



# AMOA Transformation

De l'ambition  
à la valeur

---

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

BANQUE · FINANCE · ASSURANCE · SECTEUR PUBLIC

## Mission de conseil & AMOA

---

Sept blocs activables, du diagnostic de 10 jours au programme

Deux profils seniors en permanence, équipe élargie au besoin

Chiffrage établi au cadrage, au jour-homme publié

Notre bilan à date : 2 missions conduites, 200 jours-homme livrés depuis 2025

# Agenda

Cadrer, concevoir, sécuriser et piloter les projets structurants jusqu'à leur adoption

1

## L'offre en un coup d'œil

Marché, nature, public, durée, charge et bilan à date

2

## Le besoin & ce que nous avons conduit

À quels signaux l'offre répond, et sur quelles missions elle s'appuie

3

## La ligne de partage & les sept blocs

Ce que nous portons, ce que nous ne faisons jamais

4

## Notre méthode & la gouvernance

Cinq fils rouges, et un pilotage qui produit des décisions

5

## Ce que l'offre produit & ses configurations

Les artefacts remis, et quatre façons d'engager la mission

6

## Chiffrage, conditions & équipe

Comment la mission se chiffre, ce qu'elle suppose, qui la conduit

# L'offre en un coup d'œil

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

## MARCHÉ

BFA & secteur public ·  
Afrique

## NATURE

Conseil & AMOA, sept  
blocs

## PUBLIC

Sponsor, métier, DG,  
DSI

## DURÉE

De 10 jours à 18 mois

## CHARGE

Jour-homme au taux  
publié

## À PARTIR DE

Chiffrage établi au  
cadrage

## POUR QUOI FAIRE

**Les situations qui appellent cette mission**

- Un projet lancé sans cadrage métier robuste, ni critères de réussite partagés
- Des arbitrages Métier, DSI, Risques et prestataires qui ne se tranchent pas
- Une dérive du délai, du coût ou du périmètre, sans décision explicite
- Une solution livrée mais peu utilisée, et des bénéfices jamais mesurés

## CE QUE NOUS FAISONS

**Sept blocs, activables seuls ou enchaînés**

- Cadrage stratégique et business case
- Diagnostic et conception métier : capacités, processus cible, exigences
- Consultation, évaluation des candidats et rapport de choix
- Gouvernance, pilotage des décisions, des risques et des dépendances
- Recette, préparation de la bascule, adoption et mesure des bénéfices

## CE QUE VOUS RÉCUPÉREZ

**Des artefacts remis renseignés**

- La note de cadrage et le business case
- La chaîne d'exigences, de l'objectif stratégique à l'exigence testable
- Le dossier de consultation et sa grille d'évaluation multicritère
- Le dispositif de pilotage : RACI, journal des risques, tableau des décisions
- La stratégie de recette et le bilan de valeur post-déploiement

## NOTRE BILAN À DATE

**2**

MISSIONS

**200**

JOURS-H.

Cette fiche reprend, à l'identique, la page O9 de la présentation du cabinet. Les pages qui suivent la détaillent.

# Le besoin

Savoir définir une ambition et choisir une solution ne suffit pas à obtenir un résultat adopté

## DÉCIDEURS & ACHETEURS

### Qui prescrit, qui arbitre, qui signe

- Direction générale et sponsor — qui engagent le budget et répondent du résultat
- Direction métier commanditaire — qui exprime le besoin et vivra avec la solution
- DSI et direction de programme — qui cherchent un interlocuteur métier structuré
- Direction de la transformation, organisation et PMO
- Risques, conformité et SSI — associés à la mission, jamais substitués

## SIGNAUX DE DÉCLENCHEMENT

### Ce qui indique que l'offre est pertinente maintenant

- Projet lancé sans cadrage métier robuste, ni critères de réussite partagés
- Besoin rédigé en fonctionnalités, ou repris du catalogue d'un éditeur
- Arbitrages Métier / DSI / Risques / prestataires qui ne se tranchent pas
- Dérive du délai, du coût ou du périmètre, sans décision explicite
- Recette tardive ; données, migration et interfaces découvertes en fin de course
- Solution livrée mais peu utilisée, bénéfices jamais mesurés

Un signal suffit à justifier un cadrage. Trois ou plus : le projet est à remettre sous contrôle. L'entretien de cadrage est sans frais et sans engagement.

