

Calypso PIERRON

Lead Product Designer

Portfolio 2025

9 ans d'expériences



Mon expertise

Passionnée par la Product Discovery et la stratégie produit, je conçois des solutions alignées sur les besoins des utilisateurs et les objectifs business. J'ai développé une expertise dans divers secteurs (immobilier, santé, industrie, secteur public) à travers des méthodologies collaboratives et centrées sur l'humain.

Mon rôle en tant que Lead Designer :



Fédérer des équipes pluridisciplinaires autour d'une vision produit claire et inspirante.



Concevoir des solutions innovantes alignées sur les besoins utilisateurs et les objectifs business.



Accompagner et former les équipes pour cultiver une culture design collaborative.

Mes méthodologie phares :

Design Thinking

Explorer et réduire les risques liés aux opportunités à travers des cycles de découverte continue.

Product Discovery

Identifier des axes stratégiques pour maximiser la valeur utilisateur et business.

Agilité et collaboration

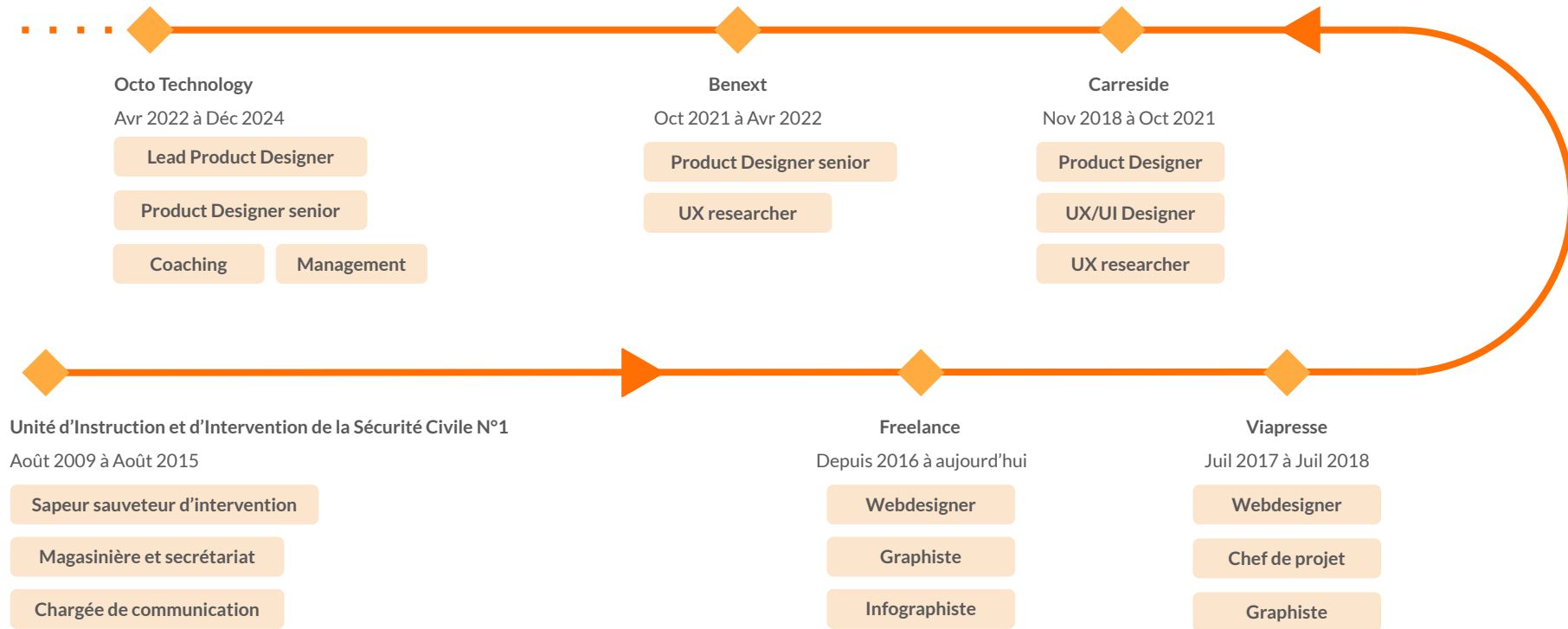
Faciliter l'intégration des pratiques design dans des environnements agiles.

Atomic Design & Design Systems

Harmoniser et optimiser les interfaces pour offrir une expérience utilisateur cohérente.

Mes expériences

[Voir mon CV complet](#)



Posture & soft skills

Management

J'accompagne les équipes avec un management agile, basé sur la clarté des objectifs, la responsabilisation et le feedback continu.

✂ **Objectifs SMART – Radar de compétences et Skills map – Feedbacks réguliers – Gestion des priorités**

Leadership

Je mobilise les collectifs autour d'une vision produit partagée, en facilitant l'engagement et l'alignement stratégique.

✂ **Ateliers vision – OKR & KPI – Place de marché – Moving Motivator – Timelines – Matrices de compétences**

Mentorat

Je fais grandir les individus en valorisant leurs forces, en créant des espaces d'écoute et de progression.

✂ **Intervision – Carte des forces – Skills map – Feedback constructif**

Formatrice

Je transmets avec pédagogie en combinant théorie, pratique et retours d'expérience concrets.

✂ **Posture de formatrice – Cas d'usage – Ateliers – Supports personnalisés**



Sommaire

adeo

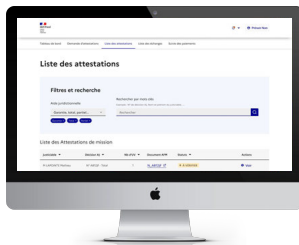


Maison virtuelle

Définir la stratégie et la vision pour Kazaplan

Product Discovery

MINISTÈRE
DE LA JUSTICE
Liberté
Égalité
Fraternité

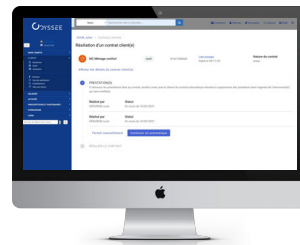


Aux AJ

Investigation de solution beta.gouv

Design sprint

oui care



Back office

Refonte de la brique contrat multi-marques et multi-services

Design thinking

Urssaf
Au service de notre protection sociale

Agilité et collaboration

octo academy

Leadership

OCTO
TECHNOLOGY
Part of Accenture

Leadership

Maison virtuelle

Définition d'une stratégie

Comment pourrions-nous aider les utilisateurs à concrétiser leur projet immobilier grâce aux produits et services proposés par Leroy Merlin ?

Product stratégie

Facilitation d'ateliers

UX research



Mon rôle : Product designer
Équipe : Binôme avec un Product Manager



Contexte

Explorer comment l'asset **Maison virtuelle** de la marque Kazaplan, contribue au **CA** en aidant les clients, de l'inspiration à la concrétisation d'un projet.

Enjeux



Explorer les usages et les besoins des utilisateurs cibles pour identifier les opportunités



Définir une vision produit cible au sein de la direction digitale groupe



Identifier les impacts de cette vision en terme de chantiers prioritaires

Faits marquants

508_k

de leads sur la plateforme Kazaplan en 2023

3

Business unit (France, Portugal et Espagne)

16

Opportunités initiales

8

Opportunités clés à adresser en priorité

Approche et méthode

Explorer les usages et besoins de Kazaplan pour identifier des opportunités stratégiques



S'aligner sur la vision, les utilisateurs et les parcours actuels

Connaître l'écosystème et les connaissances des équipes sur :

Leurs utilisateurs, les enjeux business, le niveau de maturité du produit et l'organisation



Comprendre les besoins et problématiques

Formuler des hypothèses sur :

L'utilisation et les usages actuels de Kazaplan, sur l'usage et l'utilisation de 3D planer auprès des clients Leroy Merlin



Mettre en évidence les opportunités recueillies

Analyser et restituer les études pour :

Détecter les points de friction
Créer les parcours de demain
Améliorer les hypothèses initiales



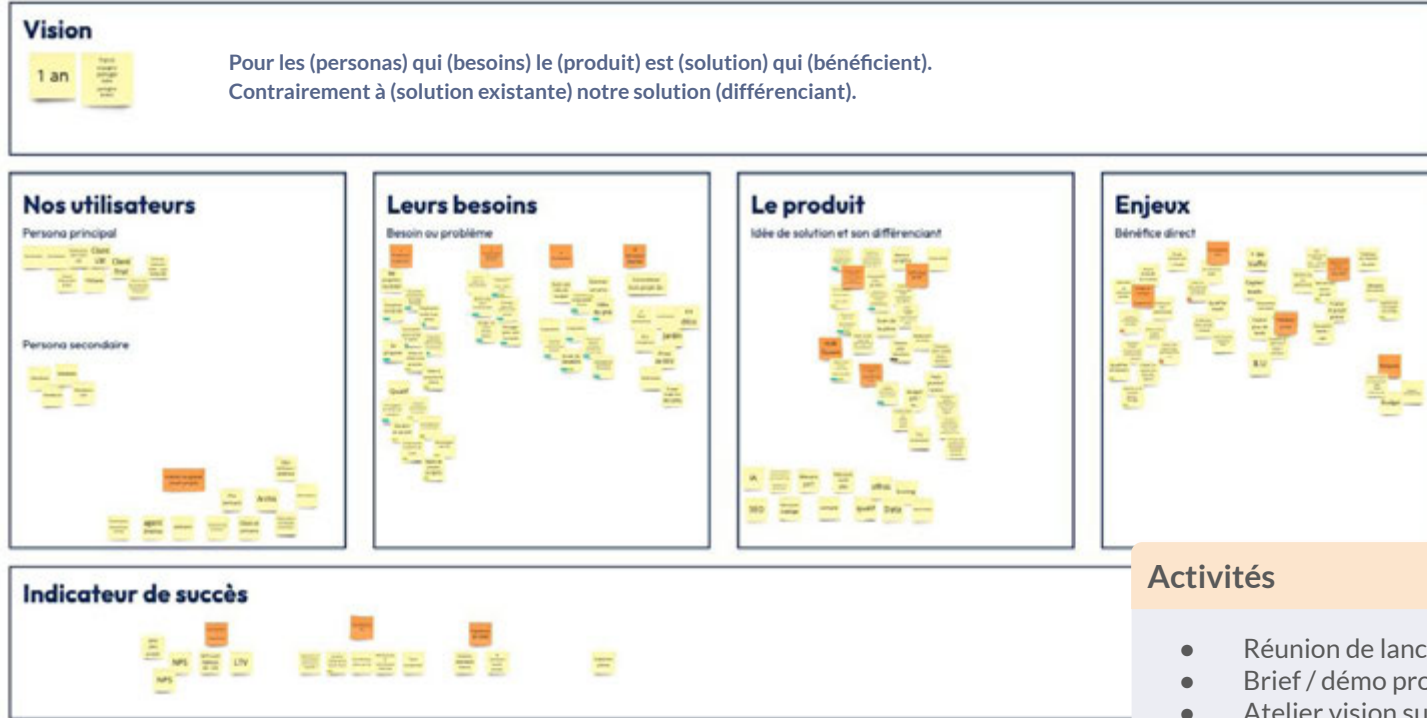
Valider la vision et les prochains chantiers

