

S'ALIGNER POUR RÉUSSIR ?

DE LA STRATÉGIE À LA VALUE STREAM MAP



MONSIEUR
GUIZ

Conseil en Product Management

Merci à nos sponsors !

PLATINUM



GOLD





Agence de Conseil en Product Management

Product Management - Product Ownership - Conseil
Formation - Coaching - UX - UI

6 ans

25 collaborateurs

Plus de **50** clients

Une communauté et des meetups : **We Love Product !**
Partenariat de l'incubateur **La Ruche !**



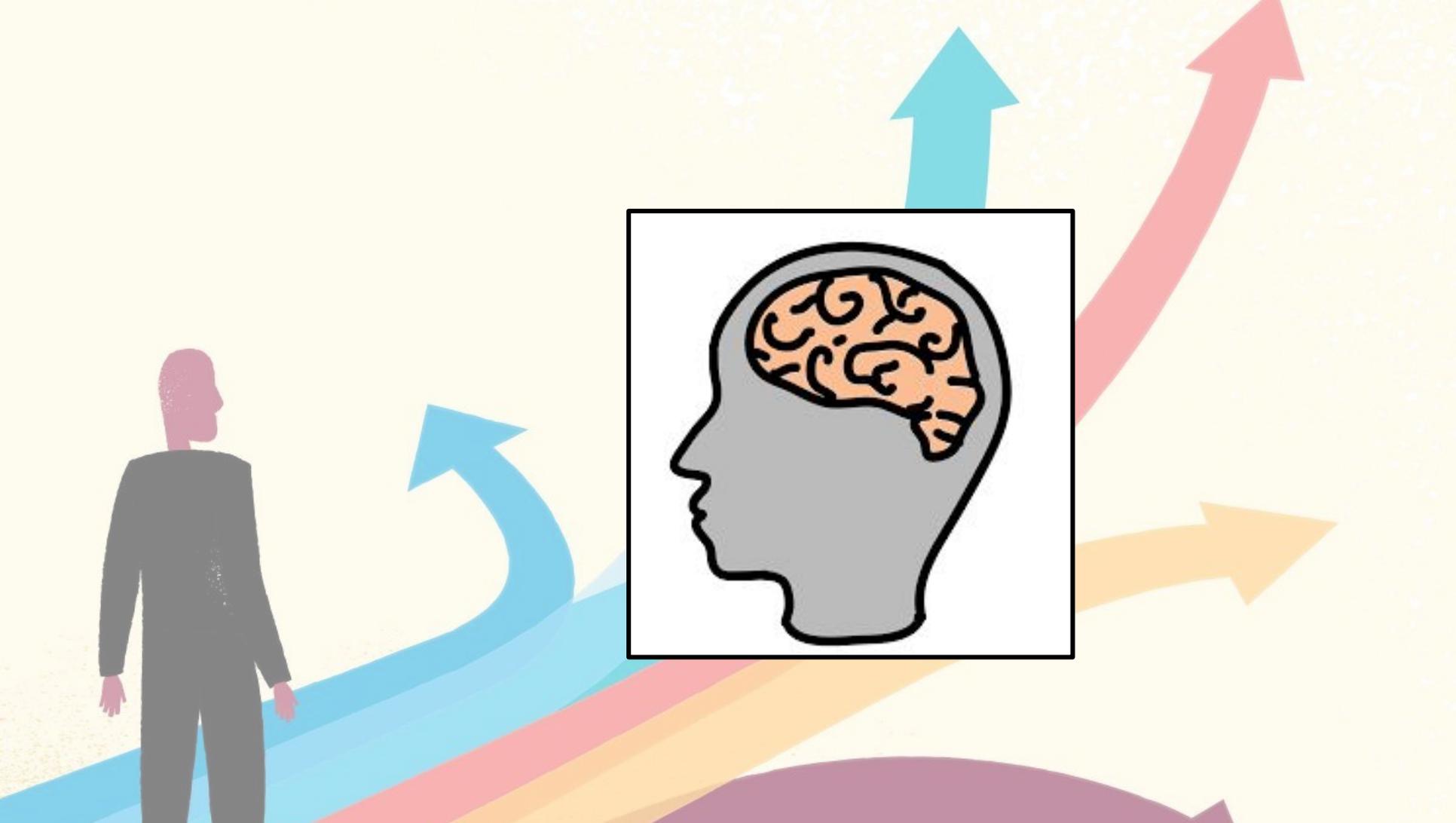
VOS INTERLOCUTEURS.



Directeur Associé
Thomas Denglos

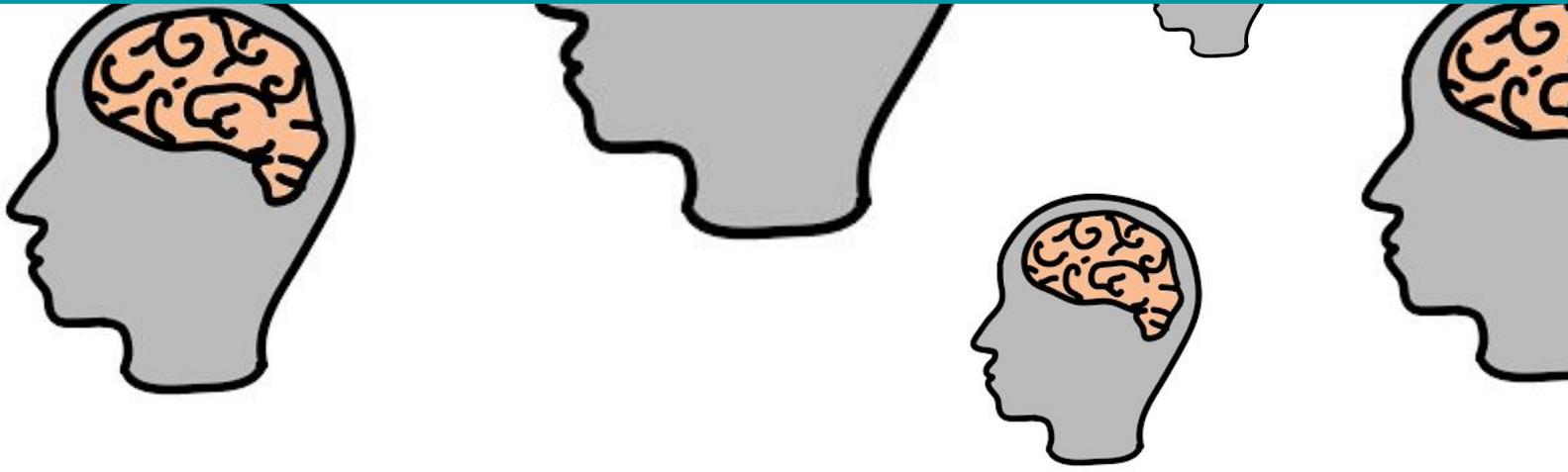


CEO
Guillaume Morin





Qu'est-ce qui guide les décisions ?



