

BUSINESS RELATIONSHIP MANAGEMENT PROFESSIONAL (BRMP®)

> Développez vos compétences en Business Relationship Management et obtenez la certification BRMP® du BRM Institute

Le Business Relationship Management (BRM) est une nouvelle pratique managériale visant à favoriser l'émergence d'une relation créatrice de valeur entre la DSI et ses partenaires métiers. Elle s'appuie sur un ensemble de savoirs, de compétences et de comportements spécifiques. La formation et la certification Business Relationship Management Professional (BRMP®) ont pour objectif de transmettre les fondamentaux nécessaires à l'exercice du Business Relationship Management, quel que soit le niveau d'expérience du praticien.

La formation BRMP® s'appuie sur le corpus de connaissance formalisé par le Business Relationship Management Institute. L'objectif pour les participants est de se familiariser avec le vocabulaire et les enjeux du BRM, tout en préparant activement la certification BRMP®. La formation est dispensée en français par un formateur certifié et accrédité, à partir du support de cours anglophone.

A l'issue de la formation, les certifiés BRMP® sont en mesure d'expliquer :

- Quel est le rôle du Business Relationship Management,
- Comment se positionner et agir en partenaire stratégique des Métiers,
- Comment utiliser les techniques de gestion de portefeuille pour maximiser la valeur Métier,
- Comment réussir les phases de transition et minimiser les pertes de valeur,
- Quel est le rôle du BRM dans la gestion des services et des niveaux de service, en alignement avec les besoins Métiers,
- Quels sont les principes d'une communication efficace et convaincante.

Description de la formation

1 Vue d'ensemble du Business Relationship Management

- Être capable d'expliquer les objectifs et le rôle du BRM
- Comprendre pourquoi le BRM prend actuellement de l'importance et comment il permet de répondre aux enjeux des Métiers et de la DSI
- Expliquer la courbe d'évolution entre la maturité de la demande des Métiers et celle de l'offre de la DSI et comment elle impacte le rôle du BRM
- Comprendre les leviers qui permettent de mettre en place une relation mature, être capable de faire la différence entre les rôles tactiques et stratégiques du BRM, et

Page 1 sur 4



d'expliquer le lien avec les niveaux de maturité Preneur d'Ordre, Partenaire de Confiance et Partenaire Stratégique

- Être capable d'expliquer les structures organisationnelles classiques pour le BRM

2 Le partenariat stratégique

- Comprendre et utiliser la gestion de la demande pour générer de la valeur à partir des investissements, des services et des actifs de la DSI
- Être capable d'utiliser les outils et processus du BRMI pour renforcer les relations entre le Métier et la DSI
- Comprendre comment et à quel moment la DSI doit intervenir dans le cycle de décision des Métiers
- Formaliser, conjointement avec le Métier, un contrat de partenariat stratégique

3 La connaissance Métier

- Comprendre le rôle du BRM pour limiter les pertes de valeur
- Comprendre comment établir des feuilles de route à partir de la stratégie Métier
- Comprendre comment le processus de gestion de la valeur permet, en reliant la stratégie Métier, la stratégie SI, le Portefeuille Projet et le Business Case, de définir les priorités, de communiquer et d'augmenter la valeur créée pour le Métier
- Être capable de clarifier les initiatives stratégiques et d'identifier des indicateurs de résultats Métiers

4 La gestion de portefeuille

- Comprendre pourquoi la gestion de portefeuille est le mécanisme au centre du processus de gestion de la valeur
- Comprendre comment appliquer les techniques de gestion de portefeuille au cycle de vie complet des investissements, qu'ils soient récents, anciens ou nouveaux
- Comprendre les relations entre gestion de projet, gestion de programme et gestion de portefeuille, et comment l'ensemble permet d'optimiser la valeur générée pour le Métier
- Connaître les deux systèmes classiques de classification du portefeuille et comment les utiliser pour équilibrer le portefeuille
- Comprendre comment les structures et les processus de gouvernance sont utilisés pour soutenir la gestion de portefeuille

