

Cap ITPreneur

Une posture
Une trajectoire
Une communauté

Portrait de l'ITPreneur

Le leadership numérique s'invente autrement



Passerez-vous à l'action
à la fin de la lecture de ce document ?

Les décideurs numériques de la communauté Atout DSI
partagent leur vision du plein potentiel de leur métier.

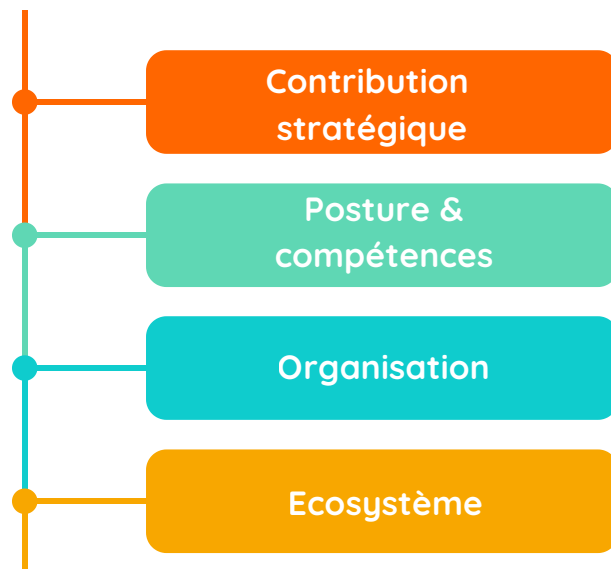
AtoutDSI
Les créateurs de valeur numérique

IT + Preneur = ITPreneur. Deux mots qui, ensemble, portent une conviction. Le numérique ne crée de valeur durable que si ceux qui le font vivre assument un leadership nouveau : stratégique, fédérateur, entrepreneur.

Le portrait de l'ITPreneur est le fruit de plusieurs mois de réflexion collective avec les membres de la communauté Atout DSI autour de la question :

comment le décideur numérique doit-il agir pour maximiser la valeur du numérique pour l'entreprise et son écosystème ?

Cette synthèse constitue une première étape pour comprendre les fondements de la trajectoire de l'ITPreneur, poser des repères utiles et nourrir une exploration collective de notre manière de créer de la valeur.



Repères Cap ITPreneur

Au fil des pages, retrouvez quelques ressources déjà à disposition ou au programme de l'année 2026.

Bleu : livrables 2025 - Orange : programme 2026



CONTENU



MASTERCLASS



OUTIL



ATELIER



INSPIRATION



SERVICE

25 DSI et décideurs numériques engagés

4 ateliers de coconstruction

Design fiction, modélisation de la trajectoire, parcours thématique...

16 thèmes de travail

Cap ITPreneur, un programme pour prolonger la réflexion et l'action

Une réflexion co-animée par :



Malika Ziane

Directrice Système d'information & Innovation, UCANSS



Marc Blangy

Directeur IT & Transformation, OMNES EDUCATION



Alain Nguyen

Manager de transition



Valérie Geneyton

Fondatrice ATOUT DSI



L'ITPreneur, c'est un business partner augmenté, capable de courir devant, d'orienter et de créer l'agilité à l'échelle de l'entreprise.

Véritable architecte du changement, il sort de sa ligne d'eau de DSI pour aider l'organisation à se transformer.

UN NOUVEAU LEADERSHIP POUR MAXIMISER LA VALEUR DU NUMERIQUE

Être Business Partner est essentiel mais ne suffit plus.

L'accélération technologique, la complexité des écosystèmes, la multiplication des risques et les attentes croissantes des organisations exigent une nouvelle manière d'agir : celle de l'ITPreneur.