S'ALIGNER POUR RÉUSSIR ?

S'ALIGNER POUR RÉUSSIR ?

RÉUSSIR ?

Donner le sourire au client
en résolvant son problème.



- Réglez tout mon problème.
- Donnez-moi ce que je veux, où je veux, quand je veux.
- Soyez fiable et ne me faites pas perdre mon temps.

RÉUSSIR ?



**Mettre le client
en position de réussir
ce qu'il cherche à accomplir.**

*Conseiller en gestion de
patrimoine*

Marketer

*Réceptionniste d'un
hôtel*

Designer

Comptable

...

“ QU’EST-CE QUE LE RÉCEPTIONNISTE CHERCHE À ACCOMPLIR ? ”



“AAAHHH”

- Le voyageur a ses clefs
- Je lui ai fait un accueil personnalisé
- Il aura accès à la salle de sport
- Le contact a été chaleureux
- ...

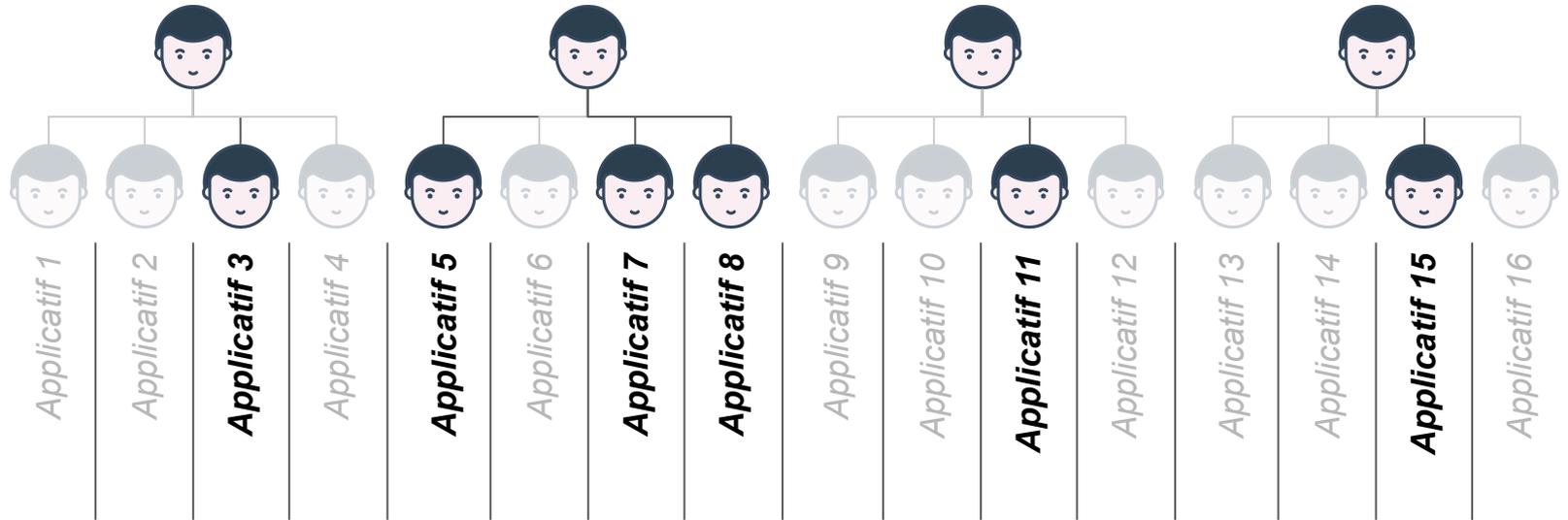
UN CAS EN COURS DANS UNE ENTREPRISE QUI FAIT DU LOGICIEL ET DU HARDWARE POUR DES MILLIERS DE RÉCEPTIONNISTES...

Et si on retirait le comptoir de la réception pour créer de la proximité entre le réceptionniste et le client ?

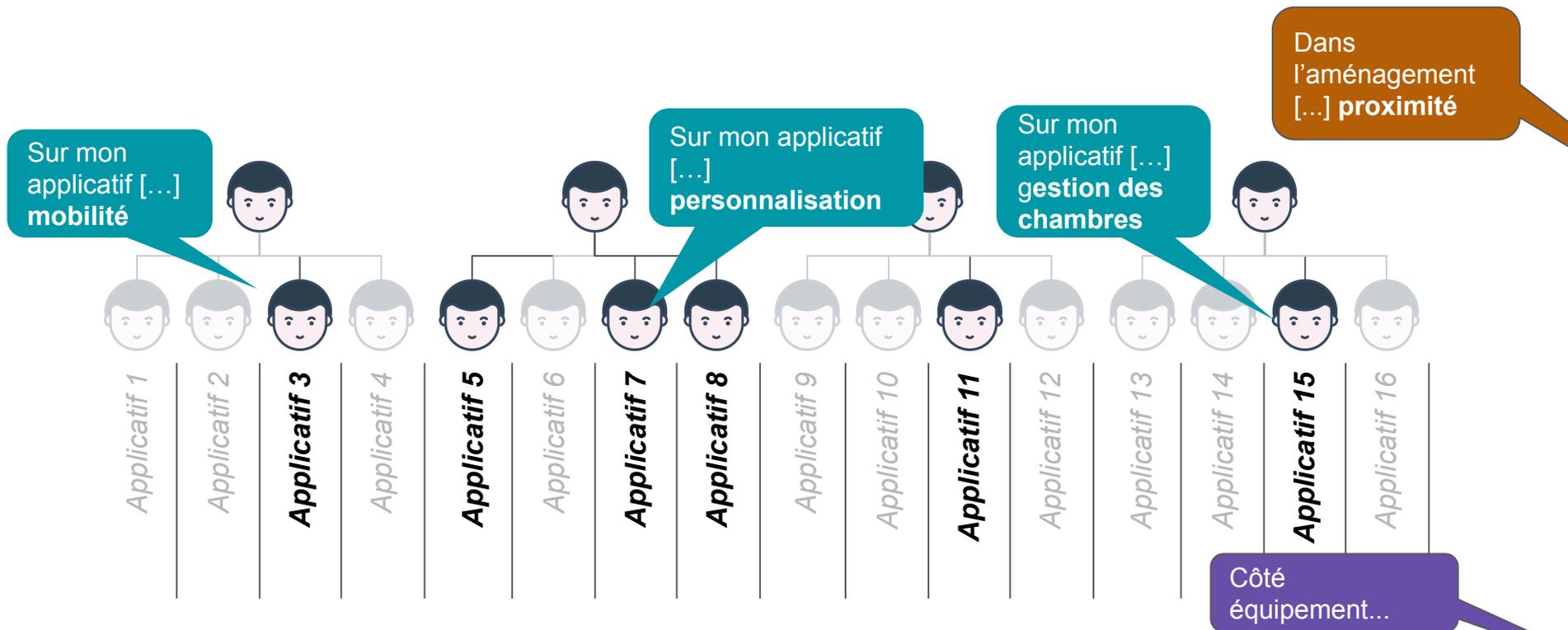
CE QUE VIT LE RÉCEPTIONNISTE :

