

ROI First...

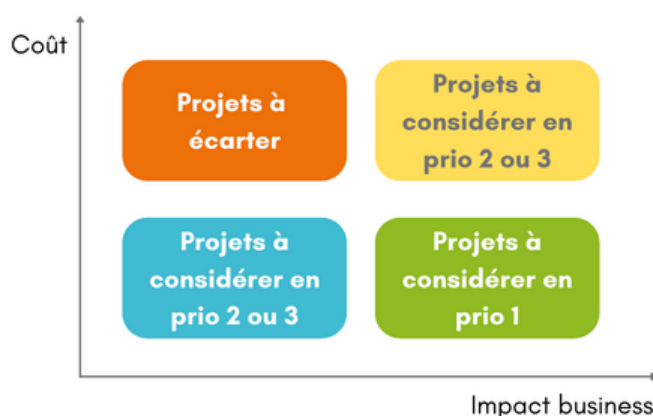
Investir dans les projets data rentables: la clé de votre succès



1. Le principe

L'approche **ROI First** consiste à évaluer les projets sur la base de leur potentiel de retour sur investissement avant de les lancer. Cela signifie qu'il faut évaluer les coûts potentiels d'un projet ainsi que les bénéfices prévus pour déterminer si les ressources nécessaires doivent être allouées pour le mener à bien.

A titre illustratif, la matrice de priorisation ci-dessous, aide à hiérarchiser les projets en utilisant des critères importants d'évaluation pour déterminer la priorité.



2. Les avantages

- Éviter de mener des projets peu ou pas du tout rentables pour se concentrer sur ceux qui ont un fort potentiel de retour sur investissement. Cela permet d'optimiser l'utilisation des ressources en concentrant les efforts sur les projets importants
- Prioriser les projets en fonction de leur impact sur les objectifs de l'entreprise. Cela permet d'augmenter les chances de succès des projets en les dotant d'une meilleure organisation, d'un suivi renforcé et des ressources nécessaires

3. La démarche de mise en œuvre

Mettre en place une pratique *ROI first* dans une organisation requiert une démarche stratégique qui peut être décomposée en plusieurs étapes :

- **Définir les objectifs métier** : la première étape consiste à clarifier les objectifs métier de l'entreprise et les métriques associées. Les objectifs métier peuvent varier considérablement selon l'entreprise et les secteurs d'activité, voici quelques exemples :
 - Améliorer la qualité des produits : cet objectif peut être mesuré à l'aide de métriques telles que le taux de réclamation ou encore le nombre de produits défectueux
 - Améliorer la satisfaction client : cet objectif peut être mesuré à l'aide de métriques telles que les taux de rétention de la clientèle, les scores de satisfaction des clients
 - Augmenter les ventes : cet objectif peut être mesuré à l'aide de métriques telles que le nombre total de ventes ou encore le taux de conversion des prospects en clients

- **Évaluer les opportunités que représente le projet** : une fois les objectifs métier clairement définis, l'étape suivante consiste à évaluer l'impact que le projet peut avoir sur les objectifs. Cela peut être réalisé en formulant des hypothèses solides sur la base des données de benchmark disponibles, à la fois internes et externes à l'entreprise. Il existe plusieurs méthodes pour évaluer l'impact business des projets :
 - Évaluation de la valeur métier : déterminer la valeur ajoutée que le projet apportera à l'entreprise en termes de satisfaction client, de ventes, d'efficacité opérationnelle, etc.
 - Matrice de priorisation : évaluer les projets en fonction de critères importants, tels que la complexité, la pertinence pour les objectifs de l'entreprise, le coût et la faisabilité, pour déterminer la priorité des projets.
 - Évaluation du risque : évaluer les risques du projet, tels que la complexité technique, les dépendances, les incertitudes du marché, pour déterminer le niveau de risque associé au projet et prendre une décision informée sur la poursuite ou non du projet.

- Analyse des coûts et des bénéfices (TCO / ROI) : évaluer les coûts potentiels du projet et les bénéfices prévus pour déterminer le ROI attendu.
- Modélisation financière : créer un modèle financier pour prévoir les impacts financiers du projet, tels que les coûts, les bénéfices, les cash-flows et le ROI

- **Mise en œuvre du projet :**

- **Allouer les ressources** : une fois les projets prioritaires identifiés, il est important d'allouer les ressources appropriées pour les mettre en œuvre. Cela peut inclure la mise en place d'une équipe dédiée, l'attribution de budget et le sponsor des décideurs clés
- **Piloter l'avancement** : enfin, il est important de surveiller les progrès des projets et de mesurer les bénéfices réels pour s'assurer que les projets contribuent bien aux objectifs métier de l'entreprise.