

2019-04-17

Salon Connexion 2019

Transformer un défi d'affaires en opportunité
analytique



Conférencier



Alexandre Langlois | Associé

- + Associé
- + Conseiller stratégique et gestionnaire de projet/programme
- + Expert en projets BI et analytique avancée



Agenda

- + agileDSS
- + La problématique
- + Explorer nos solutions possibles
 - + Approches de prise de besoin
 - + Approches de livraison



Sortez vos crayons et vos cahiers de note, ce sera un session de travail

À propos

70

Passionnés
de
données

144

Clients
satisfaits

641

Projets
livrés

482k

Heures sur
les
données

2003



agileWorkflow

2010



**Intelligence
d'affaires**

2015



**Business
consulting**

2016



Big Data

2019

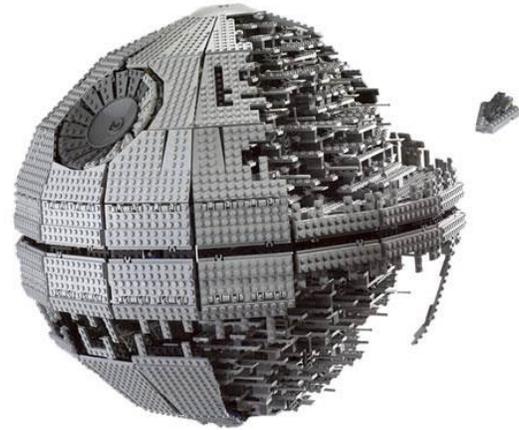


Data Science

**Enjeu de valorisation de
l'analytique**

**La
problématique**





La transformation digitale est la raison principale pour laquelle **200 des 500 entreprises du Fortune 500 ont totalement disparues** depuis 2000



50%-75% des projets technologiques ne rencontrent pas les objectifs d'affaires

Gartner - 2010



Les bénéfices tangibles des projets analytiques sont
difficilement quantifiables



La pertinence des livrables est perdue par le temps
que le projet arrive à sa fin



L'adoption et l'engagement de l'organisation est limitée et bien souvent décroît avec le temps



L'utilisation de la solution n'est pas conséquente
avec le potentiel visé

NOTRE OBJECTIF

S'outiller de méthodologies et d'approches concrètes pour clarifier la cible d'affaires de la solution analytique

Cibler la bonne
opportunité
permettant de
livrer le potentiel





Clarifier l'opportunité

Approches pertinentes



DESIGN THINKING

Conditions de succès

- Environnement propice à la créativité
- Favorable à l'échec/essaie-erreur
- Nouveau produit/processus
- Expertise élevée sur le marché cible

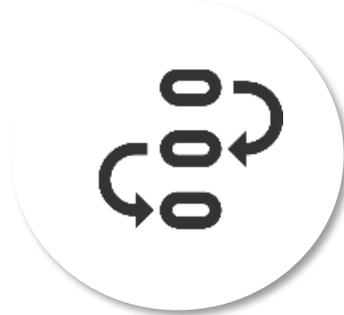
À éviter

- Time to market
- Données difficiles/coûteuses à obtenir
- Environnement de livraison "waterfall"



Clarifier l'opportunité

Approches pertinentes



DÉCOUPAGE DE PROCESSUS

Conditions de succès

- Processus existants et matures
- Données déjà pertinentes au processus
- Expertise élevée sur le processus

À éviter

- Processus en problème sur plusieurs fronts
- Nombre d'intervenants élevés sur le processus
- Trop de flux de données



Clarifier l'opportunité

Approches pertinentes



DESIGN SPRINTS

Conditions de succès

- Nouveau projet/produit
- Impasse ou décision clé à prendre
- Time to market
- Prochaine étape suivant une livraison

À éviter

- Mauvaise connaissance du produit/marché
- Vision manquante, en définition
- Aucun leadership, engagement de l'organisation



Clarifier l'opportunité

Approches pertinentes



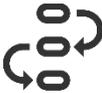
DESIGN THINKING

Conditions de succès

- Environnement propice à la créativité
- Favorable à l'échec/essaie-erreur
- Nouveau produit/processus
- Expertise élevée sur le marché cible

À éviter

- Time to market
- Données difficiles/coûteuses à obtenir
- Environnement de livraison "waterfall"



DÉCOUPAGE DE PROCESSUS

Conditions de succès

- Processus existants et matures
- Données déjà pertinentes au processus
- Expertise élevée sur le processus

À éviter

- Processus en problème sur plusieurs fronts
- Nombre d'intervenants élevés sur le processus
- TROP de flux de données



DESIGN SPRINTS

Conditions de succès

- Nouveau projet/produit
- Impasse ou décision clé à prendre
- Time to market
- Prochaine étape suivant une livraison