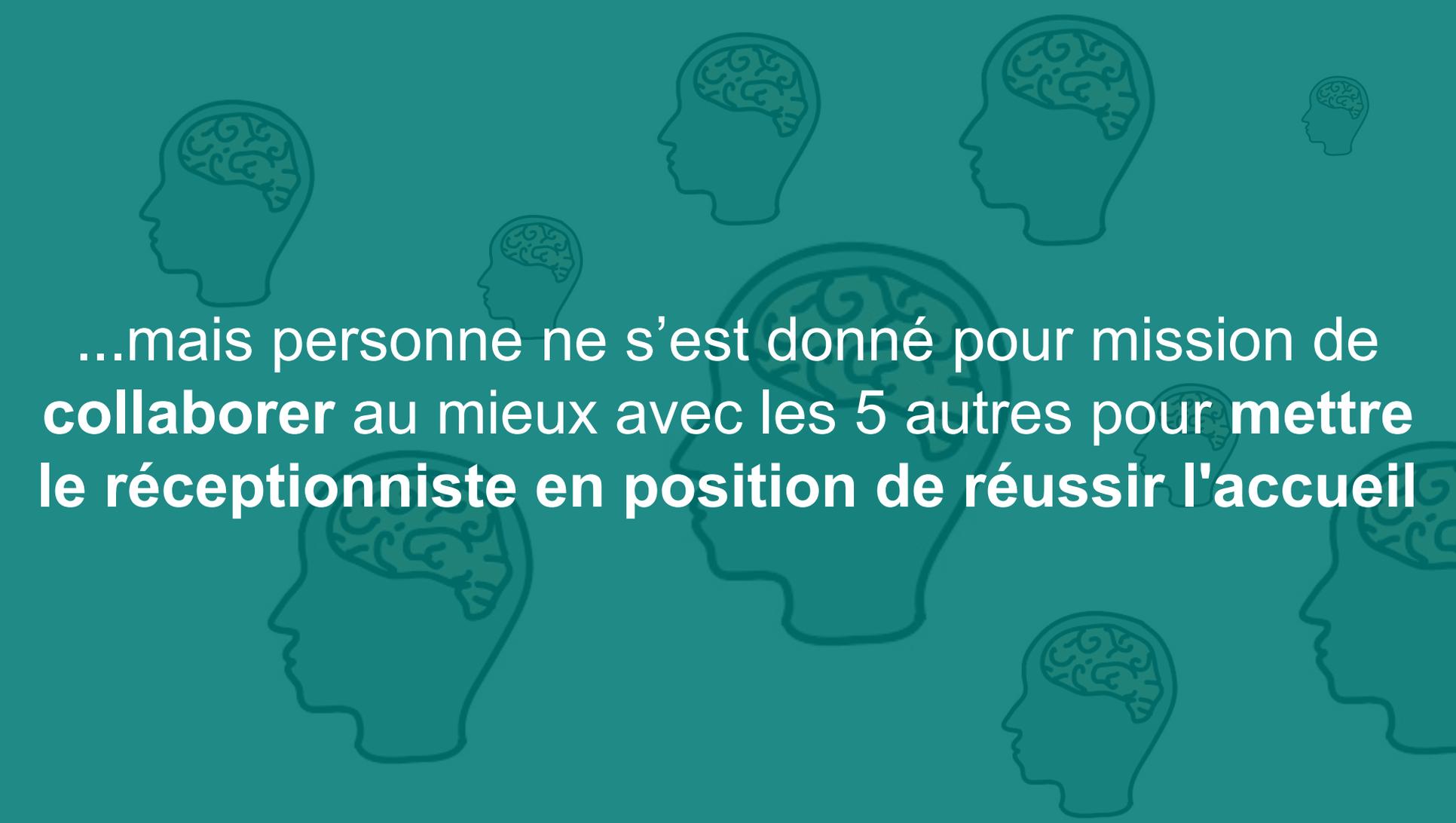


6 APPLICATIONS DIFFÉRENTES POUR L'ACCUEIL D'UN CLIENT :



CHACUN EST TALENTUEUX ET FAIT DE SON MIEUX...

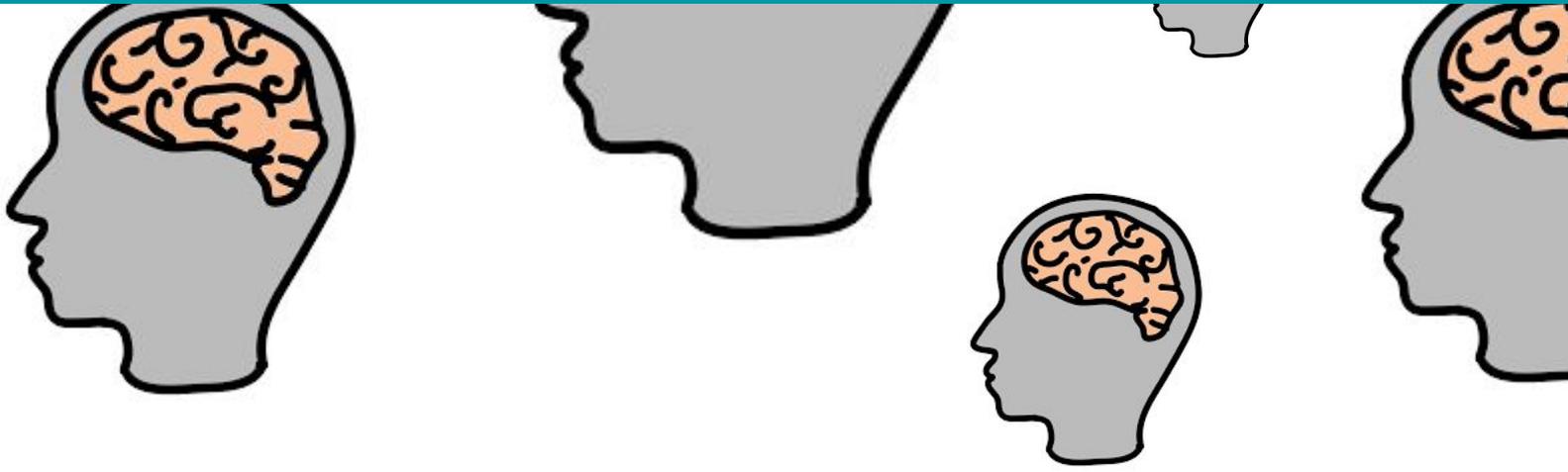




...mais personne ne s'est donné pour mission de **collaborer** au mieux avec les 5 autres pour **mettre le réceptionniste en position de réussir l'accueil**



Comment aidons-nous en tant que coach ?



