Les 10 points d'un cadrage BI.

À poser avant de construire quoi que ce soit.

1	**Contexte**	Pourquoi ce projet, et pourquoi maintenant ?
2	**Objectifs**	Quel résultat attend-on, et quelles décisions doit-il appuyer ?
3	**Parties prenantes**	Qui décide, qui utilise, qui valide les chiffres ?
4	**Sources de données**	Où sont-elles, depuis quand, qui les alimente, quelle qualité ?
5	**Périmètre**	Ce qui est dedans, ce qui est dehors, ce qui est pour plus tard.
6	**Livrables**	Qu'est-ce qui sera livré, et sous quelle forme ?
7	**Calendrier**	Quelles étapes, quelles dates clés, quelles disponibilités ?
8	**Critères de succès**	À quoi saura-t-on que le projet est réussi ?
9	**Accès aux données**	Qui donne les accès, avec quels droits, et quand ?
10	**Communication**	Quels points réguliers, quel canal, qui informer ?

À la fin : je reformule par écrit et je fais valider. Une note de cadrage, signée.

Boubacar Nikiema

Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

1. Contexte

Comprendre d'où vient le projet : le problème ou l'événement qui le déclenche.

Les questions à poser

Qu'est-ce qui a déclenché ce projet, et pourquoi maintenant ?

Comment fait-on aujourd'hui, sans ce dashboard ?

Qu'est-ce qui ne marche pas dans la situation actuelle ?

Qui a demandé ce projet, et pour quelle raison ?

Le piège : Partir de « on veut un dashboard » sans savoir quel problème il doit résoudre.

À avoir à la fin : Une phrase qui décrit le problème de départ.

Boubacar Nikiema
Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

2. Objectifs

Ce que le projet doit permettre de faire, et les décisions qu'il doit appuyer.

Les questions à poser

Quelle décision sera prise grâce à ce dashboard ?

Qui la prend, et à quelle fréquence ?

Qu'est-ce qui changera concrètement après la livraison ?

Si on ne devait retenir qu'un objectif, lequel ?

Le piège : Accepter dix objectifs. Un projet qui veut tout faire ne fait rien correctement.

À avoir à la fin : Un à trois objectifs, formulés comme des décisions.

Boubacar Nikiema
Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

3. Parties prenantes

Savoir qui décide, qui utilise, qui valide les chiffres et qui doit être informé.

Les questions à poser

Qui décide, et qui porte le projet (le sponsor) ?

Qui utilisera le dashboard au quotidien ?

Qui fournit les données, et qui valide les chiffres ?

Qui doit être informé sans intervenir ?

Le piège : Ne parler qu'à la personne qui a fait la demande, et découvrir à la livraison que celui qui valide n'est pas d'accord.

À avoir à la fin : Une liste de noms, chacun avec son rôle.

Boubacar Nikiema
Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

4. Sources de données

Savoir où sont les données, depuis quand, et dans quel état.

Les questions à poser

Où sont-elles stockées ? Excel, ERP, CRM, base SQL ?

Depuis quand existent-elles, et quel historique ?

Qui les alimente, automatiquement ou à la main ?

Quels problèmes de qualité a-t-on déjà constatés ?

Pouvez-vous me partager un extrait, anonymisé si besoin ?

Chez FreshMarket : 8 tables Excel, de janvier 2024 à mai 2026, avec un export mensuel.

Le piège : Croire « on a tout dans l'ERP » sans avoir vu un seul extrait.

À avoir à la fin : La liste des sources, avec un extrait de chacune.

Boubacar Nikiema
Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

5. Périmètre

Ce qui est dedans, ce qui est dehors, et ce qui est gardé pour une phase 2.

Les questions à poser

Quels indicateurs, entités, périodes et utilisateurs sont dedans ?

Qu'est-ce qui est clairement dehors ?

Quelles idées notons-nous pour une phase 2 ?

Que fait-on quand une nouvelle demande arrive en cours de route ?

Chez FreshMarket : dedans, les ventes et marges par magasin et catégorie. Dehors, la prévision des ventes et les données de fidélité. Phase 2, le suivi des ruptures de stock.

Le piège : Un client qui n'a jamais lu « hors périmètre » croit que tout est inclus.

À avoir à la fin : Une liste écrite : dedans, dehors, plus tard.

Boubacar Nikiema
Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

6. Livrables

Ce qui sera remis au client, et sous quelle forme.

Les questions à poser

Quels livrables exactement : dashboard, rapport, documentation, formation ?

Sous quel format et sur quel outil ?

Combien de pages, quels filtres, quel niveau de détail ?

Mise à jour automatique ou manuelle ?

Le piège : Dire « un dashboard » sans préciser ce que ça contient. Chacun s'en fait une idée différente.

À avoir à la fin : Une liste de livrables, chacun avec son format.

Boubacar Nikiema
Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

7. Calendrier

Les étapes, les dates clés, et ce dont chacune dépend.

Les questions à poser

Quelle date limite, et d'où vient-elle ?

Quelles étapes : données reçues, première version, validation ?

Quand les personnes clés sont-elles disponibles pour valider ?

Que se passe-t-il si les données arrivent en retard ?

Le piège : Un calendrier qui oublie le temps d'obtenir les données et celui des validations.

À avoir à la fin : Des jalons datés, avec ce dont chacun dépend.

Boubacar Nikiema

Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

8. Critères de succès

Comment on saura que le projet est réussi.

Les questions à poser

À quoi verra-t-on que le projet est réussi ?

Quels chiffres doivent être justes, et validés par qui ?

Qui l'ouvrira, et à quelle fréquence ?

Quand considère-t-on le projet comme terminé ?

Le piège : Ne rien définir. Le projet n'est jamais terminé, ou il est jugé selon l'humeur du moment.

À avoir à la fin : Trois critères que l'on peut vérifier.

Boubacar Nikiema
Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

9. Accès aux données

Obtenir les accès avant d'en avoir besoin.

Les questions à poser

Qui donne les accès, et en combien de temps ?

Quels droits : lecture seule, exports, base de données ?

Y a-t-il des données sensibles, à anonymiser ou protéger ?

Où les données reçues seront-elles stockées ?

Le piège : Attendre le début de la construction pour demander les accès. Ça peut durer plus longtemps que la construction elle-même.

À avoir à la fin : La liste des accès demandés, avec un responsable et une date.

Boubacar Nikiema
Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

10. Communication

Comment on se parle pendant le projet.

Les questions à poser

Quels points réguliers, et avec qui ?

Quel canal : mail, réunion, messagerie ?

Qui prévenir en cas de retard ou de blocage ?

Comment valide-t-on un changement demandé en cours de route ?

Le piège : Ne se parler qu'à la livraison. Les écarts se découvrent alors trop tard.

À avoir à la fin : Un rythme de points et un interlocuteur par sujet. Puis une note de cadrage, validée par écrit.

Boubacar Nikiema
Analyste BI · Formation Analyste BI Pratique ngroupmediadigital.com/formations/

Apprends à cadrer un projet BI sur un cas concret.

On part d'un cas fil rouge : une chaîne de supermarchés à Abidjan.

La réunion de cadrage, de A à Z

L'audit et le nettoyage des données

La modélisation et les mesures DAX

Un dashboard décisionnel, livré et validé

Découvre la formation

ngroupmediadigital.com/formations/

Boubacar Nikiema
Analyste BI