# Ce que nous avons déjà conduit

Cette offre s'appuie sur nos retours d'expérience, sous contrat et attestés

## FUSION DE DEUX SI BANCAIRES

### BGFIBank Congo et BGFIBank ADIC

- Cadrage du projet
- Élaboration des spécifications générales et préparation de la recette
- Accompagnement des phases de recette et d'homologation
- Préparation de la bascule et conduite du changement
- Capitalisation des référentiels métier et applicatifs
- Coordination globale du projet
- Mission réceptionnée par procès-verbal — attestation du 20 février 2026

## MODERNISATION DU SI DES FINANCES PUBLIQUES

### Ministère de l'Économie et des Finances du Gabon

- Inventaire de l'existant SI et métier des directions générales
- Schéma directeur des systèmes d'information de ces entités
- Cahier des charges du système intégré de gestion des finances publiques
- Cadrage et spécifications générales, audit qualité des données
- Recette de la solution cible et accompagnement de la bascule
- Coordination et pilotage transverse
- Contrat cadre d'assistance technique — note d'instruction du 4 juin 2025

Ces deux missions couvrent, sur le terrain, les blocs de cadrage, de conception, de recette, de bascule et d'adoption décrits dans les pages suivantes. Les attestations sont communiquées sur demande.

# La ligne de partage

Nous représentons les intérêts du métier et de la direction générale

## CE QUE NOUS PORTONS

Les intérêts du métier et de la direction générale

- La valeur attendue : objectifs, bénéfices, indicateurs — et leur mesure après la mise en service
- La traçabilité du besoin, de l'objectif stratégique jusqu'à l'exigence testée
- La qualité des décisions : ce qui doit être tranché, par qui, à quelle échéance
- L'aptitude opérationnelle : recette, données, bascule, adoption

## CE QUE NOUS NE FAISONS JAMAIS

La frontière que nous ne franchissons pas

- Nous ne nous substituons ni au sponsor, ni au chef de projet interne
- Nous ne prenons pas la maîtrise d'œuvre : nous ne développons pas, nous n'intégrons pas
- Nous ne vendons aucun outil et ne percevons aucune commission d'éditeur
- Nous ne remplaçons ni la DSI, ni les fonctions Risques, Conformité et SSI

## POURQUOI CETTE LIGNE

Une AMOA qui réalise n'arbitre plus

- Une AMOA qui livre devient juge et partie le jour où la recette échoue
- Notre indépendance vis-à-vis des éditeurs et des intégrateurs rend notre avis recevable en comité
- Elle nous permet de vous aider à choisir votre intégrateur, puis à le piloter
- Elle protège votre équipe : nous outillons ses décisions, nous ne les confisquons pas

OBR Partner ne remplace ni le métier, ni la DSI, ni l'intégrateur. Nous sécurisons leur alignement, leurs décisions et la valeur produite par le projet.

# Sept blocs activables

Tous les projets n'ont pas besoin d'un accompagnement complet — chaque bloc se vend seul

| Bloc                                  | Finalité                                                  | Livrables principaux                                                                          |
|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 • Cadrage stratégique               | Relier le projet aux objectifs et à la valeur attendue    | Note de cadrage, objectifs et résultats attendus, périmètre, parties prenantes, business case |
| 2 • Diagnostic & conception métier    | Comprendre l'existant et concevoir la cible               | Parcours, capacités, chaînes de valeur, processus actuel et cible, exigences                  |
| 3 • Consultation & choix de solution  | Sécuriser le choix de la maîtrise d'œuvre ou de l'éditeur | Dossier de consultation, grille d'évaluation multicritère, auditions, rapport de choix        |
| 4 • Gouvernance & pilotage            | Organiser les décisions, les risques et les dépendances   | Gouvernance et RACI, planning, journal des risques, reporting, comitologie                    |
| 5 • Conception & suivi de réalisation | Préserver la conformité de la solution au besoin          | Exigences et backlog, dossiers d'arbitrage, suivi des écarts et des validations               |
| 6 • Recette & mise en service         | Vérifier l'aptitude opérationnelle avant déploiement      | Stratégie de tests, cahiers de recette, suivi des anomalies, Go/No-Go, hypercare              |
| 7 • Adoption & mesure de la valeur    | Ancrer les usages et mesurer les bénéfices                | Analyse d'impacts, dispositif d'adoption, indicateurs, bilan post-déploiement                 |

Les blocs 1 et 7 sont ceux que les projets sautent le plus souvent — et ce sont eux qui déterminent si le projet produit un résultat.