EN PARTANT DE LA SITUATION TELLE QU'ELLE EST, AVEC DES QUESTIONS OUVERTES... MAIS CIBLÉES !

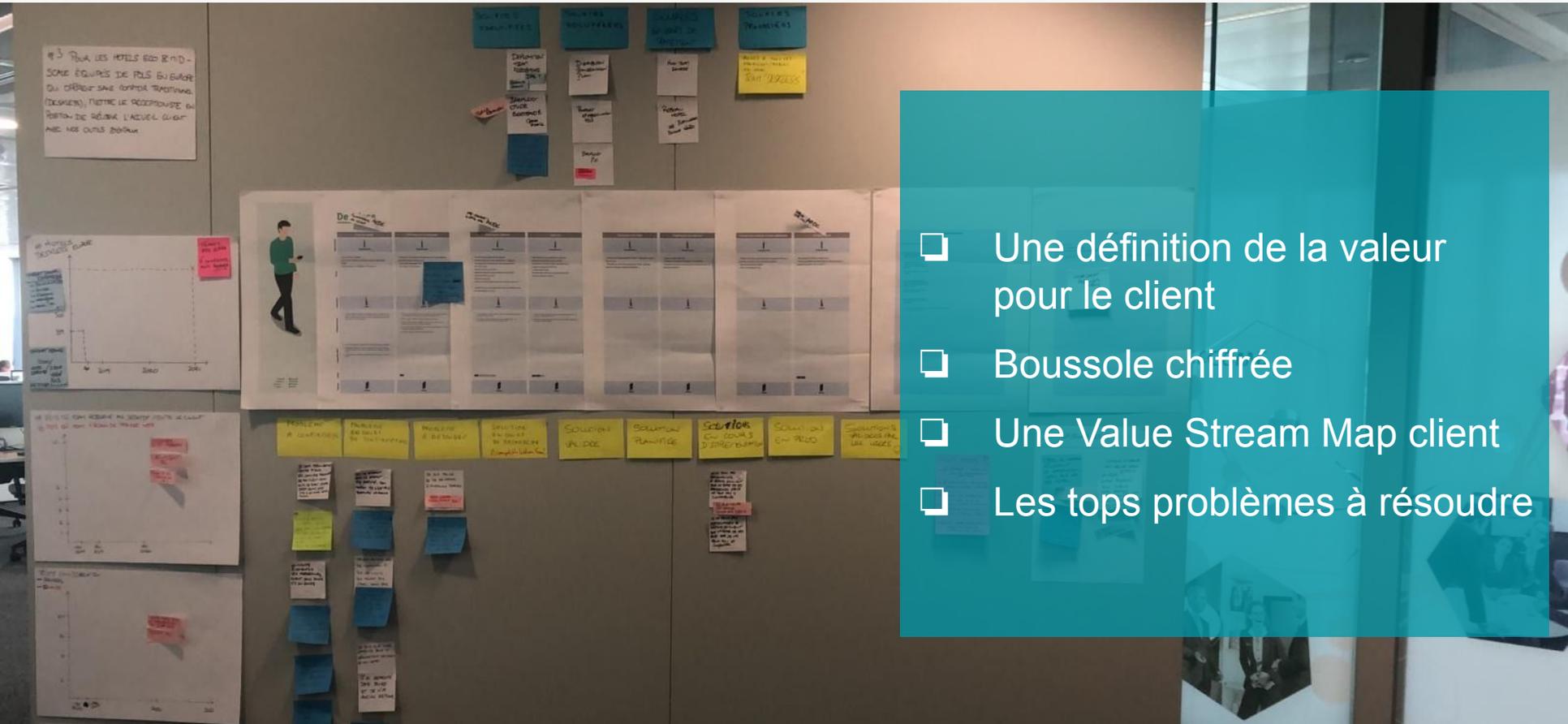
Remettre le client et la collaboration au centre des préoccupations.

- Sur quoi es-tu en ce moment ?
- Quel segment de clients cela concerne-t-il ?
- Quel problème es-tu en train d'essayer de résoudre pour eux avec ce que tu fais ?
- Pourquoi est-ce un problème pour le client ? Que cherche-t-il à accomplir ? A quel moment fera-t-il "Aaaaahhhh" ?
- Avec qui dois-tu collaborer pour résoudre ce problème ?

LA VALUE STREAM MAP DU CLIENT



CONDITION CIBLE ?



- ❑ Une définition de la valeur pour le client
- ❑ Boussole chiffrée
- ❑ Une Value Stream Map client
- ❑ Les tops problèmes à résoudre

RAYONNER DANS L'ENTREPRISE EN RASSEMBLANT AUTOUR DE VRAIS COMBATS ?

Négocier la couleur du bouton

Parler projets et délais

Se concentrer sur des composants

...



**Partager des combats sur des
axes fonctionnels du produit**

S'ALIGNER POUR RÉUSSIR ?

- Le produit donne de plus en plus le sourire au client
- Chaque version du produit est délivrée efficacement

Encore faut il arriver en prod !



“

Mettre un maximum de
fonctionnalités en Done

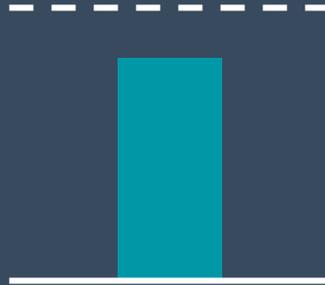
”

Un scrum master

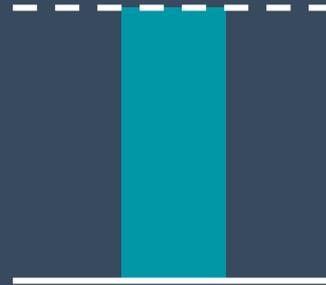
Rétrospectives des squads :