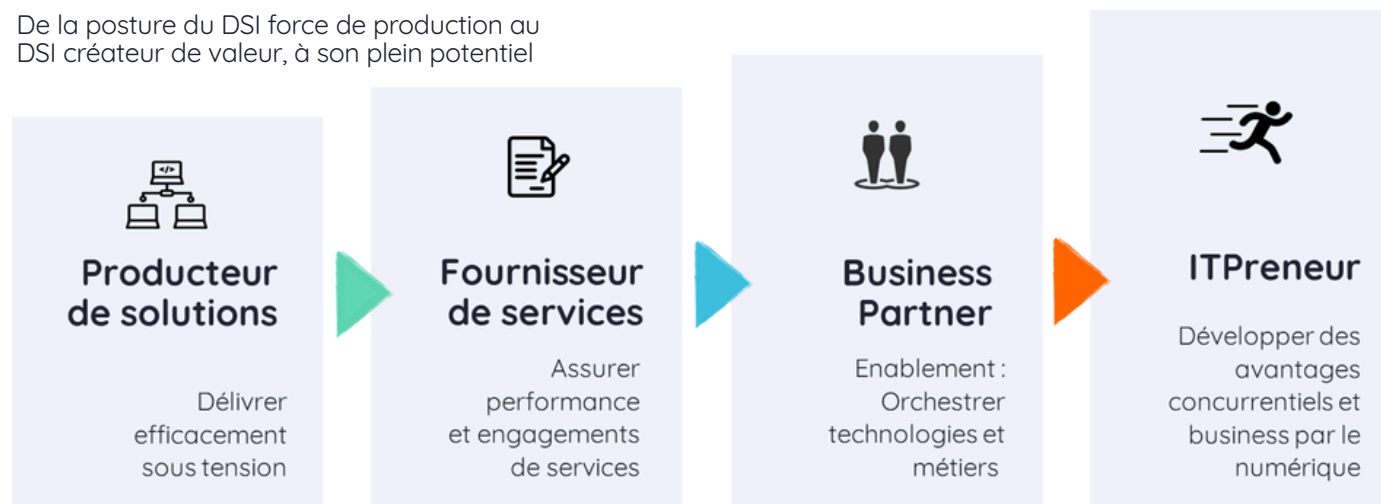
L'ITPreneur est avant tout :

- > Un **contributeur stratégique** par sa légitimité à transformer les idées en réalités créatrices de valeur et de chiffre d'affaires
- > L'**architecte de la cohérence, de la performance et de la sécurité** du socle technologique

Sa différence ? Sa capacité à fédérer transversalement au-delà des silos et des relations one-to-one et sa force d'anticipation pour une innovation maîtrisée.

Assumer la posture ITPreneur, c'est élargir son rôle : éclairer les choix stratégiques avec discernement, sécuriser le socle technologique tout en ouvrant le champ des possibles, accélérer la transformation et fédérer bien au-delà de ses équipes.

De la posture du DSI force de production au DSI créateur de valeur, à son plein potentiel



Là où le Business Partner accompagne, l'ITPreneur...



active



défriche



oriente



fédère



co-construit

et provoque des bascules

L'ITPreneur est co-responsable de la création de valeur
et des avantages concurrentiels.

D'UN RÔLE TECHNIQUE À UNE POSTURE STRATÉGIQUE

Le métier de DSI a profondément changé.

On n'attend plus seulement de lui qu'il garantisse la stabilité du système d'information.

Il doit contribuer activement à l'avenir de l'entreprise.

Un leader impulsant transformation et innovation profitable, ancré dans la réalité opérationnelle

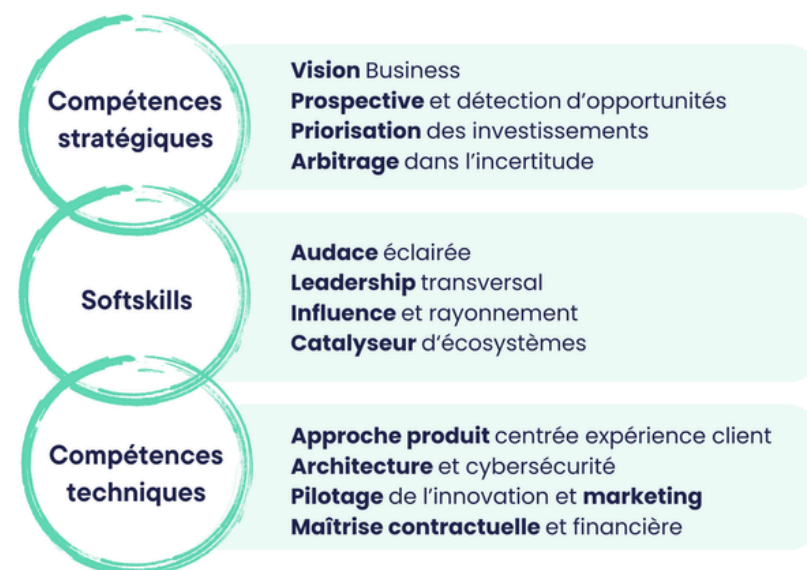
Ces nouvelles exigences rapprochent les compétences d'un DSI de celles d'un entrepreneur, tous deux appelés à faire des choix pour lesquels la vision, la rapidité d'exécution et l'impact organisationnel sont essentiels.

