Seed.up Community

PAROLE DE SPARRING PARTNERS

Quand on est **DSI**, comment **dire non** à son **DG** ?



Quatre DSI prennent la parole.

Seed.up Community

PAROLE DE SPARRING PARTNERS

DSI

Benoît Frémaux



“

J’ai plutôt pratiqué le Oui, mais.
L’essentiel est de poser les enjeux.

Quand ils sont légitimes, il faut se donner les moyens d’y aller.

Seed.up Community

PAROLE DE SPARRING PARTNERS

DSI

Corinne Lossy Dajon



> Il faut avoir en tête les risques associés à la proposition du DG et
>
> **mettre d'autres propositions en perspective pour ouvrir le choix.**

Seed.up Community

PAROLE DE SPARRING PARTNERS

DSI

Denis Delebarre



“ Il faut établir la confiance puis

discuter avec son DG du pourquoi de sa demande.

Le non en direct, je ne l’ai jamais fait.

Seed.up Community

PAROLE DE SPARRING PARTNERS

DSI

Christel Loitron



“ Il s’agit de ne jamais dire non mais de **proposer différentes solutions pour qu’il puisse arbitrer.**