Equipe 1



Equipe 2



Equipe 3

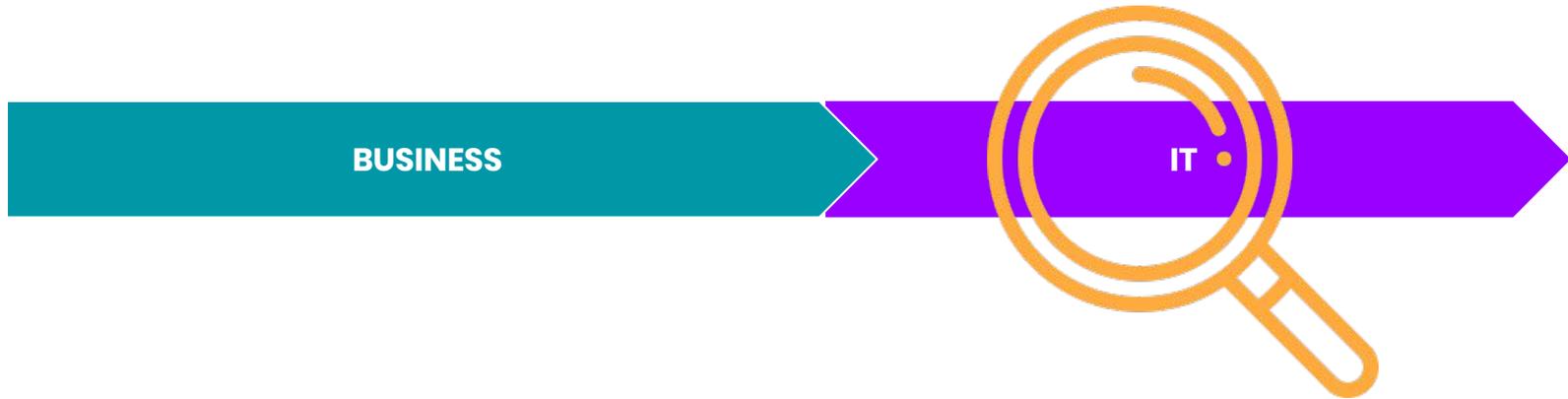
“

Nous n'avons jamais vu
un projet livré dans les temps !!!

”

Les membres du COPIL

ALLONS VOIR DE PLUS PRÈS...



COMMENT SONT ILS ORGANISÉS ?



POURTANT TOUT LE MONDE PENSE BIEN FAIRE SON TRAVAIL !

Je développe un maximum de périmètre pour le Business !

On tient nos engagements !

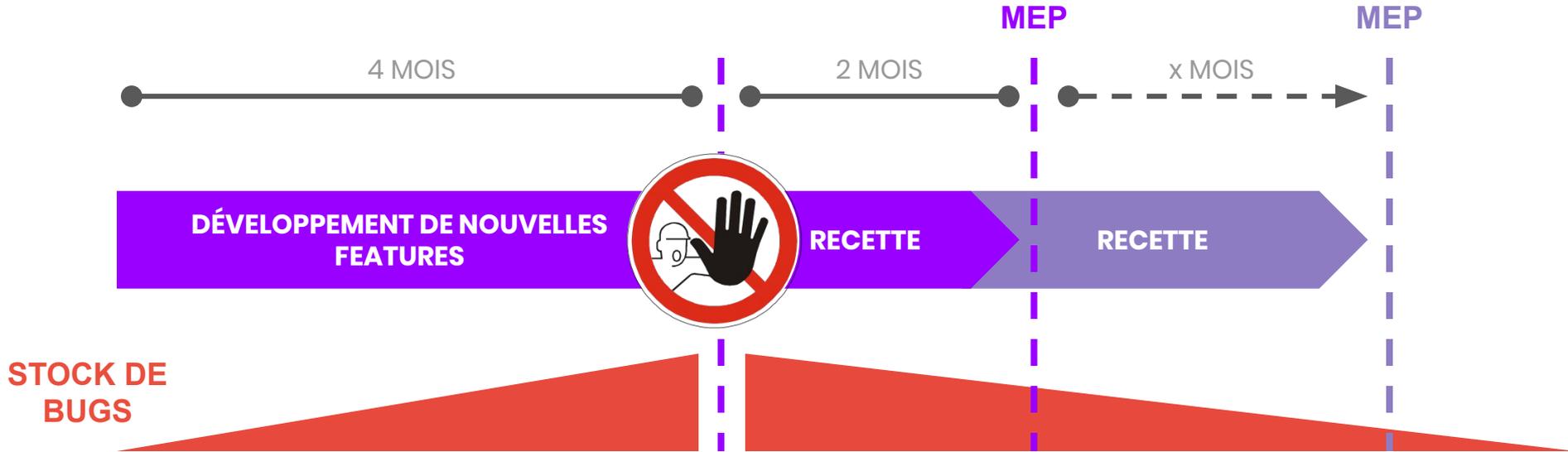


UN SCRUM DÉVOUÉ

COMMENT SONT ILS ORGANISÉS ?



COMMENT SONT ILS ORGANISÉS ?



DES PROBLÈMES COMME ÇA IL Y EN AVAIT PLEIN...

- ✘ Les spécifications sont écrites 3 fois, sous différentes formes, dans différents documents
- ✘ Les rendus graphiques sont libres d'interprétations par les développeurs
- ✘ Les mesures de pilotage projet sont toutes vues par “tronçon” du projet
- ✘

VU PAR LE BUSINESS :

BUSINESS

IT

Ils font des
développements !



VU PAR L'IT :

BUSINESS

IT



Ils font des expressions
de besoins !



QUI PASSE LA BALLE À QUI ?



QUE DEVIENT MON MORCEAU DE “VALEUR” ?