Aujourd'hui, le DSI doit **penser client, usages et business**, poser des arbitrages structurants, sécuriser les fondations tout en ouvrant la voie à l'innovation. À l'image d'un entrepreneur, il transforme **des opportunités technologiques en leviers de croissance** : déployer une nouvelle plateforme, unifier des données dispersées, automatiser une activité clé... Autant d'actes qui engagent l'entreprise dans une dynamique stratégique.

Cette évolution s'accompagne d'attendus élargis. Pour mener les projets clés, le décideur numérique doit savoir **fédérer, convaincre, créer des connexions entre métiers, partenaires et équipes techniques**. Organiser, structurer, optimiser sont pour lui des réflexes quotidiens. Et, comme l'entrepreneur, il **navigue dans l'incertitude** : il questionne, ajuste, rebondit, tout en garantissant la continuité des opérations et en faisant tourner la boutique quelque soit le contexte. Ce glissement **vers une posture plus exposée** révèle une réalité : le DSI n'est plus seulement un garant opérationnel. Il devient un acteur stratégique et doit mobiliser de nouvelles compétences.

LES NOUVELLES ATTENTES ENVERS LE DSI APPELLENT UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES.

Pour répondre à ces nouveaux enjeux, le DSI doit renforcer autant ses capacités stratégiques que ses aptitudes humaines et techniques.



SOIREE
Leadership du DSI



MASTERCLASS
Négociation stratégique



ACCOMPAGNEMENT
Mentorat DSI



ACCOMPAGNEMENT:
Marketing de la DSI



SOIREE
Cybersécurité

ORGANISER LA DSI POUR MAXIMISER L'IMPACT

Être ITPreneur, c'est structurer une organisation capable d'éclairer, de prioriser et d'exécuter avec cohérence. Positionnement, expérience client, innovation, pilotage de la valeur : ces piliers transforment la DSI en moteur d'action au service de la stratégie.

POSITIONNEMENT AFFIRMÉ

Affirmer sa valeur commence par une **proposition de valeur de la DSI** clairement formulée et une **lettre de mission co-écrite avec la Direction Générale**, qui pose le mandat et sécurise son champ d'action : le premier acte d'ITPreneur qui ne subit pas sa place, mais la propose.

Cela implique aussi de repenser le **schéma directeur en cap stratégique partagé, vivant et évolutif** : un outil d'alignement et de dialogue qui relie vision, priorités et valeur tangible plutôt qu'un plan figé.

C'est enfin **accompagner sa garde rapprochée** pour qu'elle incarne l'ambition, entretienne la relation avec les métiers et porter le changement au quotidien.

FOCUS EXPERIENCE CLIENT

Observer les usages réels, qualifier ce qui crée fluidité ou friction : voici les fondements d'une orientation vers **l'expérience client, interne ou externe**. Ce pivot impose de nouvelles pratiques : observation terrain, revues d'usage.

La **culture produit** offre le cadre : responsabilité continue, cycles courts, décisions guidées par l'adoption, quelle que soit la taille de la DSI. **Passer du projet au produit** modifie les modes de collaboration et la manière de prioriser.

Cette **transformation rapproche la DSI du terrain** et rend le dialogue métier plus fluide. Les indicateurs d'usage éclairent les arbitrages et ancrent la culture du service.

DYNAMIQUE D'INNOVATION

Innover vite, c'est organiser une veille active, transformer chaque irritant en opportunité et tester avec agilité. C'est documenter les leçons et protéger les équipes des fausses urgences.

Innover juste demande une gouvernance légère mais exigeante : analyser l'usage réel, l'impact métier et la soutenabilité opérationnelle. Il faut assumer le renoncement rapide si l'adoption ou la valeur n'est pas là et communiquer pour entraîner.

Innover à l'échelle, c'est prévoir l'industrialisation dès le POC : modèle économique et ressources, montée en charge et sécurité, trajectoire produit, engagement des métiers et capacité à opérer sans dépendance.

PILOTAGE DE LA VALEUR

Piloter la valeur, c'est dépasser le suivi des projets pour **éclairer les décisions par l'impact réel** : alignement stratégique, gains financiers ou qualitatifs, maîtrise des risques et effets sur l'expérience. Un référentiel partagé centré sur l'usage, les bénéfices attendus et le coût complet sont alors nécessaires, au-delà du triptyque délai-budget-périmètre.

Le **portefeuille projet devient un levier d'arbitrage** : prioriser ce qui renforce vraiment la performance, confronter les demandes à la capacité, rendre visibles les choix et les renoncements.

Le pilotage s'installe dans le temps : **mesure régulière et ajustements continus** pour concentrer l'effort là où l'impact est tangible.