Prioriser et conseiller sur les opportunités stratégiques pour :

Créer un impact significatif avant de continuer d'investir
Partager aux différents business units et équipes la vision du produit

Connaître et définir les enjeux

S'aligner sur la stratégie produit dans laquelle s'inscrit l'étude



Les enjeux sont d'apporter une image de marque et une expérience client de bout en bout pour les utilisateurs.

Activités

- Réunion de lancement (kick off)
- Brief / démo produit Kazaplan
- Atelier vision sur les convictions

Qui sont les utilisateurs ?

Dresser un profil utilisateurs & prospects de la maison virtuelle

Template pour l'atelier proto-personas

Carte d'identité (qui je suis ?) Dessinez l'individu, indiquez un nom et quelques informations démographiques de base. Nom/Prénom: Âge: Sexe: Statut marital: En couple / célibataire / sans enfant / avec des enfants Niveau d'études: Étudiant.e(s) / Salarié.e(s) / Cadre(s) / À mon compte / Retraité.e(s) Profession: Réfractairement / décoration / gros oeuvre / la réparation / bricolage du dimanche / experts	Comportement (outil digital et habitude d'achat) Identifiez les comportements et les croyances du personnage. Comment se comporte-t-il en ligne? Je fais / je fais faire / Les deux Comment se comporte-t-il en magasin? Je crée mes accords / je me base sur des ambiances Niveau de revenu: \$ / \$\$ / \$\$\$ / \$\$\$\$ Niveau de consommation: Digital / Physique Digital: Smartphone / Tablet / Ordinateur Physique: papier-magasin / catalogue papier / photo
C'est quoi mon type d'habitat ? Étudier et énumérer des données démographiques plus détaillées. Niveau d'habitat: Grande agglomération / Périurbaine (ville ou zone à densité intermédiaire) / Zone rurale Niveau de confort: Neuf / Récent / Ancien Ville / Maison avec ou sans jardin / Appartement avec ou sans extérieur / Studio Niveau de confort: Résidence principale / Résidence secondaire / Locatif 71% 7% 9%	Besoins et objectifs (de quoi j'ai besoin ?) Identifier les besoins et les objectifs du personnage. Niveau de confort: Je fais / je fais faire / Les deux Comment se comporte-t-il en ligne? Je crée mes accords / je me base sur des ambiances Niveau de revenu: \$ / \$\$ / \$\$\$ / \$\$\$\$ Niveau de consommation: Digital / Physique Digital: Smartphone / Tablet / Ordinateur Physique: papier-magasin / catalogue papier / photo

Des similitudes avec les personas de Leroy Merlin (LM) on fait émerger deux types de particuliers et un persona conseiller Leroy Merlin

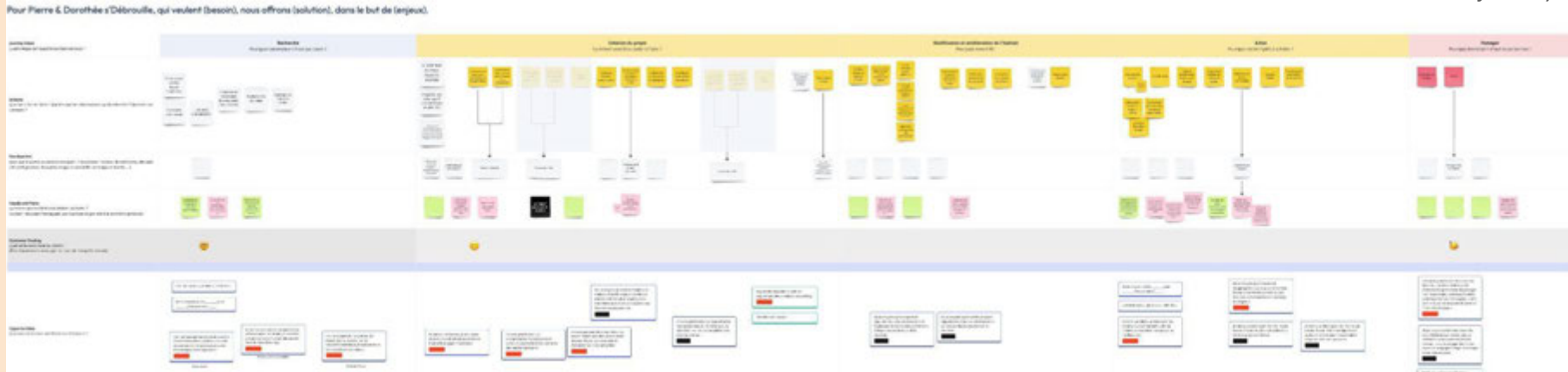
Constructeur "J'utilise un plan 3D pour essayer plusieurs combinaisons (sol, peinture et meubles). Je vérifie les espaces de circulation dans les pièces afin de confirmer que l'ensemble est cohérent." Profil général Age: 45-55 ans Statut marital: En couple avec 2 enfants Niveau de revenu: \$ / \$\$ / \$\$\$ / \$\$\$\$ Niveau de consommation: Digital / Physique Digital: Smartphone / Tablet / Ordinateur Physique: papier-magasin / catalogue papier / photo	Rénovateur "Nous devons perpétuellement nous adapter aux aléas d'une maison ancienne. Nous faisons beaucoup de travaux nous-mêmes et avec l'aide de nos amis, donc ça prend du temps et on apprend à bricoler." Profil général Age: 45-55 ans Statut marital: En couple avec 2 enfants Niveau de revenu: \$ / \$\$ / \$\$\$ / \$\$\$\$ Niveau de consommation: Digital / Physique Digital: Smartphone / Tablet / Ordinateur Physique: papier-magasin / catalogue papier / photo
Conseiller en magasins LMFR "Mon objectif est d'aider chaque client à réaliser son projet, en leur offrant les meilleurs conseils techniques et en les guidant vers les produits les plus adaptés." Profil général Age: 45-55 ans Statut marital: En couple avec 2 enfants Niveau de revenu: \$ / \$\$ / \$\$\$ / \$\$\$\$ Niveau de consommation: Digital / Physique Digital: Smartphone / Tablet / Ordinateur Physique: papier-magasin / catalogue papier / photo	Opportunités Niveau de confort: Je fais / je fais faire / Les deux Comment se comporte-t-il en ligne? Je crée mes accords / je me base sur des ambiances Niveau de revenu: \$ / \$\$ / \$\$\$ / \$\$\$\$ Niveau de consommation: Digital / Physique Digital: Smartphone / Tablet / Ordinateur Physique: papier-magasin / catalogue papier / photo

Cartographier le parcours actuel

Identifier les points de ruptures et les opportunités existantes

Quels sont les étapes et les déclencheurs du persona principal ?
Quelles difficultés rencontrent-ils ? Avec quels services, personnes ou outil interagissent-ils ?

Atelier customer journey



Préparer l'exploration

Comment se projettent-ils dans leurs projets ?

Questionnaire guerilla interview dans les magasins Leroy Merlin

Le xx/xx

T/ Quels types de travaux ou de rénovation effectuez-vous en ce moment ?

Dans quelle ville cela se situe ? (code postal)

Type d'habitation : (maison avec jardin, appartement etc.)

2/ Comment vos projets vous ont-ils organisés ? (avez-vous des autres projets ?) (quel est le plus important ? imaginez le résultat final ? achetez-vous des matériaux ?)

3/ Avez-vous utilisé des outils numériques pour vous aider ? (calculateur, planneur 3D, excel, etc.)

4/ Si oui, lesquels ? Dans quel cas ? Comment les avez-vous choisis ?

5/ Si non, pour quelles raisons ? (temps, maîtrise de l'outil, pas de besoin...)

6/ Comment se passe Leroy Merlin pour vous ? (avez-vous des projets de rénovation ? comment se passe-t-il pour vous ? comment aidez-vous les clients ?)

7/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

8/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

9/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

10/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

11/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

12/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

13/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

14/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

15/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

16/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

17/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

18/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

19/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

20/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

21/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

22/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

23/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

24/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

25/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

26/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

27/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

28/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

29/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

30/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

31/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

32/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

33/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

34/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

35/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

36/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

37/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

38/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

39/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

40/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

41/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

42/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

43/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

44/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

45/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

46/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

47/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

48/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

49/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

50/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

51/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

52/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

53/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

54/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

55/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

56/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

57/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

58/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

59/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

60/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

61/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

62/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

63/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

64/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

65/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

66/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

67/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

68/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

69/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

70/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

71/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

72/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

73/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

74/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

75/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

76/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

77/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

78/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

79/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

80/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

81/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

82/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

83/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

84/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

85/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

86/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

87/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

88/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

89/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

90/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

91/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

92/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

93/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

94/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

95/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

96/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

97/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

98/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

99/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

100/ Avez-vous rencontré des difficultés lors de vos projets ? (si oui, lesquelles ?)