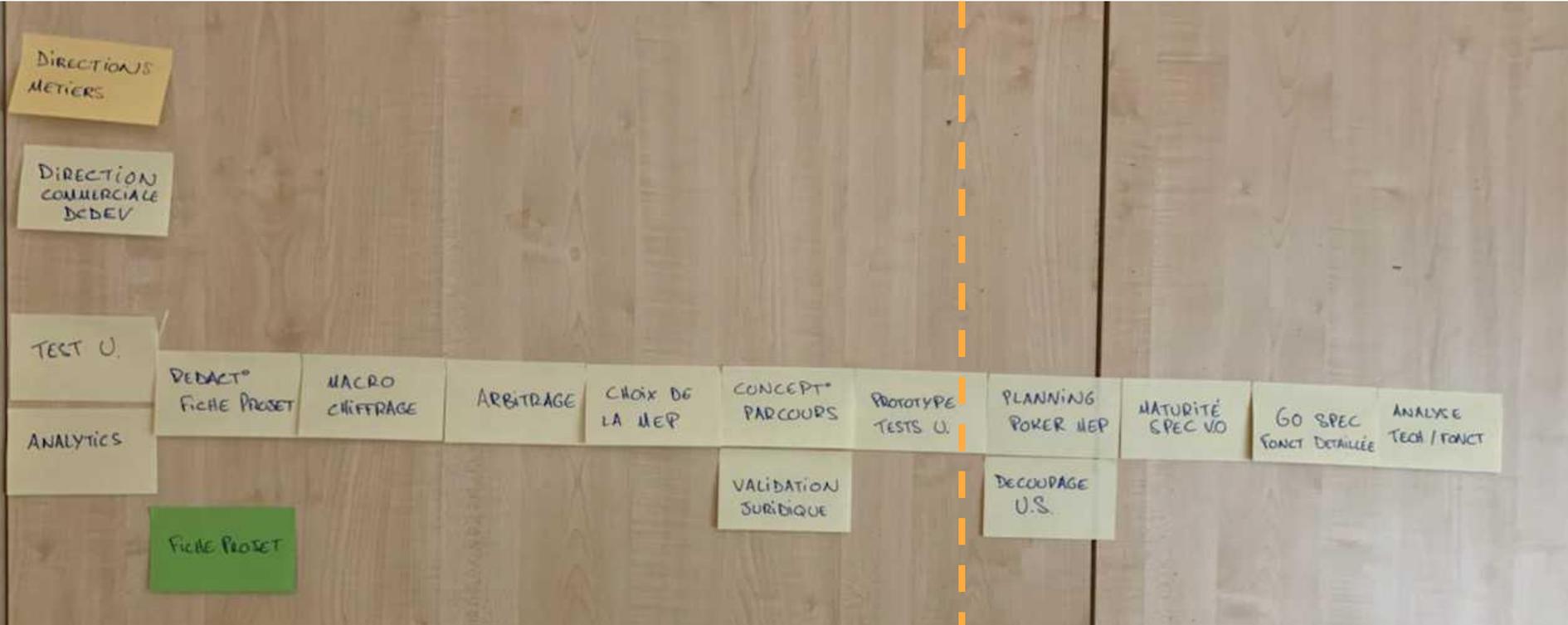


?

TÂCHES INCONNUES

?

UN ATELIER SIMPLE ?



BUSINESS

IT

DES PROCESSUS CONNUS DE TOUS :



DES TÂCHES RECENSÉES ...

TÂCHES



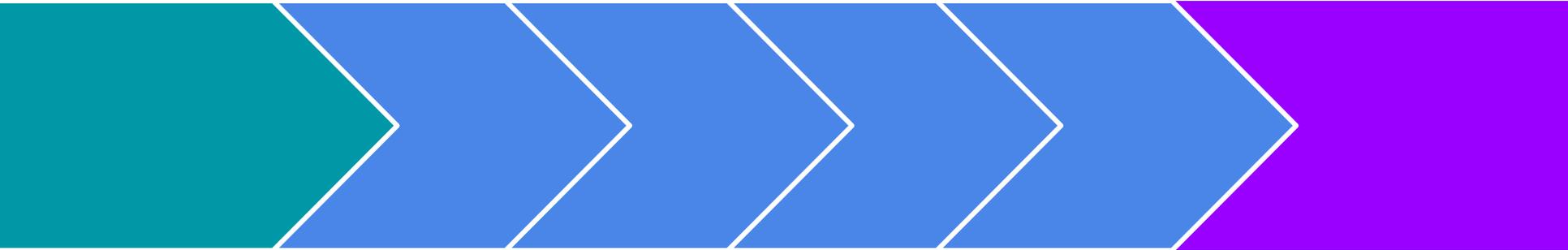
TÂCHES



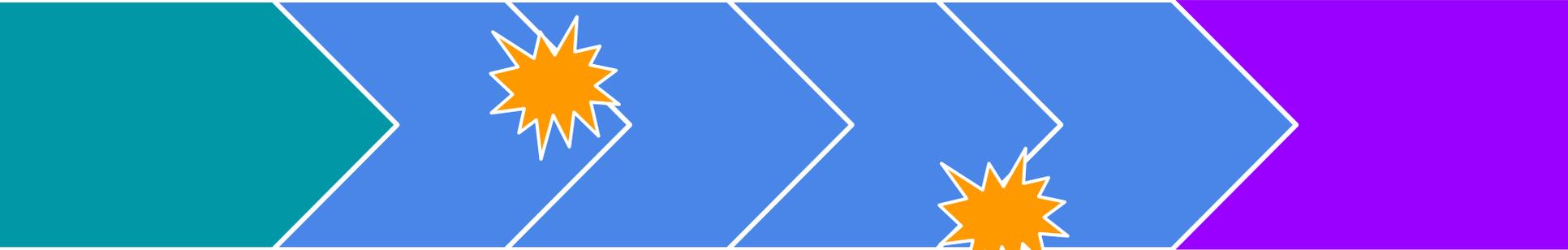
TÂCHES



TÂCHES

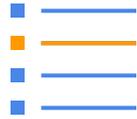


DES PROBLÈMES IDENTIFIÉS ...



... ET DES TÂCHES REDISTRIBUÉES !

TÂCHES



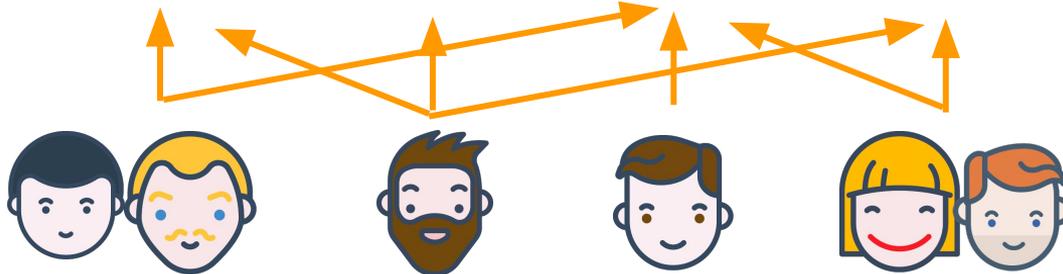
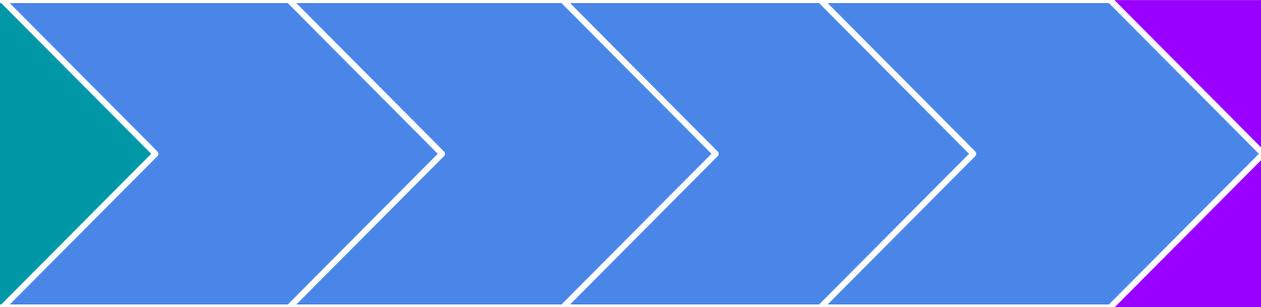
TÂCHES



