

L'AGILITÉ AU DELÀ DES MÉTHODES

SÉBASTIEN LABBÉ & GRÉGORY ALEXANDRE

GOOD



QUESTIONNER SON BESOIN D'AGILITÉ

L'Agilité n'est pas un objectif en soi, elle sert les objectifs de l'entreprise et des équipes (meilleure satisfaction client, augmenter la réactivité des équipes, améliorer la communication entre les services, etc.)

L'agilité est un changement qui demande un effort d'adaptation de la part de l'entreprise, des équipes et des individus.

C'est en se posant les bonnes questions qu'une transformation vers plus d'Agilité sera réussie.



L'état d'esprit associé

FAIRE EN CONSCIENCE



Les questions à se poser

S'agiliser pour répondre à quel objectif ?
Qu'est-ce que j'ai à y gagner ?
Quel est le risque ?
Comment je m'assure que ça fonctionne ?



1er pas !

Répondre aux questions ci-contre :)

AUTONOMIE RESPONSABILISÉE

Une équipe autonome, c'est avant tout une équipe responsabilisée sur son périmètre d'action.

Elle peut prendre des décisions adaptées à son contexte très rapidement, au plus proche des problèmes auxquels elle fait face.

La délégation est une étape importante, et la clarification des rôles et des prises de décision est indispensable au processus de responsabilité.



L'état d'esprit associé

CONFIANCE MUTUELLE



Les questions à se poser

Sur quelles décisions je me sens autonome, dans le périmètre qui m'est confié ?



1er pas !

En tant que leader : [🔗 Atelier de Delegation Poker](#) pour challenger ma capacité à déléguer et l'adapter au contexte

En tant qu'équipe : définir notre périmètre de responsabilités, en collaboration avec nos managers

CENTRÉ UTILISATEUR

Un utilisateur satisfait, c'est avant tout un utilisateur que l'on comprend.

Diverses techniques permettent de comprendre son utilisateur cible et cela demande de remettre en question nos certitudes et challenger nos fonctionnalités.



L'état d'esprit associé

EMPATHIE



Les questions à se poser

Quels sont les envies, les besoins de mon utilisateur cible ?

Quel est son avis sur la question ?



1er pas !

Réaliser un atelier [Empathy Map](#) pour mieux connaître et comprendre l'utilisateur final.

Eventuellement réaliser le [Story Mapping](#) du projet.

PRIORISATION DU BESOIN

Lorsqu'on a bien compris les attentes de notre utilisateur, on peut se concentrer sur l'exécution, non ?

Seulement après avoir défini les besoins essentiels.

Ayant challengé la valeur de chacune de nos fonctionnalités, il est temps de les prioriser selon l'importance pour notre client final.



L'état d'esprit associé

LÂCHER PRISE



Les questions à se poser

Quelles sont les fonctionnalités ou services les plus important(e)s pour plus d'impact ?



1er pas !

Établir une priorisation des activités et fonctionnalités avec la [méthode MoSCow](#) par exemple.

COMMENCER PAR FINIR

D'après les études des psychologues qui ont travaillé sur la gestion du multitâches, notre productivité est réduite d'au moins 40% lorsqu'on gère plusieurs travaux à la fois.

C'est vrai aussi dans le cadre d'un projet. Se focaliser sur une tâche que l'on termine avant de commencer la prochaine améliore la productivité et de fait, la qualité du résultat.



L'état d'esprit associé

FOCALISATION



Les questions à se poser

Quelle est notre tendance à ne pas terminer ce qu'on commence ?



1er pas !

Mettre en place un [tableau de flux tiré](#), visuel et partagé à toute l'équipe.

AMÉLIORATION CONTINUE

Qu'elle soit centrée sur le produit, sur l'individu ou sur un groupe, l'amélioration continue est la clé de voute de l'adaptation aux changements et aux imprévus.

En posant quelques questions simples, on se rend vite compte des progrès à réaliser dans une situation ou un environnement donné.



L'état d'esprit associé

OUVERTURE



Les questions à poser

A soi-même :

Qu'est-ce qui me génère de l'inconfort ?
Quelle petite action je peux mettre en place pour gagner le plus de confort ?

Aux clients :

Quelle est votre niveau de satisfaction ?
Qu'est-ce qu'on devrait améliorer en priorité ?



1er pas !

Demander des avis constructifs après une livraison, une démonstration, une réunion : avec un [🔗 Perfection Game](#) par exemple.

RÉDUIRE LE GÂCHIS

Souvent on travaille par automatisme, on fait les choses parce que "c'est comme ça" ou "c'est historique".

Peut-être qu'on aurait tout intérêt à modifier nos comportements, à remettre en question cet automatisme ?

On pourrait gagner en autonomie, en satisfaction personnelle, et en efficacité.

Autrement dit : Moins de travail pour plus de valeur ajoutée (quelle soit personnelle ou collective).



L'état d'esprit associé

ANALYSE



Les questions à se poser

Qu'est-ce que je fais, qui me prend du temps et qui n'apporte pas suffisamment de valeur ?

Qu'est-ce que je peux changer pour qu'elle m'apporte plus de valeur, ou quelle apporte de la valeur à quelqu'un d'autre ?



1er pas !

Identifier une action régulière qui ne m'apporte que peu de valeur, évaluer son impact (un simple vote à main levée peut suffire), la remettre en question, tester et ré-évaluer.

QUALITÉ DU LIVRABLE

Comment je peux m'assurer que le résultat attendu soit de qualité ?

En clarifiant spécifiquement ce que le client attend de ce résultat.

Et en s'assurant que la charge de travail correspond à la capacité des équipes.

C'est un combo indispensable pour atteindre la qualité souhaitée.



L'état d'esprit associé

CLARIFICATION



Les questions à se poser

Mon besoin est-il compris et partagé ?

Comment les équipes réalisatrices parlent de mon produit ?

Est-ce que ça correspond à ce que j'attend ?



1er pas !

Mettre en place des  critères d'acceptation, qui définissent **clairement** le résultat attendu.

Les challenger avec les parties-prenantes, et les équipes en charge.

VALIDATION CONTINUE

Après la clarification de la demande, on lance la production ou les premiers tests.

Mais le travail de clarification effectuée en amont est vivant, selon les retours des utilisateurs finaux.

Mesurer la satisfaction des personnes ciblées par notre service ou notre produit permet d'apprendre beaucoup sur la direction et réorienter, ou pas.



L'état d'esprit associé

APPRENTISSAGE RAPIDE



Les questions à se poser

A quel moment le client découvre les résultats ?

Quel est le niveau de satisfaction des utilisateurs ?

Comment je peux régulièrement réorienter mes choix en cas de mauvaise direction ?



1er pas !

Démontrer régulièrement son travail à un utilisateur réel.

Mesurer la satisfaction des utilisateurs finaux (sondages, rencontres, etc...)

PERTINENCE ET COHÉRENCE

L'exemplarité est un réel levier de confiance, d'adhésion et de résilience au changement !

Elle est accessible à tout le monde.

Lorsqu'un groupe est aligné avec un cadre commun et en respecte ses limites, alors on constate une cohérence collective importante.

Le résultat : communication, fluidité et satisfaction améliorée.



L'état d'esprit associé

EXEMPLARITE



Les questions à se poser

Comment ma parole est-elle perçue par mes collègues ?

Est-elle cohérente avec mes actes ?



1er pas !

Identifier mes contradictions (*par exemple demander à une équipe d'être plus autonome tout en gardant le contrôle sur leur périmètre*), et les remettre en question.