Le xx/xx

Interviews utilisateurs Kazaplan

Introduction à l'entretien

- Introduction :** "Bonjour, je m'appelle [Votre Nom], et je travaille avec l'équipe de Kazaplan. Nous souhaitons en savoir plus sur votre expérience avec l'outil pour mieux comprendre vos besoins et vos attentes."
- Objectif :** "Aujourd'hui, j'aimerais discuter de la gestion de votre projet, la création de plans, et les informations que vous partagerez resteront confidentielles, et vous pouvez arrêter à tout moment."
- Consentement :** "Cet entretien durera environ [durée] minutes. Est-ce que je peux vous aider à capturer tous les détails de votre conversation, est-ce que je peux vous poser des questions et que vous partagerez resteront confidentielles, et vous pouvez arrêter à tout moment."

Qualification du type d'utilisateur

Nous allons recueillir quelques informations générales pour mieux comprendre votre projet :

Pouvez-vous nous présenter ?

- Tranche d'âge :** Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ? (Si l'utilisateur demande de préciser son âge : 18-25 ans, 26-35 ans, 36-45 ans, 46-60 ans)
- Situation professionnelle :** Pouvez-vous me parler de votre situation professionnelle ? (Pensez-vous à votre profession ou secteur d'activité ?)
- Situation familiale :** Pouvez-vous me parler de votre situation familiale actuelle ? (Pensez-vous à votre foyer, à vos projets de rénovation ou d'aménagement, à vos besoins spécifiques en fonction des personnes avec qui vous vivez ?)

Parlez-moi de votre projet ?

- Type d'habitation :** Pouvez-vous me décrire le type de logement dans lequel vous vivez ? (appartement, maison, maison ancienne, construction neuve, etc.)
- Zone d'habitation :** Où habitez-vous ? Est-ce en zone urbaine, périurbaine, ou rurale ?
- Type de projet :** Quels types de projets avez-vous réalisés ou envisagez-vous ? (Rénovation, décoration, extension, ou un autre type de projet ?)

1/ Plans de réalisation

- Pouvez-vous me raconter votre expérience de création de plans sur Kazaplan ?
- Comment avez-vous utilisé ces plans par la suite ?
- Qu'en avez-vous ressenti par rapport aux plans que vous avez créés ?
 - a. De quelles informations ou ressources supplémentaires avez-vous eu besoin ?
- Comment envisagez-vous l'utilisation de ces plans dans la réalisation de vos projets ? (pour vous-même ou pour un professionnel ?)

2/ Utilisation d'outils numériques pour la projection des travaux

- Vous sentez-vous à l'aise avec les technologies numériques, les logiciels, ou préférez-vous des solutions plus simples ?
- Qu'est-ce qui a guidé votre choix d'outil numérique pour planifier vos travaux ? Quels critères étaient les plus importants pour vous ?
- En quoi Kazaplan a-t-il été utile ou limitant dans votre processus de planification des travaux, et qu'aimeriez-vous voir améliorer ?

3/ Estimation budgétaire et comparaison de devis

- Après l'utilisation de Kazaplan, comment avez-vous abordé l'estimation du budget de votre projet ?
- Quelles ont été les étapes après avoir obtenu une estimation budgétaire ? Avez-vous comparé des devis ou cherché à obtenir des prix ailleurs ?
- L'estimation budgétaire a-t-elle influencé vos décisions concernant l'achat de matériaux ou de produits ?
- Comment Kazaplan pourrait-il vous aider davantage dans cette étape de comparaison ?

4/ Précision des plans d'aménagement

- Comment décrivez-vous votre besoin de précision dans vos plans d'aménagement ?
- Quelles actions avez-vous entreprises pour atteindre le niveau de précision que vous souhaitez dans vos plans ?
- Quels défis avez-vous rencontrés en cherchant à obtenir des plans d'aménagement aussi précis que possible, et comment Kazaplan pourrait-il vous aider à les surmonter ?

5/ Liste d'articles et vérification en magasin

- Racontez-moi les différentes étapes qui vous ont permis d'acheter les matériaux ou produits nécessaires à votre projet ?
- Comment avez-vous vérifié la disponibilité des articles avant de procéder à l'achat ?
 - a. Comment avez-vous assuré qu'il ne vous manquait rien ? le bon article, les bonnes quantités par exemple avant de procéder à l'achat ?
 - b. Quelles interactions avez-vous eues avec les vendeurs en magasin concernant cette liste, et en quoi ces interactions ont-elles été utiles ou limitantes pour vous ?

6/ Promotions et décisions d'achat

- Comment les promotions que vous recevez influencent-elles vos décisions d'achat ?
- Pouvez-vous me décrire un moment où une promotion a joué un rôle significatif dans votre décision d'achat d'articles pour un projet ?
 - a. Comment percevez-vous l'impact des promotions sur vos choix de fournisseurs ou de points de vente pour les articles de vos projets ?

Conclusion de l'entretien

Merci beaucoup pour avoir partagé votre expérience avec nous. Votre retour est très précieux et nous aidons à améliorer Kazaplan.

Protocole d'interview modéré à distance par visio conférence et enregistré

Exploration terrains

Comprendre les besoins, les usages et les problématiques

Interview modéré à distance par visio conférence et enregistré

Nombre d'entretiens

16

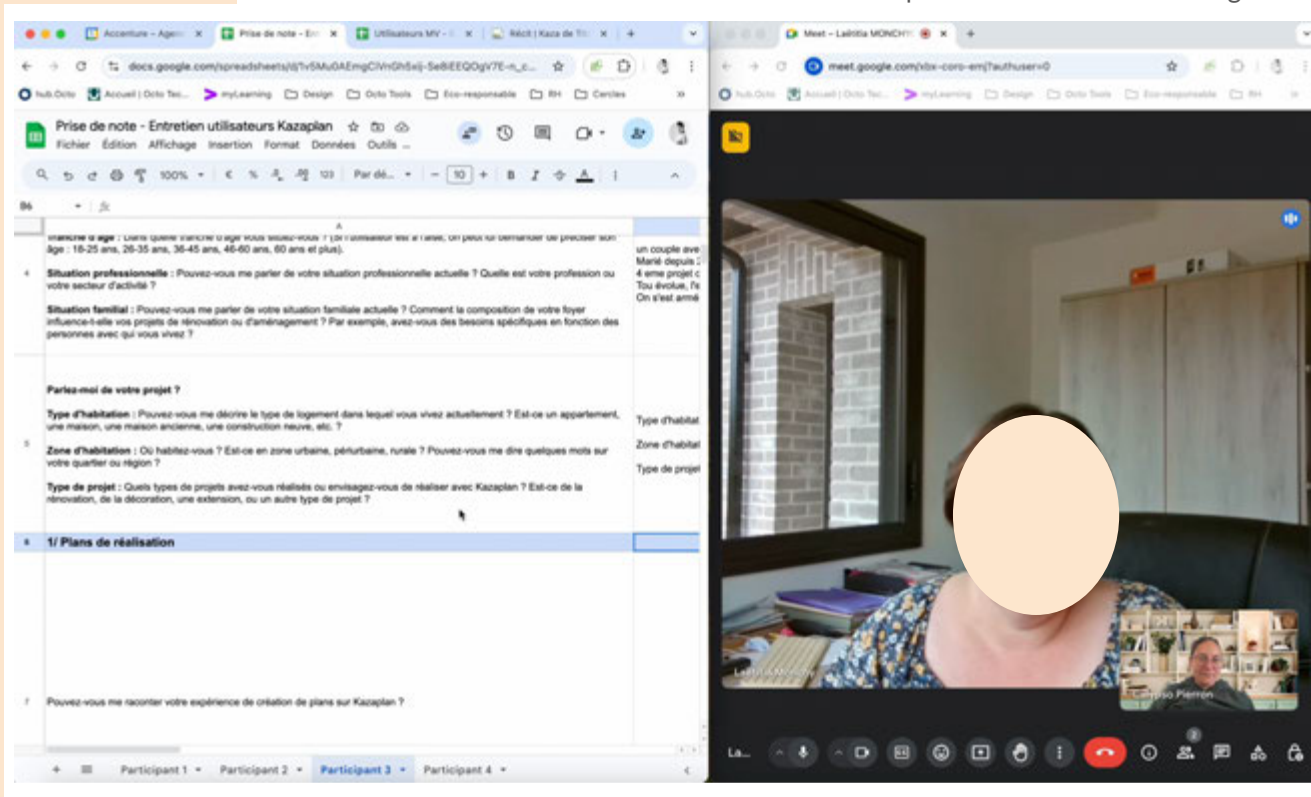
Clients Interrogés dans les magasins Leroy Merlin

8

Vendeurs Interrogés dans les magasins Leroy Merlin

7

Entretiens avec des utilisateurs Kazaplan



Restitution des explorations

Enrichissement via de la data sur les usages de Kazaplan



Signaux faibles

Observations émergentes ou isolées qui méritent une attention future.



Signaux moyens

Fréquences modérées, impact potentiel sur l'expérience utilisateur à terme.



Signaux forts

Tendances claires et récurrentes nécessitant une attention prioritaire.

 Signaux

Catégorie d'opportunité

En tant que _____, je veux _____ afin de _____.