TÂCHES



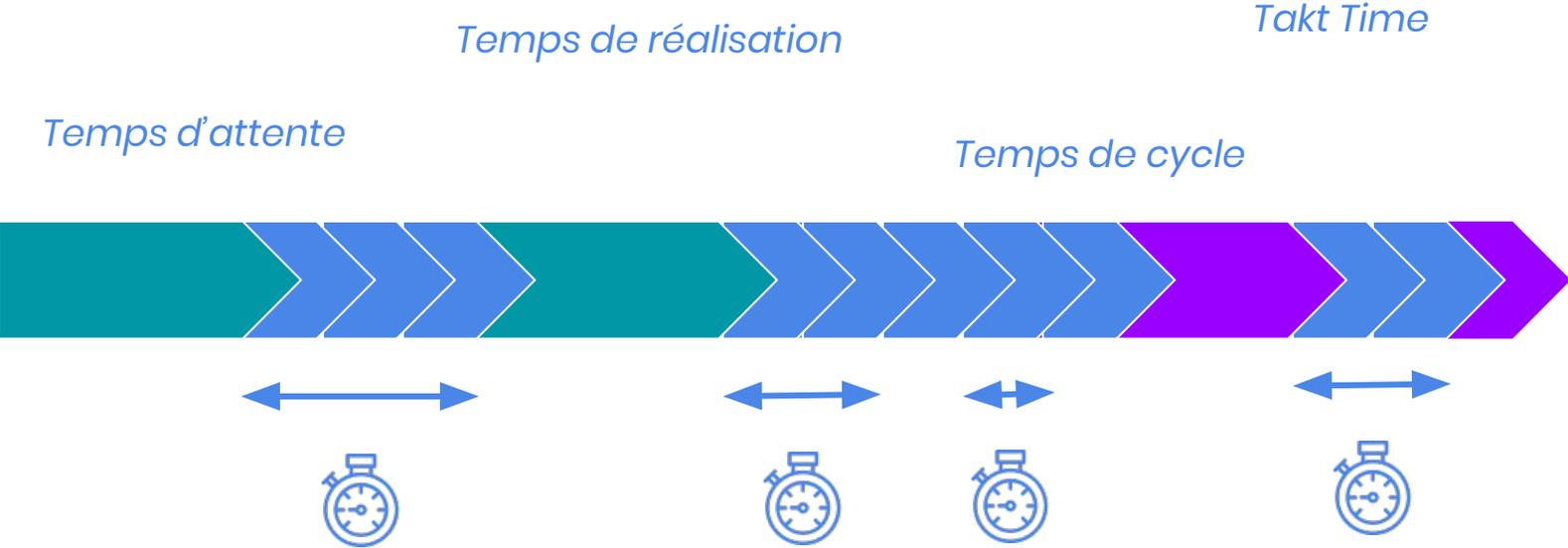
TÂCHES



ON RÉPLIQUE L'EXERCICE SUR TOUTE LA CHAÎNE !



ON PEUT COMMENCER À PRENDRE DES MESURES !



PETIT À PETIT ...



- Test Utilisateur et Analytics
- Rédaction Fiche projet
- Macro Clivage
- Auditage
- Choix de la MEP
- Conception parcours
- Prototypage tests utilisateurs
- Planning poker MEP
- Maturité spec VO
- Go spec Front délabile
- Analyse inclutlect
- Livraison spec V0
- Relecture des spec V0
- Decoupage en us
- Embarquement en lancement de sprint
- Decoupage en Bâche
- Decoupage en Bâche
- Dev (Open, book, conception, test, testing, redac, STU)
- Exec pair testing et correction
- Recette agile (MOA, MDE)
- Revue de code
- RCI
- Recette Formation

23 steps identifiées

VISIBLES DE TOUS !



DES CLEFS POUR COMMENCER !

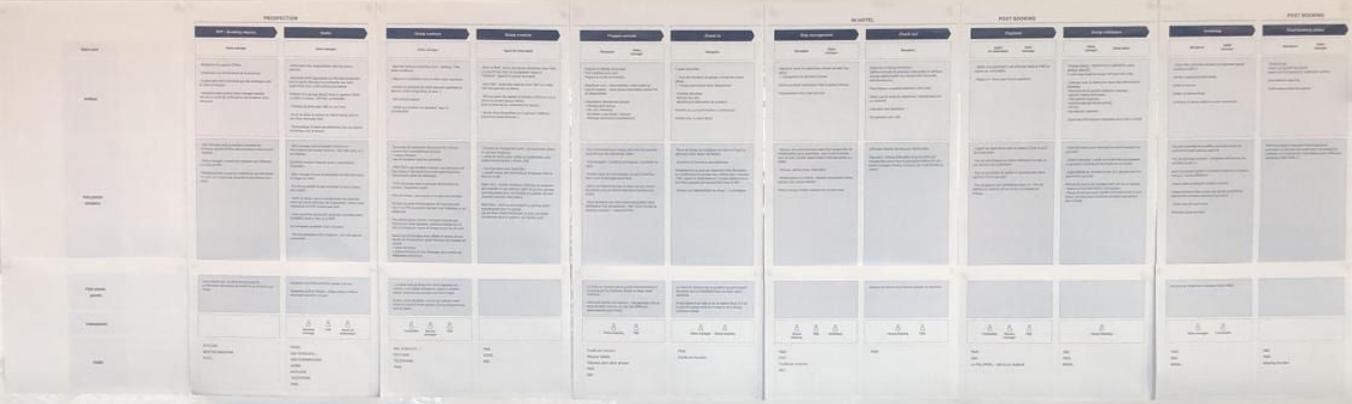
- ✓ Commencer par un cas concret, un sujet en cours.
- ✓ Partir du processus tel qu'il est, n'essayez pas de l'améliorer pendant l'exercice de cartographie.
- ✓ Un outil lisible par tout le monde, comme le management visuel. Faites simple !
- ✓ N'oubliez jamais de regarder la valeur pour le client final.

VSM CLIENT, VSM PRODUCT DEVELOPMENT, MÊME COMBAT !