# Notre méthode

## Cinq fils rouges tenus d'un bout à l'autre de la mission

### ALIGNEMENT

Le projet rattaché à la stratégie

- Un objectif stratégique nommé, et les résultats attendus
- Les capacités métier à développer
- Les chaînes de valeur touchées
- Les indicateurs de valeur, définis avant le lancement

### CONCEPTION

Le besoin part des acteurs, pas des écrans

- Acteurs, parcours, activités, irritants
- Décisions à prendre et données mobilisées
- Exigences de performance, de sécurité et de conformité
- La fonctionnalité vient après, jamais avant

### DÉCISIONS

Le pilotage rend visible ce qui doit être tranché

- Les décisions attendues, leur responsable et leur échéance
- Risques, dépendances et hypothèses tenus dans un journal unique
- Les écarts entre la cible et ce qui se construit réellement

### SÉCURISATION

Intégrée au cadrage, pas avant la bascule

- Données, sécurité, conformité, architecture et continuité traitées dès le cadrage
- La conduite du changement engagée avec la conception
- Aucune de ces dimensions n'est découverte en fin de projet

### VALEUR

Au-delà du coût, du délai et du périmètre

- L'usage réel, la qualité et la satisfaction
- La performance opérationnelle et la maîtrise des risques
- Les bénéfices financiers et non financiers, mesurés après la mise en service

Ce ne sont pas cinq principes inventés pour cette offre : c'est la colonne vertébrale Objectifs → Chaînes de valeur → Capacités → Indicateurs de nos missions de schéma directeur, appliquée à un projet unique.

# La gouvernance par les décisions

Aucune réunion sans décision attendue, aucune décision sans responsable ni échéance

| Instance                     | Rythme                              | Ce qui s'y décide                                                      | Ce que nous y apportons                                                         |
|------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Comité de pilotage           | Mensuel                             | Arbitrages de périmètre, de budget et de délai ; validation des jalons | Le tableau des décisions attendues, l'état des risques, des scénarios chiffrés  |
| Comité projet                | Hebdomadaire                        | Avancement, écarts, levée des points bloquants                         | Le suivi des exigences et des écarts, le journal des risques et des dépendances |
| Ateliers métier              | Selon la phase                      | Conception détaillée, règles de gestion, cas de recette                | L'animation, la formalisation et la traçabilité des choix                       |
| Comité de recette & Go/No-Go | Avant chaque mise en service        | Aptitude opérationnelle, décision de bascule                           | La stratégie de tests, l'état des anomalies, une recommandation motivée         |
| Bilan de valeur              | 3 à 6 mois après la mise en service | Bénéfices obtenus, écarts, décisions correctives                       | La mesure des indicateurs définis au cadrage                                    |

C'est ce qui distingue un pilotage d'un reporting : le reporting décrit ce qui s'est passé, le pilotage prépare ce qui doit être décidé.

# Ce que vous récupérez à l'issue de la mission

Des modèles de livrable renseignés sur votre projet, et réutilisables sur le suivant

## La note de cadrage

Objectifs, périmètre, parties prenantes, critères de réussite et business case — le document qui engage.

## La chaîne d'exigences

De l'objectif stratégique à l'exigence testable : capacités, processus cible, règles de gestion, tracées de bout en bout.

## Le dossier de consultation

Cahier des charges, grille d'évaluation multicritère, trame d'audition, rapport de choix motivé.

## Le dispositif de pilotage

Gouvernance et RACI, planning, journal des risques et dépendances, tableau des décisions, trame de reporting.