Guérilla

Extrait des détails de l'exploration

Conclusion d'après l'exploration

Interview

Extrait des détails de l'exploration

Conclusion d'après l'exploration

Data & analyse

Extrait des détails de l'exploration

Conclusion d'après l'exploration

Dessiner les nouveaux parcours

Mise en évidences de toutes les opportunités suivant un persona

Atelier blueprint :

Positionner les opportunités majeures identifiées lors de la phase d'exploration, au sein d'un parcours "projets" pour capitaliser et contextualiser les insights.

Rénovateur
Persona générique et son état des connaissances et besoins

"Nous devons perpétuellement nous adapter aux aléas d'une maison ancienne. Nous faisons beaucoup de travaux nous-mêmes et avec l'aide de nos amis, donc ça prend du temps et on apprend à bricoler."

Profil général
Age : 35-45 ans / 30 ans
Statut familial : couple avec deux enfants (enfants en bas âge)
Statut professionnel : Manager dans le privé et travailleur indépendant
Représentation des besoins :
★★★★
Adaptation avec le digital :
★★★★

Leur projet

- Rénovater leur maison
- Trouver des idées pour rénover leur maison
- Trouver des idées pour rénover leur maison

Mode de vie
Ils ont une maison ancienne et ils ont besoin de rénover. Ils ont des enfants et ils ont besoin de trouver des idées pour rénover leur maison. Ils ont des amis et ils ont besoin de trouver des idées pour rénover leur maison. Ils ont des amis et ils ont besoin de trouver des idées pour rénover leur maison.

Elise FLEUROT

Contexte : on vient d'acheter une maison ancienne, avec des travaux de rénovation à faire.

Besoin : on recherche un outil pour nous aider à nous projeter et trouver des conseils pour faire nos travaux

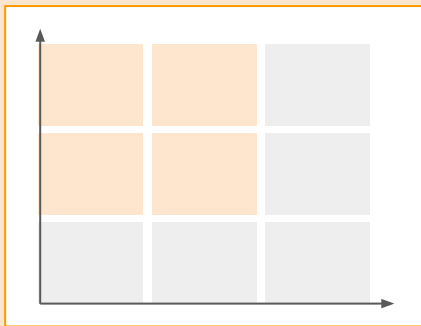


Priorisation des opportunités

Au regard des conclusions de l'exploration et des opportunités détectées

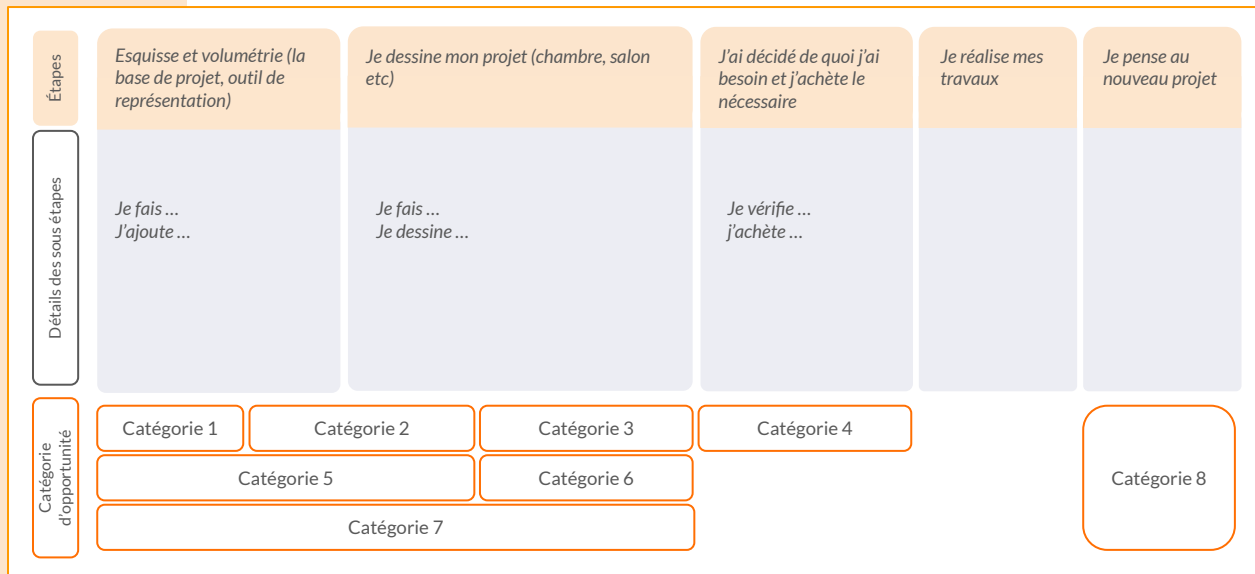
1 Amender la vision initiale

2



Matrice impacts / efforts
Matrice attrait du marché /
atouts face à la concurrence

3 Synthèse et catégorisation des étapes et opportunités associées



Détails des opportunités

Fiche d'opportunités pour présenter les prochains chantiers

Template pour
 la synthèse des
 opportunités
 afin de les
 présenter

N°prio

Catégorie d'opportunité

Titre de l'hypothèse

Hypothèse complète
 "Nous croyons qu'en _____, pour _____ .
 Cela produira _____"

- Impact envisagé
- Concurrence & élément différenciant
- Exemple de métriques "comment saurons-nous que c'est un succès ?"

Opportunités périphériques
 Lien avec d'autres opportunités détectées ou en cours de développement

Conclusion et recommandation pour la suite

Impact

Effort

Attrait / atout

Signaux utilisateurs

Apprentissages clés

Ce que j'ai appris

- **L'exploration terrain comme levier principal :**
Mener des interviews et analyser les usages permet de clarifier les besoins et prioriser efficacement les actions stratégiques.
- **L'importance du parcours utilisateur :**
Cartographier la Customer Journey a aidé l'équipe à structurer une vision produit claire et partagée.
- **Alignement stratégique essentiel :**
Définir un langage commun autour des objectifs et des termes clés pour faciliter l'adhésion des parties prenantes et la vision long-terme.

Ce que j'aurais fait différemment

- **Intégrer les objectifs business du groupe ADEO** dès le début en interrogeant les responsables et directeurs de projets sur leurs enjeux stratégiques.
- **Renforcer l'analyse concurrentielle** en approfondissant les études de marché et en identifiant les meilleures pratiques des acteurs du secteur.
- **Favoriser une collaboration plus forte avec les business units locales** pour anticiper l'appropriation de la vision et l'adoption associées au déploiement.

Design sprint

Aux AJ

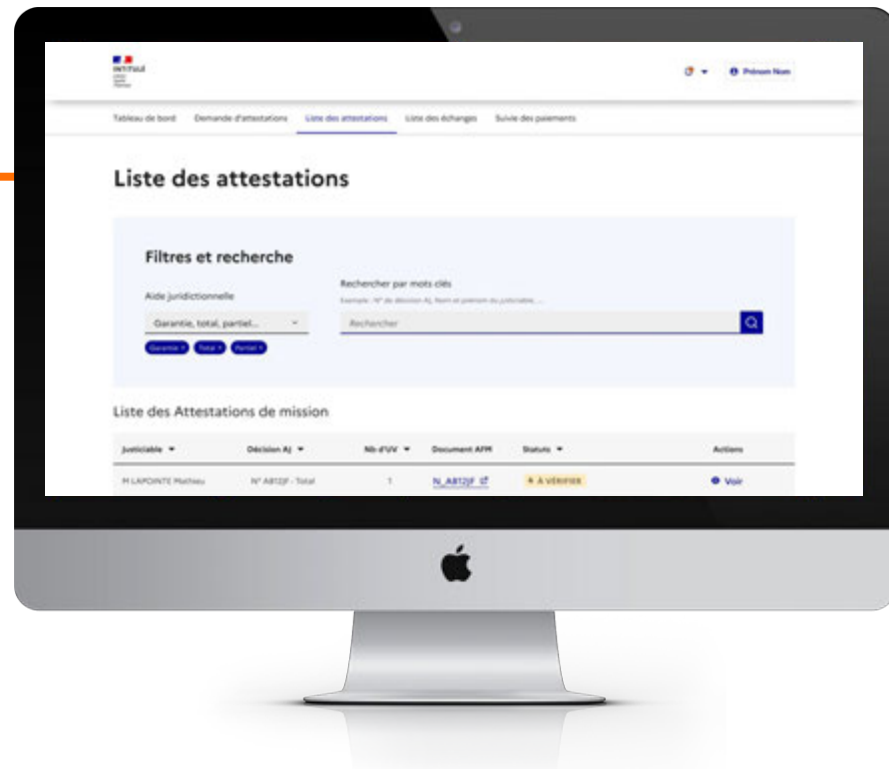
investigation de solution

Comment pourrions-nous **améliorer et automatiser le processus** d'attestation de fin de missions (AFM) actuellement **fait sur papier** entre les différents acteurs ?

Design strategy

Facilitation d'ateliers

Test and learn



Mon rôle : Product designer
Équipe : Binôme avec un Product owner

Contexte

Étudier la mise en place d'une **brique applicative générique** intégrant l'intelligence des Attestations de Fin de Mission (AFM) afin d'opérer une **rationalisation et d'envisager une automatisation de ce processus.**

Enjeux



Valider les principaux enjeux de la "brique" AFM (attestation de fin de mission), les bénéfices attendus orientés valeur.



Conceptualiser les nouveaux parcours et impliquer les utilisateurs dès le début, afin de réaliser un produit utile, utilisable et utilisé.



Remettre à plat l'existant et les concepts clés de cette brique.
Détourer les usages les plus pertinents, affiner la priorisation des macro-fonctionnalités identifiées.

Faits marquants

13

Modèles papiers d'Attestation de Fin de Mission différents

10

Types d'utilisateurs (OPJ, greffier, procureur de la république etc.)