5 La gestion de transition

- Comprendre ce qu'est la gestion de transition et pourquoi c'est important pour le BRM
- Comprendre comment créer le sentiment d'urgence au sein des parties prenantes



- Comprendre les rôles clés nécessaires pour réussir une transition Métier
- Comprendre les concepts clés de leadership du changement
- Comprendre pourquoi il est important de bien clarifier les détails du changement et connaître les méthodes classiques pour parvenir à cette clarification
- Comprendre comment « l'analogie de la falaise » permet d'illustrer tous les facteurs clés de la gestion de transition

6 Le domaine de la DSI

- Comprendre la définition « orientée valeur » d'un service
- Comprendre la distinction entre un produit et un service, et les implications pour le BRM
- Comprendre les différentes composantes de la valeur d'un service et comment les contraintes de la DSI impactent le rôle du BRM

7 La communication efficace

- Comprendre les composantes d'une communication efficace
- Comprendre comment influencer les personnes sur lesquelles on n'exerce pas de contrôle direct
- Être capable de s'exprimer à travers une proposition de valeur unique

Les plus de cette formation

Ce séminaire est spécialement conçu pour permettre aux participants d'assimiler les concepts clés proposés par le BRM Institute, et de préparer la certification dans les meilleures conditions. Les nombreux retours d'expérience du formateur permettent d'illustrer les concepts et d'accroître la compréhension.

Participants

- Business Relationship Managers, Responsables de Comptes ou tout autre personne exerçant une fonction similaire,
- Responsables Métiers,
- Responsables des Systèmes d'Information,
- Responsables de gouvernance SI, Gestionnaires de portefeuille projets,
- Candidats à la certification BRMP®,
- Toute personne soucieuse d'améliorer ses connaissances dans le domaine du Business Relationship Management ou des relations DSI-Métiers.

Pré-requis

Aucune connaissance particulière n'est requise pour participer à ce séminaire. Le cours consiste en une préparation intense à l'examen de certification. Anglais requis.

Un support de cours reprenant les éléments essentiels de la certification est fourni aux participants. Il est cependant vivement conseillé aux participants de se procurer le manuel complet « The BRMP® Guide to the BRM Body of Knowledge », disponible sur Amazon ou chez l'éditeur Van Haren Publishing.



Durée, dates, lieu et tarifs

La formation dure 3 jours. Elle est dispensée à Paris et à Lausanne. Son prix est de 3 370 € HT sur Paris et 3 820 CHF en Suisse (frais de certification inclus et déjeuners 3 jours).

Si vous passez la certification à Paris la formation peut être prise en charge par l'OPCA de votre entreprise car Acadys est un organisme certifié agréé. Néanmoins il n'y a pas de procédure existante pour la prise en charge de la formation en Suisse.

Examen de certification

L'examen de certification BRMP® est inclus dans le prix de la formation et n'entraîne pas de coût supplémentaire pour le participant. Il a lieu à la fin du troisième jour de formation, ou à une date ultérieure avec accord du formateur. Il se déroule en anglais sous forme d'un QCM de 50 questions à compléter en 40 minutes. La certification est obtenue à partir de 25 bonnes réponses. Aucun document n'est autorisé pendant l'examen.

Un examen blanc est proposé dans le cadre de la formation.

A NOTER : à Paris le support de cours et l'examen QCM sont traduits en Français. Cependant en Suisse le support de cours et l'examen QCM seront donnés en anglais.

Rôles et responsabilités

ACADYS est l'organisme agréé pour dispenser la formation Business Relationship Management Professional (BRMP) et pour surveiller le déroulement de l'examen de certification. Le Business Relationship Management Institute (BRMI) est l'organisme propriétaire du produit Business Relationship Management Professional (BRMP). APMG est l'organisme en charge de fournir l'agrément à ACADYS et d'organiser les examens de certification. IT Chapter est notre partenaire qui fournit un intervenant francophone habilité à donner la certification.



BRMP® est une marque déposée du Business Relationship Management Institute. ACADYS & IT Chapter sont l'Organisme de Formation Accrédité (ATO) par APMG International et le BRM Institute pour dispenser les formations certifiantes au BRMP®.