CAS : raison
d'être de la DSI



SERVICE : veille
partagée mensuelle



GUIDE
Portefeuille projet



SOIREE : inspiration
expérience client



CAS : expérience
client & IA



ATELIER : vendre
sa lettre de mission



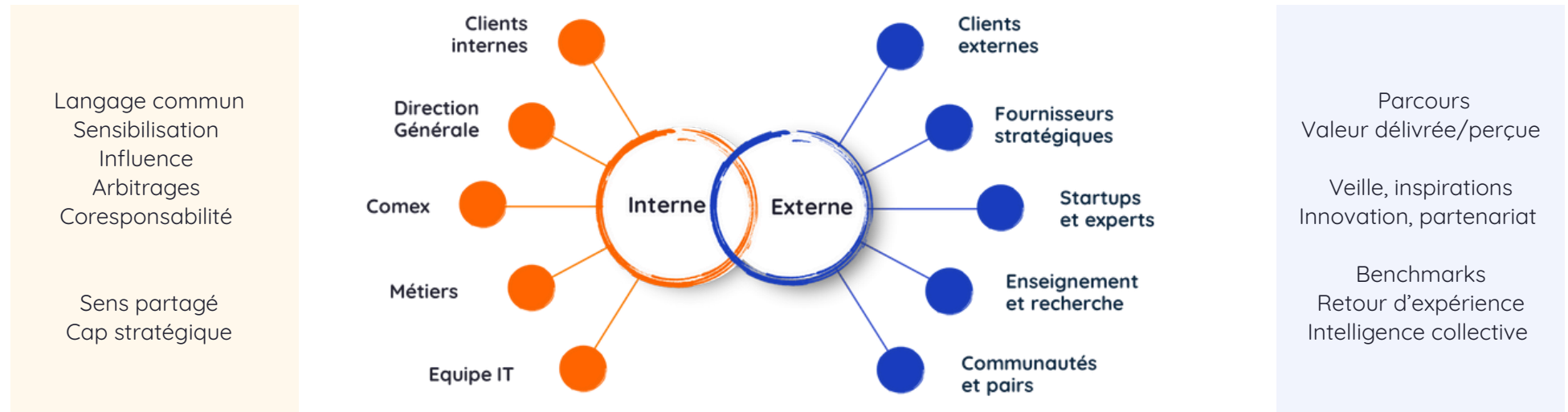
GROUPE : schéma
directeur en ITPreneur



ATELIER
prouver la Valeur IT

ITPRENEUR : L'ART DU COLLECTIF

La valeur du numérique ne se crée pas en silo. Elle émerge lorsque la DSI fédère les expertises internes et s'ouvre à un écosystème élargi qui nourrit décisions, innovations et résilience. L'ITPreneur active ces deux dynamiques pour amplifier l'impact de toute l'organisation.



CASSER LES SILOS, CONNECTER LES EXPERTISES

L'ITPreneur devient **coresponsable** en refusant de considérer les métiers comme de simples clients internes. Ensemble, ils portent les choix essentiels : priorités, risques et résultats.

La contribution de l'ITPreneur **repose sur l'influence** : créer des alliances de confiance, aligner les priorités et animer des communautés et travaux transverses.

Porter une vision, la rendre compréhensible et valoriser les réussites partagées permet de fédérer un écosystème interne ouvert et cohérent. **Sa force indispensable : la puissance collaborative.**



OUTIL : agenda
stratégique du DSI



MASTERCLASS :
développer
sa puissance
collaborative

S'OUVRIRE ET RAYONNER POUR NOURRIR LA TRANSFORMATION

L'ITPreneur consacre du temps à la veille technologique et business et sélectionne un écosystème de confiance. **L'ouverture externe devient un levier stratégique** : elle apporte les idées, pratiques et partenaires qui accélèrent la mise en action.

Startups, communautés, fournisseurs... L'ITPreneur choisit ses partenaires selon leur valeur stratégique et anime cet écosystème. **Un agenda dédié, des critères clairs et l'implication de l'interne** en font un avantage compétitif.

Ce rayonnement profite à l'entreprise comme à la DSI : meilleures décisions, attractivité, posture plus inspirante.

DES GAINS CONCRETS POUR CHAQUE PARTIE PRENANTE

Quels seront les bénéfices pour chacune des parties-prenantes ? Les DSI de la communauté Atout DSI ont synthétisé leur vision commune. Voici les gains identifiés pour la Direction Générale, les métiers, le DSI lui-même et les équipes de la DSI.