## La stratégie de recette

Plan de tests, cahiers de recette, suivi des anomalies, critères de Go/No-Go, dispositif d'hypercare.

## L'adoption & le bilan de valeur

Analyse d'impacts, plan d'accompagnement, indicateurs d'usage, bilan post-déploiement.

Tous ces artefacts vous appartiennent ; les référentiels et grilles qui les produisent sont concédés en licence d'usage interne illimitée. Vous pouvez rejouer la démarche sur le projet suivant sans nous.

# Ce que l'offre produit

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

| ACTIVITÉS<br>Ce que fait OBR Partner                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | LIVRABLES<br>Ce que vous recevez                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | RÉSULTATS<br>Ce que vous pouvez<br>décider ou améliorer                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | IMPACT<br>La valeur mesurable<br>visée                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Cadrage du projet et formalisation de la valeur attendue</li><li>• Conception métier : parcours, capacités, processus cible, exigences</li><li>• Consultation, évaluation des candidats et recommandation de choix</li><li>• Animation de la gouvernance et préparation des arbitrages</li><li>• Stratégie et pilotage de la recette, préparation de la bascule</li><li>• Dispositif d'adoption et mesure des bénéfices</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Note de cadrage et business case</li><li>• Chaîne d'exigences tracée, de l'objectif à l'exigence testable</li><li>• Dossier de consultation, grille d'évaluation et rapport de choix</li><li>• Gouvernance, RACI, journal des risques, tableau des décisions</li><li>• Stratégie de tests, cahiers de recette et recommandation de Go/No-Go</li><li>• Plan d'adoption, indicateurs d'usage et bilan post-déploiement</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Un périmètre et des critères de réussite partagés, opposables en comité</li><li>• Des arbitrages tranchés à l'échéance, avec un responsable identifié</li><li>• Une solution conforme à ce qui a été demandé, vérifiée avant la bascule</li><li>• Des utilisateurs préparés, et un usage effectivement constaté</li><li>• Des bénéfices mesurés, et non supposés</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Moins de dérive de périmètre, de coût et de délai</li><li>• Moins d'anomalies découvertes après la mise en service</li><li>• Un taux d'utilisation conforme à l'hypothèse du business case</li><li>• Une capacité de conduite de projet qui reste dans la maison</li></ul> |

# Quatre façons d'engager la mission

Du diagnostic de dix jours à l'accompagnement d'un programme

1

## AMOA Recovery

Un diagnostic indépendant en dix jours, une cartographie des écarts et de leurs causes, des scénarios de redressement et un plan à 30, 60 et 90 jours. Pour un projet qui dérive.

2

## AMOA Cadrage

Le bloc 1 et l'essentiel du bloc 2 : objectifs, périmètre, parties prenantes, exigences structurantes, gouvernance, risques, macro-planning et business case. Le point d'entrée naturel.

3

## AMOA ciblée

Un bloc précis : expression de besoins, consultation, migration des données, recette, conduite du changement ou Go-Live. Quand l'équipe tient le projet, mais pas cette phase-là.

4

## AMOA de bout en bout

De l'initialisation au bilan de valeur : deux profils seniors en permanence, et une équipe élargie sous notre direction de mission. Pour les programmes dont la gouvernance est établie.

Les configurations 1 et 2 sont courtes, à périmètre et à prix fermes. Ce qu'elles mettent au jour permet de dimensionner la suite honnêtement.

# AMOA Recovery

Remettre sous contrôle un projet engagé — un avis indépendant, des scénarios, un plan daté

## LE DIAGNOSTIC

Dix jours, sans immobiliser l'équipe projet

- Entretiens : sponsor, métier, DSI, maîtrise d'œuvre et fonctions de contrôle
- Revue documentaire : cadrage, exigences, contrats, planning, anomalies, comptes rendus
- Cartographie des écarts : périmètre, exigences, délais, coûts, qualité, gouvernance
- Analyse des causes — distinguer les symptômes des mécanismes qui les produisent

## LES SCÉNARIOS

Ce qu'il est encore raisonnable de faire

- Deux à quatre scénarios de redressement, avec leurs conséquences sur le périmètre, le délai et le coût
- Un avis motivé sur la poursuite, la renégociation ou l'arrêt
- Les décisions qui reviennent au sponsor, et leur échéance

