Seminaire ADN 22 juin 2018

Le Management Collaboratif L'intelligence collective

Agenda

• Introduction: 9h – 9h30

• Les Ateliers Collectifs: 9h30 – 12h30

• Une Pause à 11h10

• Conclusion: 12h30 - 13h

• Cocktail: 13h



Faisons du Grand Ouest le territoire numérique de demain... ...en plaçant l'humain au cœur de nos actions!



www.adnouest.org











Notre Matinée

1

Expression de Besoin

Un Fil Rouge

Des

Equipes

Nous

Des

Ateliers

3 formats

1

Proposition collective de bout en bout

Du Besoin à la Réalisation

Agenda

- Introduction
- 09h30 10h20 : Phase 1 L'Exploration du Besoin
- 10h30 11h10 : Phase 2 La Proposition de Valeur 1ère Partie
- 11h10 11h30 : Pause
- 11h30 11h40 : Phase 2 La Proposition de Valeur 2ème Partie
- 11h40 12h30 : Phase 3 Le Lancement du Projet
- Conclusion / Questions & Réponses / Table Ronde
- Cocktail

Ce qu'il faut retenir!

- 5 Animateurs Coach
- -> Suivez les durant tout le fil rouge!
- **5** Equipes de X personnes
- -> Reconnaissable par code couleur

- 5 Zones de travail
 - 1 Salle Plénière, de Bilan et d'Echanges
 - 1 Salle complémentaire
 - 1 Mur de Question / Réponses
- 2 Ice Breaker / 3 Ateliers
- 1 DRH, 1 DSI, 1 Fil Rouge sur la fidélisation des collaborateurs!

• 1 Matinée sportive !!!!

Le Management Collaboratif l'Intelligence Collective

Professionnalisme, Bienveillance et Convivialité

Nous pouvons aller plus vite seul, nous irons plus loin à plusieurs

Il n'y a aucune mauvaise réponse, il n'y a que des propositions

Ice breaker: La Mise en Rang – La Création des Equipes



« Réalisons une chaîne humaine sans se parler du plus jeune au plus vieux! »

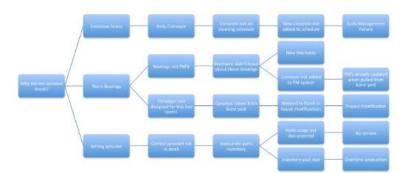
Phase 1: L'Exploration du Besoin

• Je me présente, Celine Torpe, DRH Des Aéroports Rennes Dinard, et je souhaite réfléchir en mode collectif pour trouver une solution à une problématique simulée de fidélisation dans mon entreprise!!

Les 5 Why

5 Why Analysis: Problem Statement:

Conveyor Stopped due to a broken sprocket



Utilisation successives de la question « Pourquoi ?» à un problème ou à un besoin

Travailler en profondeur par 5 itérations de 4 min

Identification des causes premières sans s'arrêter aux premiers constats

Méthode participative qui implique dans la problématique

Créer un collectif, c'est apprendre à se connaitre

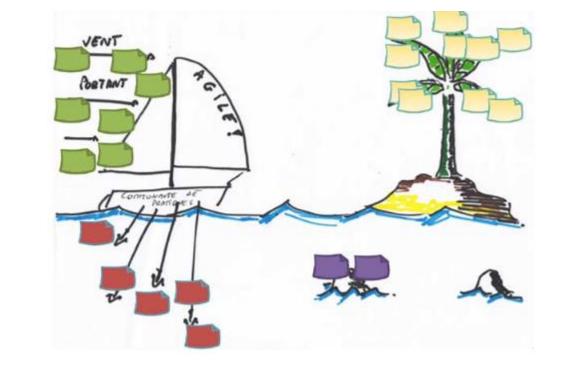
Délier les mots

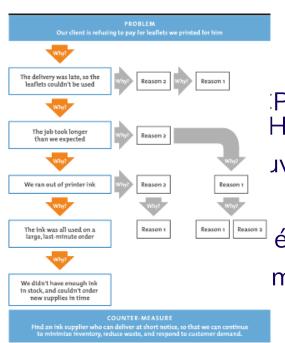
Lancer une dynamique

Le chaos



Quelques autres outils d'exploration et d'analyse de problèmes





P (Quoi, Qui, Ou, Quand, Comment, Co

ıvre, Moyen, Méthode, Matière, Milieu

étapes de résolutions de problèmes) mes (Speed Boat, ...) 8D: Titre, date, responsable, ...

Décrire le problème

2 Constituer l'équipe

Prendre des actions immédiates

4 Analyser les causes racines

5 Définir les solutions potentielles

6 Mettre en œuvre les solutions

Vérifier l'efficacité

Généraliser les solutions

Pour passer à la phase 2

Cause Racine

Pourquoi l'aéroport à une problématique de fidélisation des collaborateurs ?

Pourquoi y a-t-il un problème de motivation des collaborateurs au contact des usagers ?

Pourquoi les collaborateurs n'ont pas d'outils de qualité pour répondre aux usagers ?