10

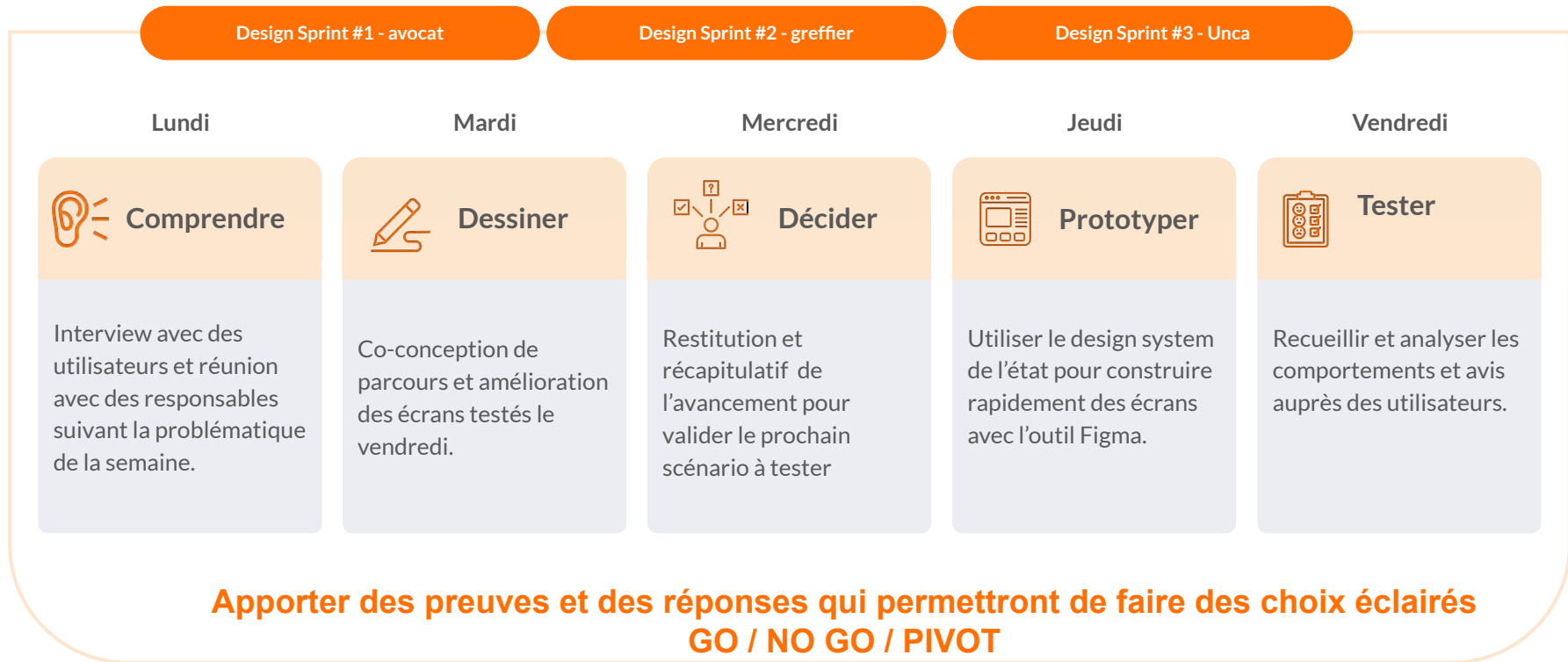
Personnes au COPIL : 7 Directions Métiers et Administration Centrale (SADJAV, DSJ etc.), représentant des avocats, greffier et Unca.

15

Jours pour effectuer la mission

Approche et méthode

Un travail en 3 itérations pour explorer les cas d'usages clés



Comprendre

Les problématiques initiales

Aux AJ

Comprendre le processus de traitement avec un diagramme de flux.

Problèmes clés identifiés :

- Processus de délivrance incertain
- Processus de traitement complexe
- Nombreux allers-retours dans les AFM dûs aux erreurs
- Un processus global difficilement pilotable

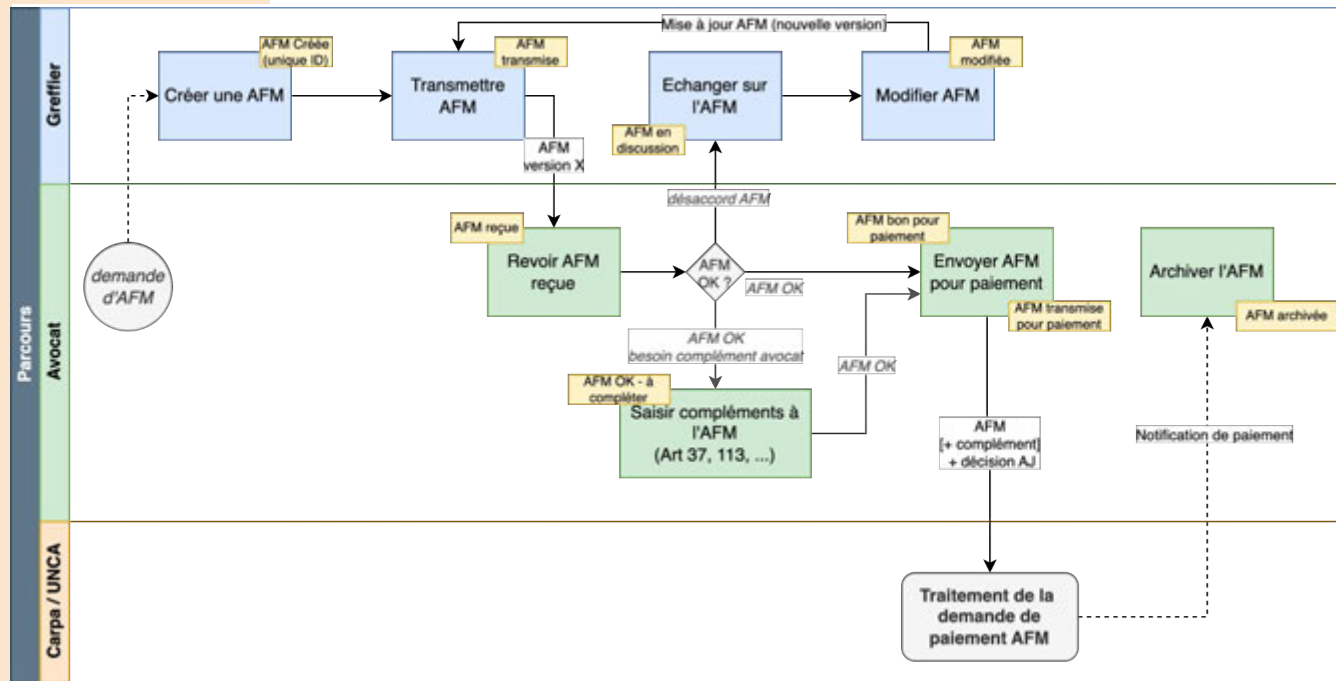


Diagramme de flux et statuts de suivi

Comprendre

Les besoins, attentes et frustrations des utilisateurs

2 Proto-personae : avocat et greffier

7

Entretiens avec des **avocats et greffiers** pour synthétiser les enjeux et les cas d'usages clés



Caroline

Avocate en droit des affaires pénales

38 ans - Mariée à Jean, ingénieur

Ensemble, ils ont deux enfants et habitent dans la région parisienne à Nanterre (92). Caroline travaille dans un Cabinet qui traite des affaires/dossiers principalement avec des demandes d'aide juridictionnelle.

Trait de caractère

Communicative

Organisée

Ethique



Boris

Greffier au Tribunal de Grande Instance

32 ans - Marié à Céline, institutrice

Il habite en Ardèche et aime l'été. Boris travaille au sein du Tribunal judiciaire de Paris. Sa journée est rythmée par les sollicitations des justiciables ou des avocats par les audiences et par la mise en forme des décisions et la notification des personnes concernées.

Trait de caractère

Rigoureux

Autonome

Organisé

☞ Je recherche un outil simple qui me permette de transmettre des attestations sans que cela ne devienne chronophage, afin de me concentrer pleinement sur mes activités principales."

☞ Je veux un outil qui me permette rapidement de renseigner correctement une attestation de mission avec les bonnes missions afin de limiter les erreurs."

Ses attentes

- Une fusion des documents pour générer un document unifié avec des informations récupérées du dossier et injectées directement dans l'AFM.
- Faire en sorte que les détails soient les plus courts possibles pour les justiciables, mais aussi répondre aux urgences quand il y en a.

Ses besoins

- Disposer d'un outil intégré permettant de réduire la multiplicité des outils pour l'utilisateur en juridiction.
- Connaître l'historique de l'intervention des avocats sur une affaire est essentielle (Cassiopee porte cette fonctionnalité)
- Amélioration de la fonctionnalité d'import des données en automatique sans intervention manuelle. Envisager des connexions avec des applications telles que SIAJ

Ses frustrations / douleurs

- Difficultés à traiter l'acte pendant l'audience (rythmiquement applicatif fréquents)
- Manque d'information sur les mises à jour des versions des AFM ainsi que les délais de mise à disposition.
- Contentieux assez fréquents sur les paiements des AFM avec les avocats
- Absence d'un module de Recouvrement centralisant les informations essentielles sur l'historique et les délais de traitement

Les enjeux

Efficience, Éviter la multiplicité des outils, Fiabilité des informations

Sa baguette magique

- Générer automatiquement des attestations dans certains cas.
- Dans un système cible, un module litige pourrait être proposé (liant entre les UV proposées par le Greffier et celles souhaitées par l'avocat).

