisation en atelier, et non une entreprise fictive. Ce travail préalable est inclus au forfait.

Ce que l'offre produit

Des activités aux livrables, des livrables aux résultats, des résultats à l'impact

ACTIVITÉS Ce que fait OBR Partner	LIVRABLES Ce que vous recevez	RÉSULTATS Ce que vous pouvez décider ou améliorer	IMPACT La valeur mesurable visée
• Cadrage préalable et questionnaire aux participants • Construction des cas d'atelier sur le contexte réel de l'organisation • Deux journées d'apports et six ateliers de production • Autodiagnostic SMD et SMIA renseigné par les participants • Option formation-action : un livrable produit sur un périmètre choisi	• Les dix outils propriétaires de la démarche • Cartographie des capacités et des value streams, renseignée en séance • Scores SMD et SMIA, avec radars Actuel vs Cible • Portefeuille priorisé sur les deux matrices d'arbitrage • Trame de roadmap 5 ans, fiches projet et fiche business case • Synthèse des travaux et recommandations sur les suites	• Les équipes savent conduire une démarche de schéma directeur en interne • Le portefeuille est arbitré sur des critères explicites et partagés • La trajectoire SI devient lisible par la direction générale et les métiers • Chaque initiative SI est reliée à un objectif stratégique	• Moins de projets doublons et d'investissements non alignés • Délai de décision raccourci sur les arbitrages SI • Un schéma directeur produit en interne plutôt qu'acheté • Une dépense SI défendable devant la direction et devant l'actionnaire

Ce que vous récupérez à l'issue de la formation

Les dix outils de la démarche, remis renseignés sur votre organisation

DIAGNOSTIQUER

Objectiver la situation réelle

- Score de Maturité Digitale — SMD : 9 dimensions, 4 stades, score de 0 à 100 %
- Score de Maturité IA — SMIA : 5 dimensions, 5 stades
- Diagnostics flash radar « Actuel vs Cible » sur échelle CMMI
- Matrice Criticité × Maturité — priorisation des domaines à enjeu

CONSTRUIRE

Relier la stratégie au système d'information

- Cadre d'alignement stratégique — la chaîne de traçabilité de la mission à la valeur
- Cartographie des capacités et value streams (architecture métier)
- Référentiel d'architecture d'entreprise & d'urbanisation à quatre couches : métier, applicatif, données, technique — sécurité transverse

DÉCIDER & PILOTER

Arbitrer, chiffrer et suivre

- Grille Opportunité × Faisabilité — priorisation des projets
- Fiche projet et fiche business case — CAPEX / OPEX, ROI, VAN, TRI
- Roadmap 5 ans et modèle de rephasage capacitaire

Ces outils sont des modèles propriétaires OBR Partner, concédés en licence d'usage interne illimitée. Vous rejouez la démarche sans nous — c'est la signature du cabinet.

Conditions de réussite & gouvernance

Ce que la réussite suppose de part et d'autre, et qui fait quoi

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

Six conditions qui déterminent la valeur produite

- Contextualisation : accès au plan stratégique, au portefeuille et aux cartographies existantes
- Portage : un sponsor identifié — direction générale, DSI ou direction de la transformation
- Mixité du groupe : métiers et SI dans la même salle, faute de quoi les ateliers restent techniques
- Participation continue : les deux journées suivies intégralement, sans rotation de participants
- Un périmètre réel choisi avant la session pour les ateliers
- Suites : un point inscrit au comité de direction dans le mois qui suit

GOVERNANCE

Trois acteurs, des rôles distincts

- Le client — désigne le sponsor et les participants, transmet les documents, choisit le périmètre d'atelier et statue sur les suites
- OBR Partner — prépare, contextualise, anime, consolide la synthèse et protège la confidentialité des informations reçues
- DSI, risques & conformité — apportent les cartographies, les standards d'architecture et de sécurité, et les contraintes réglementaires applicables

Ces conditions sont rappelées dans la proposition. Aucune n'est une formalité : chacune a déjà fait la différence entre une session utile et une session écoutée.