## LE PLAN 30 · 60 · 90

Un redressement daté, pas une liste de recommandations

- À 30 jours : les mesures qui arrêtent la dérive
- À 60 jours : ce qui doit être reconstruit — exigences, gouvernance, stratégie de recette
- À 90 jours : les indicateurs qui prouvent le retour sous contrôle
- Accompagnement du redressement en option, sous l'autorité du sponsor

Un diagnostic Recovery est conduit par un tiers qui n'a pas participé au projet et n'a aucun intérêt dans sa poursuite. C'est cette position, et elle seule, qui rend l'avis recevable devant un comité de pilotage.

# Comment cette mission se chiffre

Nous ne publions pas de grille — et voici pourquoi, et comment le prix s'établit

1

## L'unité est le jour-homme

Au taux publié de notre grille de conseil. Aucun forfait n'est bâti sur une estimation que nous ne saurions pas justifier ligne à ligne.

2

## Le chiffrage suit le cadrage

La charge d'une AMOA dépend de la taille du projet, de sa durée et des blocs activés. Une fourchette publiée serait fausse dans les deux sens.

3

## Un forfait par phase

Chaque bloc activé fait l'objet d'un forfait, adossé à des livrables nommés et à un jalon de validation.

4

## Une enveloppe mensuelle plafonnée

Pour les missions longues : une capacité maximale en jours, des résultats attendus, un comité mensuel de revue et un mécanisme d'ajustement du périmètre.

Le premier engagement est toujours court : un cadrage ou un diagnostic, à périmètre et à prix fermes. Le chiffrage de la suite est établi à partir de ce que ce premier travail a mis au jour — pas avant, et jamais sur la seule foi d'une présentation.

# 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

- Un sponsor identifié, disponible, et en capacité d'arbitrer
- Un chef de projet interne désigné : nous outillons sa décision, nous ne la remplaçons pas
- Des référents métier libérés — leur indisponibilité est la première cause d'échec des AMOA
- L'accès à la documentation du projet, aux contrats et aux comptes rendus de comité
- Un mandat écrit sur ce que nous pouvons demander, et à qui
- La volonté d'assumer les arbitrages que le cadrage ou le diagnostic rendra nécessaires

## GOUVERNANCE

### Quatre acteurs, des rôles distincts

- Le client — désigne le sponsor et le chef de projet, arbitre, mobilise les métiers, décide des suites
- OBR Partner — représente les intérêts du métier et de la direction générale, prépare et outille les décisions, alerte sans filtre, ne décide pas à votre place
- Maîtrise d'œuvre, éditeur ou intégrateur — conçoit et réalise ; nous vérifions la conformité de ce qui est livré à ce qui a été demandé
- Risques, conformité et SSI — apportent les exigences ; nous les intégrons au cadrage plutôt qu'à la recette

Ces conditions sont rappelées dans la proposition. Aucune n'est une formalité : chacune a déjà fait la différence entre un projet sous contrôle et un projet qui dérive.

# Frais de mission

Trois modalités alternatives, à convenir avant l'intervention

1

## Prise en charge directe

L'établissement 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 et par intervenant, 2 000 € par vol aller-retour.

Les phases conduites à distance n'engendrent aucun frais de déplacement. Toute dépense exceptionnelle ou tout dépassement significatif fait l'objet d'un accord préalable.