Utilisation des outils



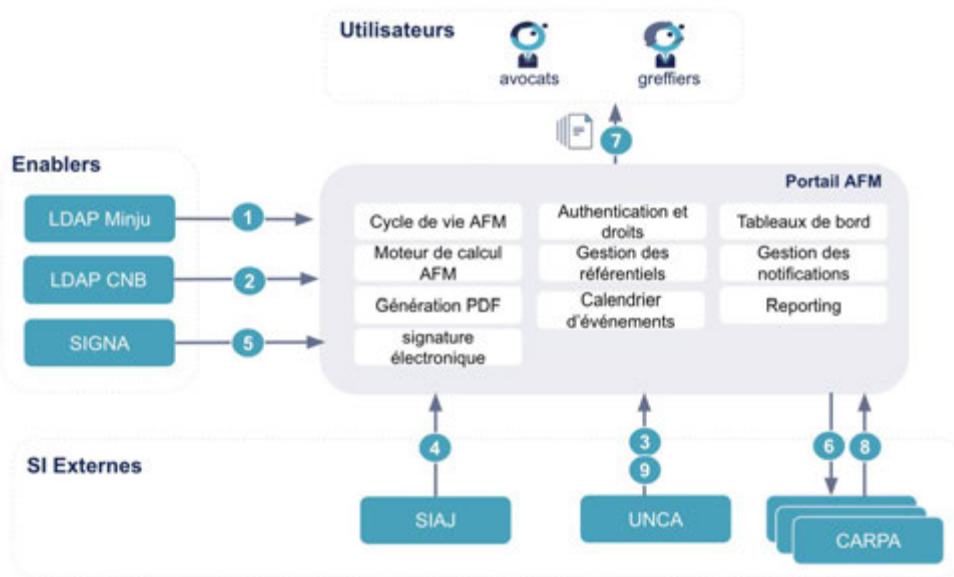
Comprendre

Les outils et écosystèmes déjà existants

Architecture technique

Échanges fonctionnels avec le COPIL pour lier des informations et flux présents dans d'autres outils

Architecture macro du Portail AFM



Flux

- 1 Authentification greffier
- 2 Authentification avocat
- 3 Référentiel missions & UV
- 4 Info Décisions AJ
- 5 Signature électronique
- 6 Données AFM - décision AJ - complément (art 37/113)
- 7 Document AFM
- 8 Infos traitement paiement
- 9 Référentiels Carpa

Dessiner

Atelier de co-construction - Processus de traitement complexe

Architecture de l'information

Analyse du contenu des modèles d'AFM avec leurs contraintes.

Tri de carte des informations présentes sur une AFM, informations obligatoires et optionnelles

Création du formulaire de création d'une AFM sur 3 modèles (civile, pénale et administratif)

Découpage du processus par étapes pour en simplifier l'usage

Légende

saisi par le greffier

complété par l'avocat

structure définie par le type d'AFM

- 1 **Entête**
- 2 **Infos Avocat, Justiciable, affaire**
- 3 **Missions**

- 3 **Missions**
- 4 **Majorations**
- 5 **Missions**

- 3 **Missions**
- 5 **Majorations**
- 2 **Complément Avocat (Art. 37, Art 113, ...)**
- 2 **Infos affaire**
- 6 **AFM/procédures complémentaires**
- 7 **Récapitulatif et signature**
- 8 **pied de page**

Suivi et certification

Mise en place de statuts de suivi ainsi que d'une numérotation des attestations.

Certification des informations par les flux des outils existants.

The screenshot shows a web application titled 'Liste des attestations'. It features a navigation bar with 'Tableau de bord', 'Liste des demandes', 'Liste des attestations' (selected), and 'Liste des échanges'. Below the navigation bar is a search and filter section with 'Filtres et recherche', 'Aide juridique', and a search input field. The main content area displays a table of attestations with columns for 'Juridiction', 'Désignation', 'Nb d'UV', 'Document', 'Statut', and 'Actions'. The table lists several attestations with their respective details and status indicators. At the bottom, there is a footer with the 'INSTITUT DE L'AVOUCAT' logo and contact information.

Juridiction	Désignation	Nb d'UV	Document	Statut	Actions
M LANGEVIN Mathieu	N° 42123 - Total	1	N_42123_01	À TRANSMETTRE	Envoyer
Mme JORDAN Jeanne	N° 42123 - Partiel 30%	4	N_42123_02	À TRANSMETTRE	Envoyer
Mme TREMBLAY Sylvie	N° 42123 - Partiel 30%	3	N_42123_03	À TRANSMETTRE	Envoyer
M DUPONT Christophe	N° 42123 - Total	1	N_42123_04	À TRANSMETTRE	Envoyer
M DUBOIS Charles	N° 42123 - Total	8	N_42123_05	ENVOYÉ	Voir
Mme BERNIERE Estelle	N° 42123 - Partiel 80%	1	N_42123_06	ENVOYÉ	Voir
M ROUSSEL Pierre	N° 42123 - Total	5	N_42123_07	EN DISCUSSION	Modifier Répondre
Mme GAUCHER Aude	N° 42123 - Total	4	N_42123_08	EN DISCUSSION	Modifier Répondre
M DESJARDINS Norbert	N° 42123 - Total	9	N_42123_09	EN DISCUSSION	Modifier Répondre
M DUVAL Marie	N° 42123 - Total	2	N_42123_10	EN DISCUSSION	Modifier Répondre

The screenshot shows a modal dialog titled 'Confirmer votre envoi'. It displays the text 'Attestation N°123456789' and 'Document certifié le xx/xx/xx à xxhxx'. Below this, it shows the 'Destinataire' as 'M GAUJON Stéphane'. At the bottom, there are two buttons: 'Annuler' and 'Envoyer à l'avocat'.

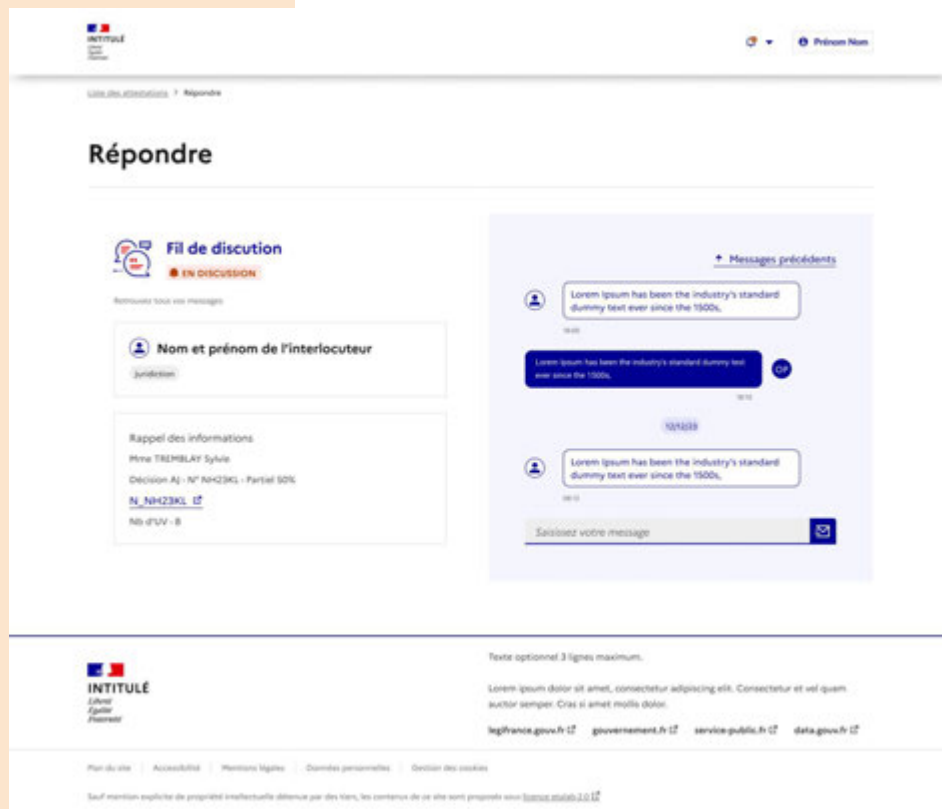
Dessiner

Atelier de co-construction - Nombreux AR dans les AFM dûs aux erreurs

Comment pourrions-nous simplifier les échanges pour limiter le nombre d'aller-retours ?

Fil de discussion pour mettre en relation les avocats et les greffiers plus facilement.

Rappel des informations essentielles pour suivre le dossier.



Décider

Valider les parcours et les concepts clés vus en co-construction avec le COPIL

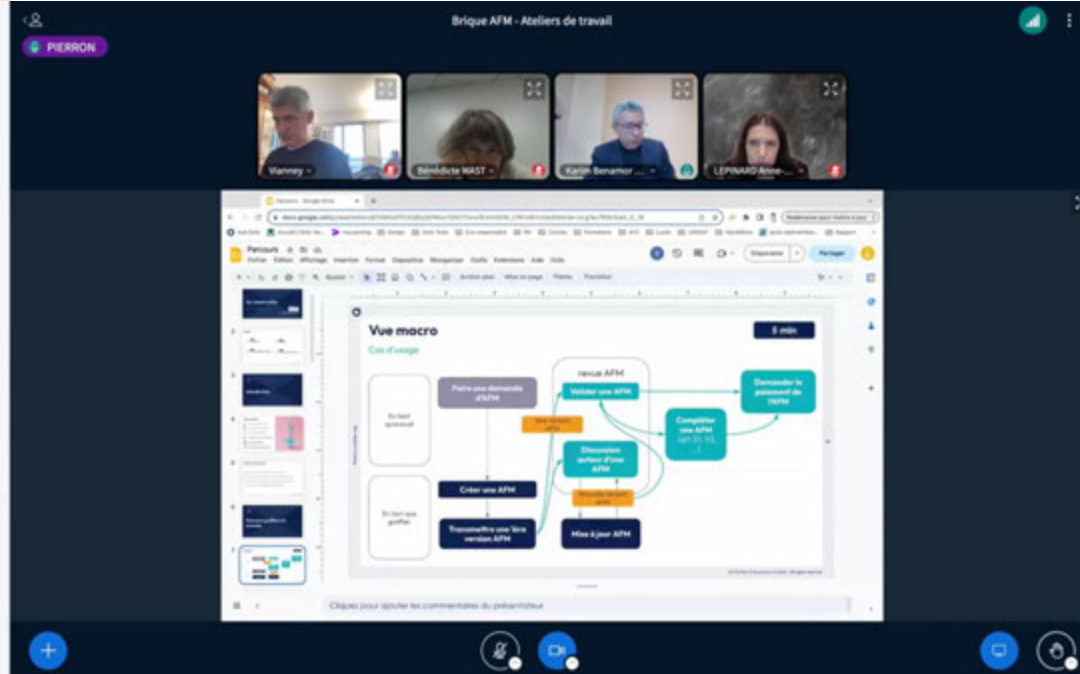
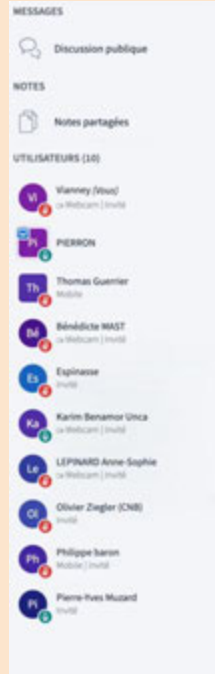
Cas d'usage

En tant que greffier je crée une AFM et la transmets à l'avocat.

