



LE CHOIX DU BON OUTIL

© June 2010, Dr David Hillson HonFAPM, PMI Fellow

david@risk-doctor.com

Le processus risque génère un volume considérable de données relatives à l'analyse, les rapports, la prise de décisions et les actions. Des outils peuvent nous aider à gérer efficacement ces données. Par contre, il existe un énorme choix d'outils ; alors comment choisir l'outil le mieux adapté à vos besoins ? Les facteurs suivants doivent être pris en compte :

- *Les utilisateurs.* Demandez aux utilisateurs potentiels du système de ce dont ils ont besoin. Considérez chaque groupe d'utilisateurs car leurs besoins peuvent être différents.
- *La fonctionnalité.* Définissez et priorisez les fonctions techniques de l'outil, relatifs à la gestion du risque.
- *Adéquation avec le processus.* Assurez-vous que votre processus risque est mature et stable. Vérifiez ensuite que l'outil peut supporter votre processus.
- *Intégration.* Examinez comment l'outil risque devra s'intégrer avec les autres outils et processus dans les projets et dans l'entreprise en général.
- *Les rapports.* Définissez les rapports sur les risques dont vous aurez besoin, ainsi que la possibilité de produire des rapports sur mesure.
- *La formation.* Déterminez la formation dont votre personnel pourrait avoir besoin pour utiliser efficacement l'outil risque.
- *Adaptabilité.* Décidez sur la nécessité d'un système extensible et compressible si vous devez gérer le risque dans des projets de tailles différentes et à plusieurs niveaux à travers l'organisation.
- *Le support.* Réfléchissez sur la maintenance à long terme dont vous pourriez avoir besoin après l'achat de l'outil.
- *Potentiel d'expansion.* Évaluez comment l'outil choisi devra croître avec votre affaire.
- *Un coût abordable.* Prenez en compte votre budget, y-compris l'achat de l'outil, une customisation possible, le coût d'un pilote, le nettoyage et la transcription de données, la formation, la communication et le déploiement. Par contre, le coût ne doit pas être le critère déterminant – il faut mettre le prix nécessaire pour acheter ce dont vous avez besoin.

Ces facteurs peuvent servir pour rédiger une « spécification des besoins fonctionnels » qui définit vos exigences concernant votre outil. Ce document classe les exigences par catégories : essentielles, désirables, optionnelles. Vous pourrez même développer un système pondéré de notation basé sur la liste des exigences.

Vous pouvez ensuite utiliser cette spécification pour filtrer les outils risque pour extraire une liste réduite des fournisseurs potentiels qui répondent à tous – ou presque tous – les critères. Invitez ces vendeurs à présenter leur outil en plus de détails. Testez chaque outil risque pour être sûr que les arguments de vente correspondent bien à la réalité. Invitez des vrais utilisateurs à participer aux tests pour savoir si l'outil satisfait à leurs besoins. Demandez aux vendeurs s'ils peuvent adapter leur outil à vos besoins. Soyez prêt à poser des questions difficiles.

Un outil risque, aussi bon soit-il, ne pourra pas garantir le management efficace des risques : une copie de Microsoft Word ne fait pas de vous un bon écrivain, et le fait de posséder une perceuse ne prouve pas que vous puissiez construire une armoire. De la même manière, l'utilisation d'un outil risque ne garantit pas une aptitude à manager les risques. Par contre les outils ont leur rôle à jouer pour soutenir le processus risque – à condition de choisir le bon.