# Conditions contractuelles

## Le cadre de la mission, arrêté avant son démarrage

| Rubrique                          | Engagement                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Confidentialité</b>            | Accord de confidentialité réciproque signé avant toute transmission de document. Les informations reçues restent internes à la mission et ne sont citées dans aucun autre contexte. |
| <b>Données</b>                    | Les données de production ne sont manipulées que si la mission l'exige, sur des jeux anonymisés lorsque c'est possible, et dans votre environnement.                                |
| <b>Propriété des livrables</b>    | Les livrables produits pour vous — cadrage, exigences, dossiers de consultation, plans, bilans — vous appartiennent sans restriction.                                               |
| <b>Propriété des référentiels</b> | Les référentiels, grilles et trames qui les produisent restent la propriété d'OBR Partner, et vous sont concédés en licence d'usage interne illimitée.                              |
| <b>Indépendance</b>               | Conseil et AMOA, jamais maîtrise d'œuvre. Aucun outil vendu, aucune commission d'éditeur ou d'intégrateur, aucun intérêt dans les solutions recommandées.                           |
| <b>Conflit d'intérêts</b>         | Nous déclarons toute mission conduite chez un éditeur ou un intégrateur candidat avant d'intervenir sur une consultation.                                                           |
| <b>Assurance</b>                  | Responsabilité civile professionnelle ; attestation communiquée sur demande.                                                                                                        |
| <b>Règlement &amp; validité</b>   | Conseil : 30 % à la commande, 30 % à un jalon intermédiaire, 40 % à la restitution finale. Paiement à 30 jours. Proposition valable 30 jours.                                       |

# Projets cibles & personnalisation

Trois curseurs : la nature du projet, son origine, et l'intensité de notre intervention

## AXE 1

### Nature du projet

- Core banking, fusion et migration de systèmes d'information
- CRM et poste de travail commercial
- Digitalisation des parcours clients
- Données, intelligence artificielle et automatisations
- Cybersécurité et résilience opérationnelle
- Organisation, qualité et modèle d'agence

## AXE 2

### Origine du projet

- Projet issu d'un plan stratégique ou d'un schéma directeur
- Programme réglementaire structurant
- Fusion, acquisition ou intégration d'une filiale
- Remplacement d'un progiciel en fin de vie
- Modernisation d'un système public de gestion
- Projet déjà engagé, et en difficulté

## AXE 3

### Intensité de l'intervention

- Diagnostic Recovery — dix jours
- Cadrage avant engagement
- Une phase critique — un bloc activé
- Bout en bout, en équipe élargie
- Revue indépendante ponctuelle, à un jalon
- Présentiel, distanciel ou alternance des deux

Ce qui change : références réglementaires, cas d'usage, vocabulaire. Ce qui ne change pas : la structure, la méthode et les outils remis.

# L'équipe & OBR Partner

Deux profils seniors en permanence sur la mission, une équipe dimensionnée au programme

## ZSO

### Direction de mission

- Direction de programmes de transformation et de missions d'AMOA, en banque et en finances publiques
- Architecture d'entreprise — TOGAF L1 & L2, mastère spécialisé (CentraleSupélec)
- Gouvernance SI, cartographie des capacités et des chaînes de valeur, pilotage économique des projets
- Interlocuteur unique du sponsor, garant de la qualité des livrables

## MSY

### Direction de programme & surveillance

- 36 ans en systèmes d'information : direction de grands programmes et surveillance des engagements
- Programmes de gestion de prêts, systèmes assurantiels et de protection sociale, de la conception à la bascule
- Direction de centres de services de 60 à 200 personnes, multi-sites et multi-pays
- Ingénieur EPITA. Intervenant OBR Partner sur le schéma directeur SI de BGFI Services

## L'ÉQUIPE ÉLARGIE

### Mobilisée selon l'ampleur du programme

- Sécurité, conformité et résilience — expert certifié CISSP, CISM, CISA, ISO 27001 et ISO/IEC 42001, mobilisé dès le cadrage
- AMOA métier, PMO, recette, conduite du changement, données et migration
- Experts sectoriels et partenaires spécialisés, sous notre direction de mission
- Pas de pyramide de juniors : deux seniors sur toute la durée, et des renforts ciblés

ZSO et MSY sont présents du cadrage au bilan de valeur — ce sont eux qui siègent à votre comité de pilotage. Les références de nos intervenants ont été acquises à titre individuel ; elles ne constituent pas des missions du cabinet.

# Faisons le point sur votre projet

Un entretien de cadrage, sans frais et sans engagement, suffit à dire si le projet est sous contrôle — et ce qu'il faudrait pour qu'il le soit.

---

**Zouber Sotbar — Fondateur**

zouber.sotbar@obr-partner.com · +33 7 81 02 87 96 · [www.obr-partner.com](http://www.obr-partner.com)

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