L'avocat fait une revue de l'AFM, soit il valide le document, soit il demande une mise à jour de l'AFM auprès du greffier.

Le greffier modifie une AFM et la (re) transmet à l'avocat.

L'avocat ajoute les dernières pièces justificatives à l'AFM et la transmet à l'UNCA.



Décider

Faire des choix pour apporter de la valeur au bon endroit

13 modèles d'AFM différentes avec 10 acteurs différents

Sélectionner les modèles d'AFM avec une structure commune impliquant des acteurs communs (avocat et greffier)

Ces AFM représentent **70% à 80%** du volume d'AFM délivrées

Rappel des 13 modèles d'AFM

les modèles autres que juridictionnels impliquent d'autres acteurs et présentent des différences dans leur structure de données

#	Template AFM	Qui le remplit ?
1	Civil	Greffier + Avocat
2	Pénal	Greffier + Avocat
3	Administrative	Greffier + Avocat
4	Garde à vue et autres retenues	OPJ, APJ, agent de douane + Avocat
5	Dépôt de nuit	OPJ, APJ + Avocat
6	Audition libre	OPJ, APJ, agent de douane + Avocat
7	Président du BAJ	BAJ
8	Médiation, composition pénale	Procureur de la république
9	Déféré devant le procureur de la république	Procureur de la république
10	Isolement	Chef d'établissement pénitentiaire
11	Conseil d'état, cours de cassation, avoué	Greffier + Avocat Conseil d'état ou cours de cassation, avoué
12	Notaire, greffier, huissier	Greffier + Auxiliaire de justice concerné
13	Nouvelle Calédonie	Greffier + Avocat

Décider

Valider les principaux enjeux et les points d'attentions

Faire des recommandations et dérisquer au plus tôt

Risque sur la conformité et la sécurité des accès pour la mise en production du POC.

Pas d'accès identifié (SSO) pour les utilisateurs avocat à date.

Haut risque de compliquer l'expérience des greffiers en ajoutant un autre applicatif.

Titre de la problématique

Persona impacté
Leurs besoins

- Enjeux
- valeurs

Écrans clés

Itération #1 processus de délivrance

1. Créer une attestation de mission
2. Transmettre cette même attestation à l'avocat du justiciable
3. Modifier une attestation et la renvoyer à son avocat



Tester

30 min de test à distance avec modérateur

8 sessions avec les
testeurs suivants :

5

Avocats

2

Greffiers

1

Fonctionnaires de la
CARPA

Détails du test

Itération #1 processus de délivrance

Greffier

1. La re-saisie d'informations existantes dans d'autres logiciels n'est pas optimal, des erreurs ou faute de frappe peuvent survenir.
1. Le numéro de décision de l'AJ doit être présent et rattaché au numéro de l'AJ.
1. Il peut y avoir plusieurs décisions d'AJ pour un même justiciable.
1. Lors du choix des missions, se sont les mêmes.
1. Des attestations de mission sont traitées même si la décision d'AJ n'a pas été

Avocat

1. Le montant qui est calculé par la Carpa, n'intéresse pas les avocats à ce stade. Il faut toutefois le nombre d'UV associé à chaque mission, ainsi que les éventuelles majorations

Détails du test

Itération #2 processus de traitement

Greffier

1. La recherche d'informations présentes dans d'autres logiciels peut être plus complexe qu'une simple barre de recherche au début du parcours de création d'une nouvelle attestation.
2. La mise en discussion dans le portail peut entraîner un oubli de traitement, surtout s'il y a des urgences. Des processus de communication existent déjà, et cela en ajouterait un supplémentaire.
3. La modification d'une attestation de mission n'a pas pu être testée

Avocat

1. Dans certains cabinets ce sont des secrétaires qui s'occupent du traitement des attestations.
2. Il existe des cas où ce sont des greffiers différents qui délivrent une attestation de mission suivant la mission effectuée.
3. Il peut y avoir plusieurs attestations de missions pour une seule demande d'aide juridictionnelle.

Apprentissage clés

Ce que j'ai appris

- **La digitalisation n'est pas toujours la solution** : certaines problématiques métiers nécessitent d'abord une simplification ou une évolution des processus avant d'envisager leur automatisation.
- **L'impact d'une solution se mesure aussi à son intégration dans l'écosystème existant** : proposer des évolutions dans les outils déjà utilisés peut être plus efficace qu'un nouvel applicatif.
- **Le niveau d'effort technique peut rapidement dépasser la valeur attendue, surtout en phase de POC**, comme ce fut le cas pour le pré-remplissage des AFM via des données externes.

Ce que j'aurais fait différemment

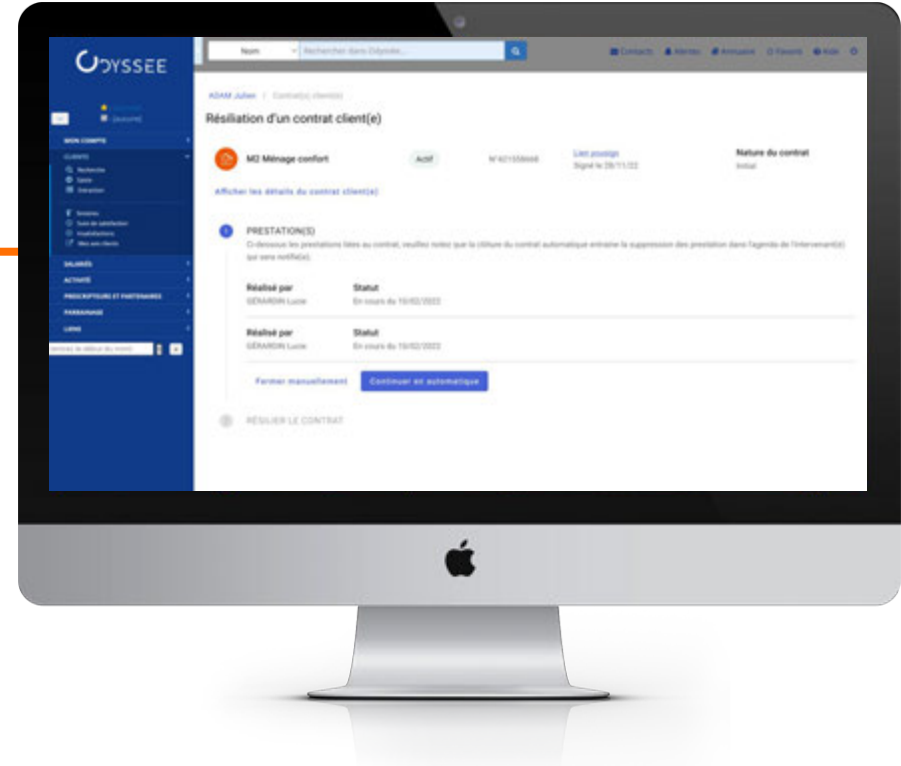
- Mettre l'accent sur l'**expérimentation au sein des outils existants** pour tester les changements de processus à moindre coût avant de prototyper une interface complète.
- **Impliquer plus tôt les systèmes interconnectés** pour mieux appréhender les flux et les contraintes d'intégration, en amenant plus de démonstrations avec les outils réels.
- Préparer en amont un **plan de tests plus robuste**, avec un meilleur équilibre des profils métiers, en particulier les greffiers.

Design thinking

Back office

refonte de la brique contrat

Comment pourrions nous profiter d'une refonte technique pour améliorer le design et l'expérience employés (BtoE) ?



User centric

Communauté utilisateurs

Co-construction



Mon rôle : Product designer

Équipe : Binôme avec 2 Product owner, 4 développeurs et 1 ingénieur test et recettes

Contexte

Améliorer l'expérience des équipes opérationnelles du groupe Oui Care lors d'une refonte technique. Plateforme de gestion des clients et des salariés **multi-marques** sur différents types de **prestation de service à la personne**.

Enjeux



Refonte de la brique "contrat" en s'intégrant dans un environnement technique complexe.



Faire évoluer l'outil tout en répondant aux besoins des différentes marques et en prenant en compte les spécificités des prestations de services.



Prioriser les évolutions techniques en prouvant la valeur apportée aux utilisateurs VS la complexité technique.

Faits marquants

16

marques au sein du groupe

20k

d'utilisateurs internes

700

agences (France, Portugal, Espagne etc.)