Modalités & offre financière

Deux formats : l'intra-entreprise, que nous recommandons, et l'inter-entreprises en ligne

DURÉE 2 jours consécutifs option 1 j supplémentaire en intra	FORMAT Intra sur site — recommandé Inter en ligne	EFFECTIF 16 en intra 12 en inter	LANGUE Français — support et outils remis
---	--	---	---

Configuration	Détail	Tarif HT
Intra — forfait 2 jours	Cadrage, contextualisation des cas sur votre organisation, animation et synthèse	6 000 €
Intra — option 1 jour de formation-action	Production d'un livrable exploitable sur un périmètre réel choisi en amont	2 000 €
Intra — groupe supplémentaire	Second groupe sur le même déplacement, même contextualisation	4 000 € (2 jours) 5 000 € (3 jours)
Inter-entreprises en ligne — 2 jours	Classe virtuelle, cas génériques du secteur, sans option formation-action	1 200 € / participant
Outils, supports & attestation	Les dix outils de la démarche, le support détaillé et l'attestation individuelle	Inclus

Prix indicatifs, hors taxes, hors frais de mission. Aucune remise affichée.
Règlement 50 / 50 en intra, à l'inscription en inter. Validité 30 jours.

Frais de déplacement

Trois modalités alternatives, à convenir avant l'intervention

1

Prise en charge directe

Le client organise et règle directement le transport, l'hébergement et les frais associés. La modalité la plus simple, et celle que nous recommandons.

2

Refacturation au réel

OBR Partner avance les frais, puis les refacture au réel sur présentation des justificatifs. Aucune marge n'est appliquée sur ces frais.

3

Forfaits convenus

Indemnité de séjour et enveloppe de transport aérien, arrêtées à l'avance : 250 € par jour, 2 000 € par vol aller-retour.

Une session menée intégralement en distanciel n'engendre aucun frais de déplacement. Toute dépense exceptionnelle ou tout dépassement significatif fait l'objet d'un accord préalable de l'établissement.

Mentions & conditions

Les informations réglementaires de l'action de formation

Rubrique	Mention
Organisme de formation	Déclaration d'activité en cours auprès des autorités compétentes.
Objectifs & prérequis	Objectifs pédagogiques détaillés en page 8. Aucun prérequis technique ; une pratique de la conduite de projets ou de la direction d'une fonction est attendue.
Modalités & délais d'accès	Intra : inscription après entretien de cadrage, minimum quatre semaines de délai entre la confirmation et la première session. Inter : inscription jusqu'à sept jours avant, dans la limite des places ; session confirmée à partir de six inscrits, reportée et remboursée en deçà.
Méthodes mobilisées	Apports structurés, six ateliers de production, autodiagnosics chiffrés, étude de cas sur le périmètre réel. Support et outils remis.
Modalités d'évaluation	Autodiagnostic en ouverture, livrables d'atelier évalués en séance, questionnaire à chaud, attestation individuelle de fin de formation.
Annulation & report	Intra : • sans frais jusqu'à 15 jours avant ; • entre 15 et 7 jours, 50 % du forfait ; • moins de 7 jours, 100 %. Inter : remboursement intégral jusqu'à 7 jours avant, report possible au-delà.

L'intervenant & OBR Partner

Trois expertises réunies : le métier, l'architecture et la pédagogie

EXPERTISE MÉTIER

Banque · Finance · Assurance

- 20 ans au service du secteur, France et Afrique francophone
- AMOA et intégration : BNP Paribas Personal Finance, Crédit Lyonnais, Allianz, Humanis, Klésia
- Core banking : Attijariwafa Bank, BGFIBank
- AMOA de la fusion des SI de BGFIBank Congo et BGFIBank ADIC

EXPERTISE ARCHITECTURE & SDSI

Schéma directeur & architecture d'entreprise

- Schéma directeur SI de BGFIBank Services, filiale informatique du Groupe BGFIBank
- Plateforme numérique de gestion des finances publiques du Gabon
- TOGAF L1 & L2 · Mastère spécialisé Architecture d'entreprise (CentraleSupélec)
- IA générative, agents IA, no-code et automatisations

EXPERTISE PÉDAGOGIQUE

Ingénierie de formation & animation

- Ancien directeur général d'un institut de formation bancaire
- Formation des administrateurs — stratégie et gouvernance
- Animation d'ateliers de production auprès de comités de direction
- Master Sciences du management (IAE Dijon)

L'intervenant est présenté sous trigramme dans les supports génériques — ZSO, directeur de mission et fondateur d'OBR Partner. Les références de nos intervenants ont été acquises à titre individuel au cours de leur parcours ; elles ne constituent pas des missions du cabinet. CV détaillé communiqué sur demande.

Bâtissons ensemble la trajectoire SI de votre organisation

Prochaine étape : un entretien de cadrage, sans frais et sans engagement, pour arrêter le périmètre, le jeu de cas et le calendrier.

Zouber Sotbar — Fondateur

zouber.sotbar@obr-partner.com · +33 7 81 02 87 96 · www.obr-partner.com

OBR PARTNER — FORMATION · CONSEIL · INGÉNIERIE | BANQUE · FINANCE · ASSURANCE