CHALLENGE #1
EASE CAPTURE OF M&E REVENUE
AND GROUP MANAGEMENT IN-HOTEL

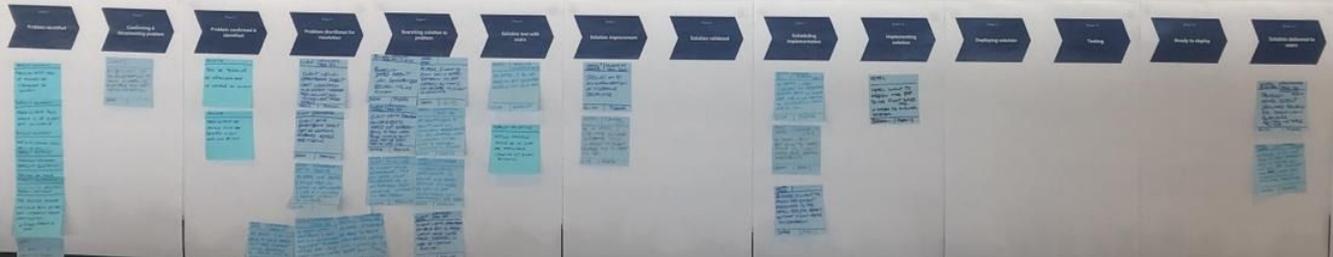
- WHAT IF WE DON'T ?
- Low NPS added value for hotels
 - Risk of competitors entering the market with higher commission rate for hotels (Event, Booking.com, Expedia...)
 - Loss opportunity for extra revenue
 - Loss of attractiveness of P&L for owners
 - Risk on Europe development strategy

PLUS FONCTIONNEL



Handwritten notes on sticky papers, including a large blue note with a diagram and several smaller notes with text.

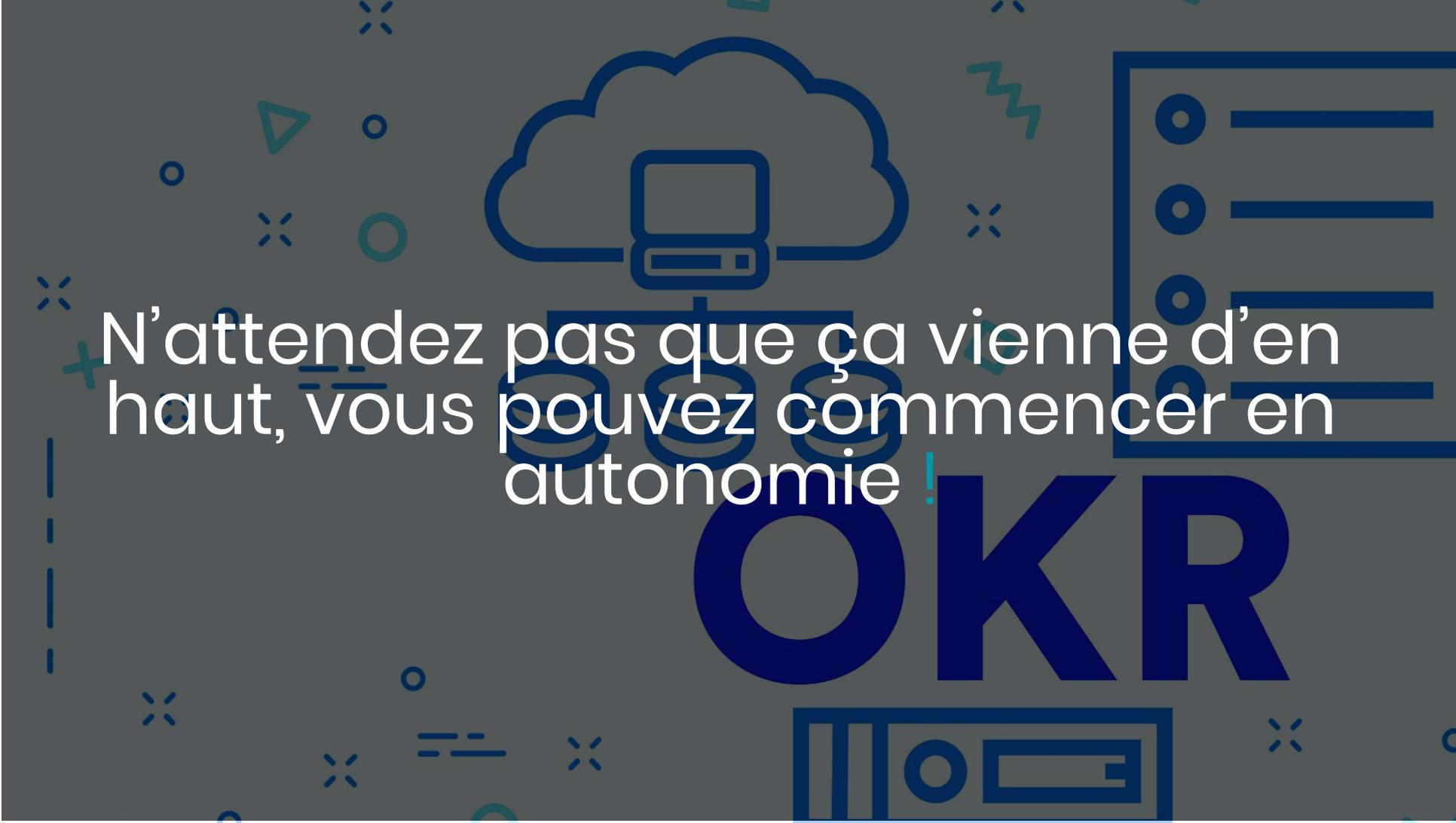
Handwritten notes on the left side of the board, including a diagram and text: "Eviter la transaction système (2012) - Impact (30%) - prepaid on web client payments - web (desktop/mobile) - aop".



Handwritten notes on sticky papers, including orange notes with "SUIVIR" and "CONTINUER" and several blue notes with text.

A close-up photograph of two hands holding a red baton. The hand on the left is positioned to pass the baton to the hand on the right. The background is a blurred, outdoor setting, possibly a track or field. The text is overlaid in the center of the image.

Mettre l'autre en position de réussir,
pour aller chercher des victoires
ensemble !



N'attendez pas que ça vienne d'en haut, vous pouvez commencer en autonomie !

OKR

**DES
QUESTIONS ?**



POUR MIEUX NOUS CONNAÎTRE.

Nos différents points de contacts, sur la
toile et dans la vie.

Vous pouvez ...

Visiter notre [Blog](#)

Lire notre [Newsletter](#)

Venir à [nos Meetups](#)

Rejoindre notre communauté [WeLoveProduct!](#)

MERCI !



Conseil en Product Management