

Trois leviers liés : qualité, coût, délai. On en fixe deux, le troisième s'ajuste.

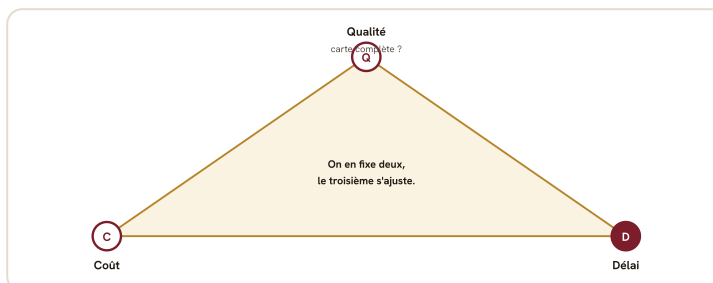
1 EN UNE PHRASE

Le triangle des contraintes relie trois leviers d'un projet : la qualité (le périmètre livré), le coût et le délai. Ils sont liés : on ne peut pas les maximiser tous les trois, bouger l'un force à céder sur un autre.

2 PAS À PAS

- 1 Nommer les trois leviers du projet.** Posez les trois sommets : qualité (le périmètre, ce qu'on livre), coût (l'enveloppe) et délai (la date). Définissez chacun en une phrase concrète pour ce projet précis, pas en abstrait.
- 2 Repérer le levier vraiment fixe.** Un seul est rarement négociable : ici la date du festival est gravée. Identifiez-le avec le commanditaire. C'est l'ancre : tout le reste s'arbitre autour de lui.
- 3 Choisir le deuxième levier à protéger.** Parmi les deux qui restent, demandez lequel compte le plus : tenir le budget, ou livrer toute la carte ? On ne peut pas verrouiller les trois ; en verrouiller deux est déjà un engagement fort.
- 4 Laisser le troisième levier s'ajuster.** Le levier non choisi devient la variable d'ajustement. Si délai et coût sont fixes, c'est le périmètre qui cède : on resserre la carte. Dites-le clairement, ne le subissez pas en silence.
- 5 Acter l'arbitrage et le tracer.** Écrivez la décision : ce qui est fixe, ce qui s'ajuste, et la conséquence assumée. C'est la base de la note de cadrage. À chaque changement de demande, on revient au triangle.

3 LE SCHÉMA



À RETENIR

À RETENIR

- Trois leviers liés : qualité, coût, délai. On ne les maximise jamais tous les trois.
- Fixer deux sommets force le troisième : c'est lui la variable d'ajustement.
- Arbitrer, ce n'est pas tout promettre : c'est nommer ce qui cède, et le dire.
- À chaque demande nouvelle, revenez au triangle : que paie-t-on, et sur quel levier ?

PIÈGES

ATTENTION

- Tout mettre au maximum : promettre la carte complète, la date ET le budget juste. Le projet se cogne au plafond et une contrainte cède le jour J, sans qu'on l'ait choisie.
- Oublier de nommer le levier fixe : sans ancre, chaque arbitrage repart de zéro et le commanditaire croit que tout reste ouvert.
- Subir l'ajustement au lieu de le dire : le périmètre se réduit en silence faute de temps, et la déception se découvre le jour J.