Pourquoi le SI ne permet pas d'avoir ce type de services ?

Pourquoi est il compliqué d'avoir la vision à 360 des passagers ?

Problème

Phase 2: La Proposition de Valeur

- Je me présente, Arnaud Longeanie, DSI de BCOM. Par une méthode collaborative, je vais définir un plan produit/service, fourni par le SI, pour répondre à une problématique RH
- Je souhaite proposer une solution interne et y faire adhérer au mieux

Le Business Model Canvas

@adnouest #adnbretagne

PARTNERS

ACTINITIES VALUE TROPOSITION

RESOURCES

RESOURCES

REVENUE STREAMS

Une problématique interne ou externe est elle si différente ?

Proposition structurée pour consolider le modèle d'un produit et sa viabilité 9 axes d'analyses

Un contenu pouvant prendre différentes formes

Politique

Stabilité politique Politique monétaire Politique fiscale Politique européenne

Législation

Propriété industrielle Droits des contrats Droit du travail

Social

Mode & tendances Style de vie

FACTEURS

FACTEURS EXTERNES

FORCES (+)

- FRANCE ET SUISSE TRÈS BIEN DESSERVIES
- SÉCURITÉ
- ANCIENNETÉ

FAIBLESSES (+)

- IMAGE DE RETARDS FREQUENTS
- IMAGE DE GRÈVES RÉPÉTITIVES
- SURBOOKING
- AUGMENTATION DES PRIX

OPPORTUNITÉS (+)

- . HAUSSE DU CONFORT
- . HAUSSE DU COÛT DE L'ESSENCE

MENACES (-)

- DEVELOPPEMENT DE LA CONCURRENCE INDIRECTE (COVOITURAGE)
- BAISSE DU COÛT DU TRANSPORT AÉRIEN
- MENACES TERRORISTES

Écologie Météo & Climat Énergies propres

Économie Croissance Taux d'intérêt

Taux d'inflation Pouvoir d'achat

L'entreprise et

son marché

Technologie

Découvertes R&D Aide à l'innovation Transfert des technologies



Les 4 P



Les 4 C

PRICE

Tarifs Remises Rabais, ristournes Conditions de paiement

CLIENT

Quels sont les besoins et attentes fondamentales des clients?

COUT

Quel budget le client est-il prêt à mettre, à quels arbitrages procède-t-il?

COMMUNAUTE

Quelles interactions développer avec le client sur le long terme ?

COMMODITE D'ACHAT

Où et comment le consommateur veut-il acheter/consommer?





PRODUCT

PROMOTION

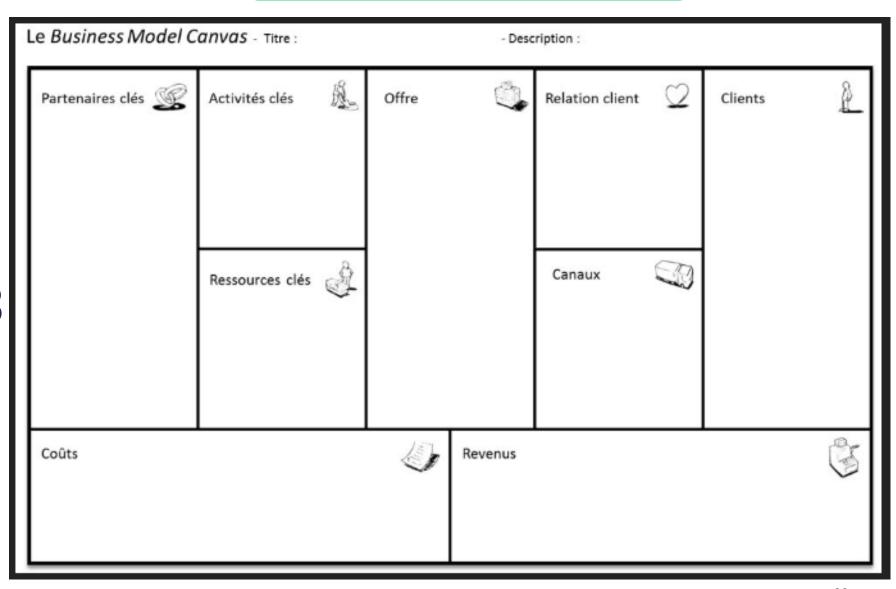
Publicité Promotion des ventes Marketing direct Relations publiques