POUR LA DIRECTION GÉNÉRALE

- Accéder à une **vision technologique lisible et actionnable**, connectée à la stratégie et aux priorités business
- Optimiser l'allocation des ressources et sécuriser les décisions stratégiques par une **compréhension explicite du potentiel, des risques et des dépendances**
- Gagner en **vitesse et cohérence opérationnelle** grâce à une organisation IT plus efficace et mieux priorisée
- Repérer et déployer rapidement les **innovations pour anticiper les transformations** du secteur
- Gagner en **agilité d'entreprise** en s'appuyant sur un leader capable d'orchestrer les énergies

POUR LE DECIDEUR NUMERIQUE

- Clarifier son mandat et **gagner en marge de manœuvre** en intervenant plus tôt dans les décisions stratégiques
- Piloter les arbitrages avec une grille de valeur partagée qui **réduit la tension opérationnelle** et élimine les projets sans impact
- Installer des **relations plus équilibrées** qui clarifient les attentes, fluidifient les décisions et renforcent la coresponsabilité
- **Enrichir sa vision grâce à un écosystème externe** qui éclaire tendances, options et futurs possibles
- Développer une dynamique interne qui renforce **engagement, sens et plaisir au travail**

POUR LES MÉTIERS

- Créer des solutions plus pertinentes grâce à une **collaboration équilibrée et continue** qui relie besoins métier, usages réels et décisions opérationnelles
- Décider plus sereinement grâce à une **lecture claire des impacts, coûts et risques**
- Bénéficier d'une **trajectoire numérique claire, cohérente** et mieux priorisée
- **Gagner en efficacité collective** grâce à une mise en cohérence des initiatives
- Accéder plus vite à des **innovations utiles, évaluées et sécurisées**

POUR L'EQUIPE DSI

- Avoir des priorités claires, des rôles mieux définis et un cadre plus lisible qui renforcent **l'autonomie et l'engagement au quotidien**
- **Monter en compétences** grâce à une organisation centrée sur l'usage, la valeur et l'amélioration continue
- **Réduire les sollicitations en urgence** grâce à une meilleure anticipation et des décisions plus cohérentes
- Développer une culture produit et une **posture de service valorisantes**
- Voir plus clairement l'utilité et l'impact concret du travail réalisé. **Trouver du sens et de la fierté** dans une DSI qui crée réellement de l'impact

Etre ITPreneur, c'est :

Porter les enjeux métiers comme les siens

- Ne pas être au service de, mais acteur à part entière de la stratégie et du business

Tisser des alliances transverses

- Ouvrir les silos, connecter les expertises, rapprocher les temporalités

Donner un coup d'avance

- Détecter les signaux, explorer les possibles, sécuriser l'innovation sans figer

Prendre position, parfois des risques

- Pas pour la technologie, mais pour la valeur qu'elle libère



Passez à l'action avec le programme Cap ITPreneur

Maximiser la valeur du numérique demande une posture nouvelle : celle du décideur ITPreneur. Atout DSI lance une dynamique collective autour de cette conviction !

**Pour commencer, découvrez et signez l'appel
LEADERSHIP NUMERIQUE : OSONS LA POSTURE D'ITPRENEUR**



Partagez votre intérêt, vos envies, vos idées, vos réflexions.
En signant cet appel et en rejoignant cette initiative, vous aurez accès à une sélection de contenus et serez invités à participer à certains échanges autour des thèmes de la trajectoire ITPreneur.

Je participe



PROFITEZ DE TOUTE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE D'ATOUT DSI

Découvrez notre programme Cap ITPreneur : 16 thématiques, des outils et des méthodes coconstruits par et pour les décideurs numériques durant toute l'année 2026.

Portraits et retours d'expérience, ateliers et masterclasses, outils et bonnes pratiques, pour que chacun avance à son rythme selon ses ambitions et son contexte.

Rejoignez le collectif Atout DSI
Contactez Lucie pour en savoir plus.



Lucie TOUSSAINT
06 75 50 25 18
contact@atout-dsi.com

LA COMMUNAUTE DES CREATEURS DE VALEUR NUMERIQUE

Atout DSI, communauté d'intelligence collective, fédère les DSI et décideurs du numérique, moteurs d'innovation et créateurs de valeur durable.

- Une intelligence collective au service de l'action
- Un accélérateur de compétences et de décisions
- Un réseau engagé où il fait bon échanger

Parmi nos services : Mentorat DSI et codéveloppement, ateliers de coconstruction, veille et inspirations, outils et bonnes pratiques, appui à la mobilité, plateforme d'entraide...

Valérie GENEYTON

Fondatrice Atout DSI

06 26 05 71 25

valerie@atout-dsi.com

Lucie TOUSSAINT

Responsable animation et développement

06 75 50 25 18

lucie@atout-dsi.com



www.atout-dsi.com