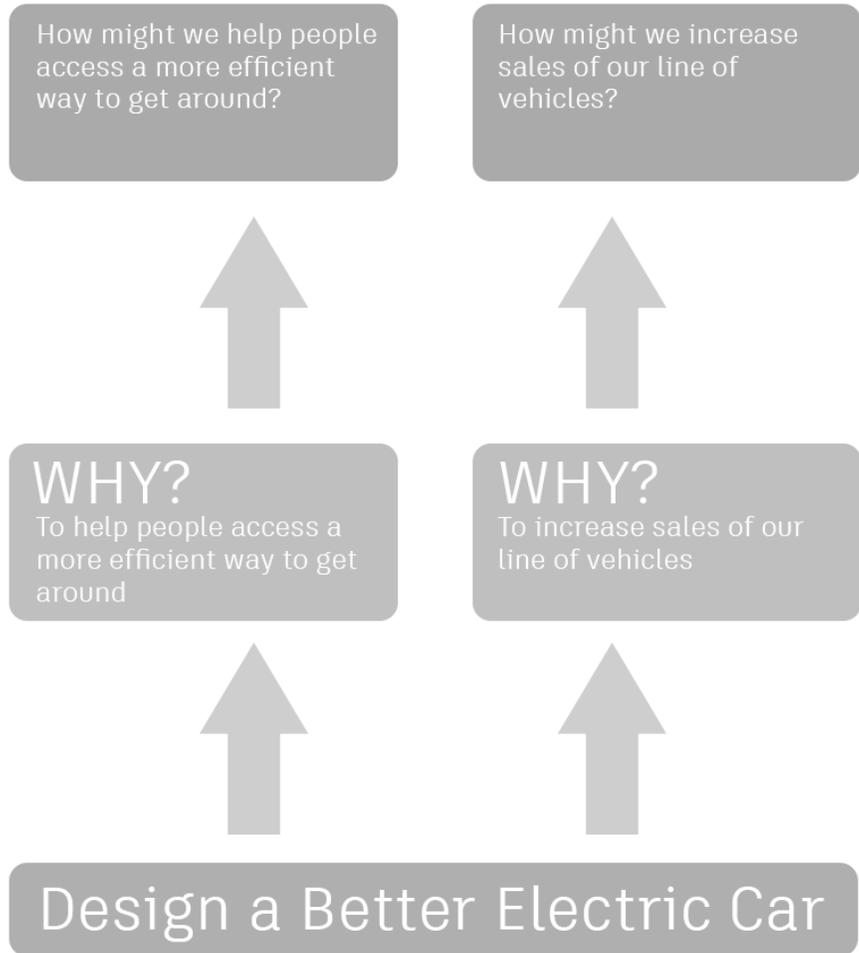
À éviter

- Mauvaise connaissance du produit/marché
- Vision manquante, en définition
- Aucun leadership, engagement de l'organisation



Clarifier l'opportunité

Abstraction laddering: Approche inspirée de « Design sprints* »



Objectifs de l'approche: Explorer les possibilités d'élargir la vision de l'opportunité et de cibler plus précisément l'état cible.

1. Identifier l'opportunité et l'inscrire au centre du tableau
2. Explorer les « raisons/why » dans des bulles vers le haut
3. Explorer les « solutions/how » dans des bulles vers le bas



What distinguishes great leaders isn't that they are first-rate at solving problems, but that they are first-rate at solving the right problems.



Exercice 1: Identifier l'opportunité

Durée totale: 35 minutes

Échange en équipe sur les opportunités et choix d'une initiative de travail

Décrire la problématique en une phrase au centre de la feuille

Durée: 5-10 minutes

Utilisation de l'approche "Abstraction laddering" pour préciser les résultats visés par l'initiative

Suivre l'approche des why (haut) et how (bas)

Durée: 15 minutes

- + Raisons concrètes et justifiables
- + Vers le haut, plus abstrait
- + Vers le bas, plus concret

Regroupement en plénière pour présenter l'initiative et les résultats visés

10 minutes (2-3 minutes par groupe)



La bonne approche pour
la bonne problématique
fera la différence





Approche de livraison

Approches pertinentes



BOOTSTRAP

Conditions de succès

- Environnement propice à la créativité
- Favorable à l'échec/essaie-erreur
- Nouveau produit/processus
- Expertise élevée sur le marché cible

À éviter

- Time to market
- Données difficiles/coûteuses à obtenir
- Environnement de livraison "waterfall"



PREUVE DE CONCEPT

Conditions de succès

- Processus existants et matures
- Données déjà pertinentes au processus
- Expertise élevée sur le processus

À éviter

- Processus en problème sur plusieurs fronts
- Nombre d'intervenants élevés sur le processus
- Trop de flux de données



PROTOTYPAGE

Conditions de succès

- Nouveau projet/produit
- Impasse ou décision clé à prendre
- Time to market
- Prochaine étape suivant une livraison

À éviter

- Mauvaise connaissance du produit/marché
- Vision manquante, en définition
- Aucun leadership, engagement de l'organisation



Exercice 2: Structurer le bootstrap

Durée totale: 25 minutes

Faire un premier design de solution de type MVP

Écrire en mots simples le MVP au centre et dériver ses évolutions possible en éventail/fleur

Durée: 10 minutes

Entourer les différents MVP

Identifier une ou plusieurs bulles qui représentent des MPVs

Durée: 15 minutes

Regroupement en plénière pour présenter l'initiative et les résultats visés

10 minutes (2-3 minutes par groupe)

- + Produit viable minimum
- + Cibler un potentiel fini
- + Pensez itérations



Merci!

Data driven
to success