PLACE

Points de vente Canaux de distribution Assortiment Logistique

Business Model Canvas

Pour passer à la phase 3



Business M Canvas

1. Le segment client	Collaborateurs - Personnels de l'aéroport
2. La proposition de valeur unique	Voir le détail des fonctionnalités et offre de valeur dans le slide suivant
3. Les canaux de distribution	Application mobile / Formation / E learning / Canaux RH GPEC
4. Les relation clients	Valorisation à l'utilisation de l'outils (points d'usage) / Vis ma vie
Bien être au travail, Meilleure production, Satisfaction Client / Moins de	
5. Les sources de revenus	réclamation / Changement du role du collaborateur (mode service) / Le client sait avant / Favoriser la mobilité sur le lieu de travail Fidélisation -> Motivation Risque du Turn over Frustration / Motivation / Efficience
6. Les ressources clefs	Déploiement pour x collaborateurs / Device + Application mobile / Boitier IOT pour connexion continue / Formation / Plan marketing
7. Les activités clefs	Définir un mode projet / Equipe / Key User / Panel Usagers / Accompagnement au changement / Plan Marketing
8. Les partenaires clefs	Intégrateur pour solution / Partenaire IOT / Sécurisation de la solution
9. La structure des coûts	Investissement initial Intégrateur pour solution / Hébergement / Partenaire IOT / Partenaire Device / Sécurisation de la solution / Plan de formation / Maintenance solution

La proposition de valeur unique

- Le Produit : une application mobile pour tous les collaborateurs avec 7 fonctionnalités :
 - Géolocalisation du collaborateur
 - Authentification
 - Les informations de l'aéroport :
 - Vol, départs, Les services, les parkings, Les loueurs de voitures ...
 - Vision 360 du passager par usages
 - Vols, Bagages, Alertes sur l'usager
 - Zone de l'aéroport infos flash
 - Recherche / FAQ
 - Multilingue



Phase 3 : Le Lancement du Projet

- Nous arrivons au lancement du projet.
- Son démarrage de projet passe par son organisation, l'équipe, la priorisation des tâches, le suivi des actions, les estimations, ...

@adnouest
#adnbretagne

 Le projet « Collaborateur Mobile » , les premières étapes !



Le Product Backlog Le Planning Poker

Dot Voting

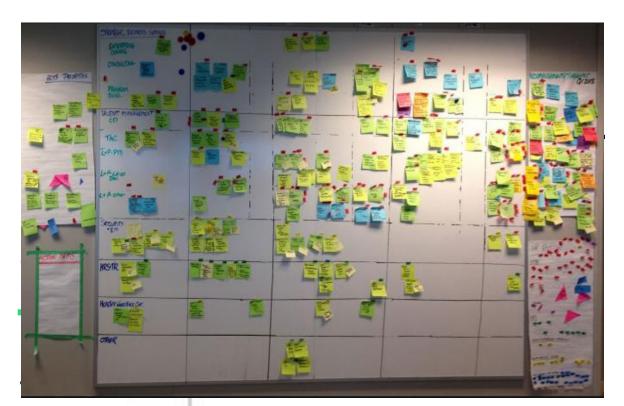
Priorisation des tâches et planification dans le temps

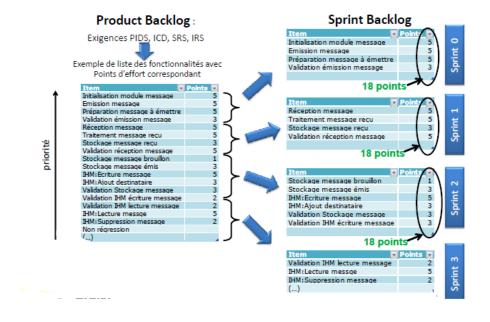
Précision du besoin et limitation des incompréhensions

En tant que <qui>, je veux <quoi> afin de <pourquoi>

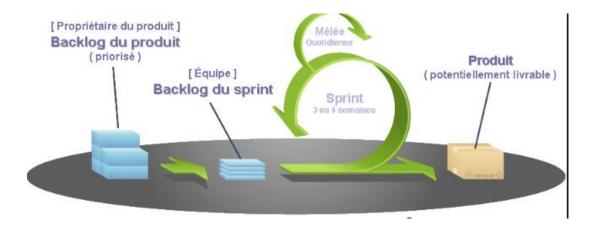
Les feedbacks

Chiffrage collectif, non influencée
Taille des fonctionnalités









Conclusion

Le Management Collaboratif Ce qu'il faut retenir

La construction d'un collectif efficace

-> L'HUMAIN

Le partage des objectifs et des règles du jeu

La méthode adaptée à un besoin (Exploration, Créativité, Résolution de problème, ...)

-> LA METHODE

La gestion du TEMPS :

- Jeux d'ouverture
- Jeux d'exploration
- Jeux de finalisation

Questions / Réponses

• Table Ronde

Nos prochaines rencontres Evaluation du Séminaire

Vos prochains événements

@adnouest
#adnbretagne

25 juin 2018 Nantes

ADN Innov

Quoi de neuf dans la proptech? l'innovation pour le secteur immobilier 28 juin 2018 Nantes

Séminaire ADN OUEST

Investissement des tendances technologiques dans les systèmes d'information 28 juin 2018 Nantes

Séminaire ADN OUEST

Investissement des tendances technologiques dans les systèmes d'information 03 juillet 2018 Nantes

Forum stratégie Digitale

Penser sa stratégie par l'expérience utilisateur



Evals.fr

Code: fk8



adnouest.org