14

Grandes typologies de service à la personne

Approche UX dans un développement agile

IMMERSION

Comprendre les enjeux et les problématiques

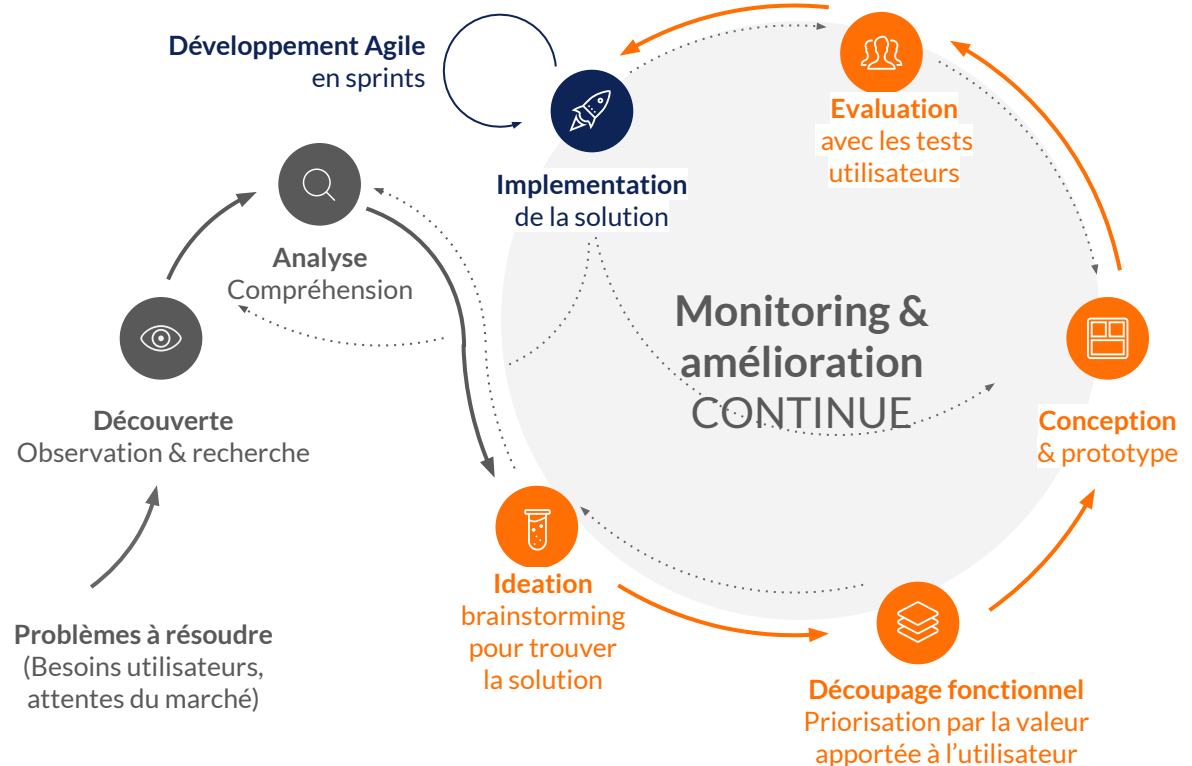
IDEATION

Concevoir la meilleure solution pour résoudre ces problèmes

IMPLEMENTATION

Développer et monitorer la solution

Favoriser la recherche continue et l'implication des utilisateurs tout au long du processus de conception pour s'assurer de prioriser l'orientation produit par la valeur et par l'impact.



Étude qualitative et immersion terrain

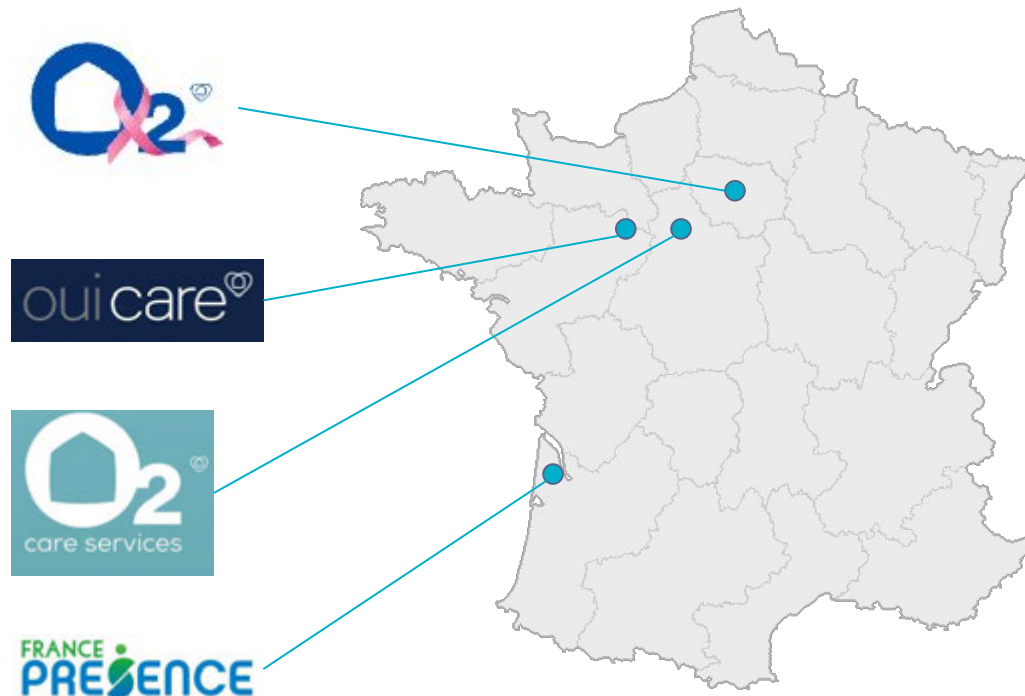
Objectifs de l'étude

- Vérifier les 8 hypothèses initiales émises,
- Comprendre l'usage de la brique contrat,
- Les points de frictions lors du parcours,
- Les moyens de contournement utilisés,
- Le ressenti des utilisateurs,
- Les besoins / usages non adressés dûs aux limites de l'outil

Nombre d'entretiens

7

Utilisateurs de 4 marques différentes.



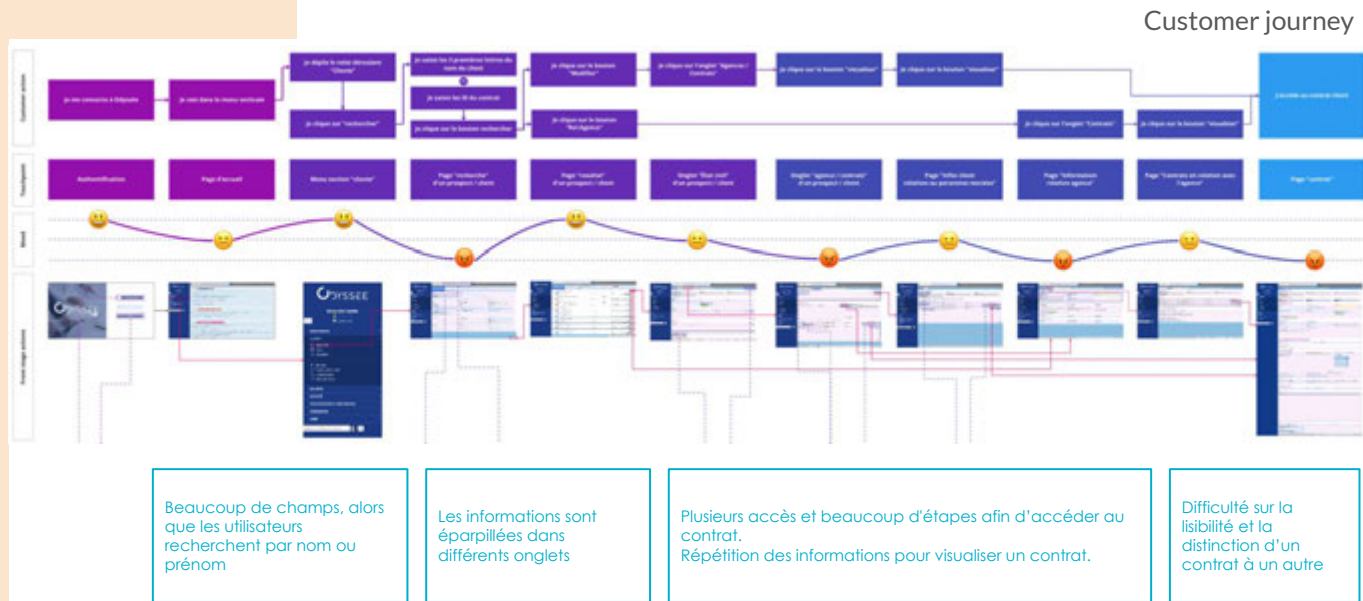
Analyser

Cartographier l'expérience utilisateur actuelle

Détecter les points de friction et les moyens de contournement

3 cas d'usages principaux :

- Activer un contrat
- Créer un contrat
- Modifier un contrat ou créer un avenant



Analyser

Restituer l'enquête terrain et les enseignements

Des profils différents avec des problématiques souvent identiques

Titre de la problématique

Vrai ou Faux
Détails de l'hypothèse

Pourquoi c'est vrai ou faux en 3 points

- Point 1
- Point 2
- Point 3

Moyen de contournement observé

3 types de personas



Marie

Responsable d'agence (RA)
d'une Succursale du groupe Oui Care



"Je veux suivre mes salariés et aider mon équipe pour que nos clients soit totalement satisfait"



Pauline

Directrice d'Agence (DA)



"Au sein de mon agence nous sommes tous.tes sur un management libérant "



Pierre

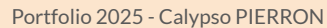
Gérant
d'une franchise du groupe Oui Care



"Je veux donner un sens à ma carrière de chef d'entreprise dans le milieu du service à la personne "

Atelier avec la communauté d'utilisateurs ainsi que l'équipe projet :

- ## Blue print



Découpage fonctionnel

Aligner les attentes des utilisateurs mais aussi les limites techniques

Priorisation technique et métier

10

Fonctionnalités indispensables

12

Fonctionnalités nécessaires dont 4 mises en avant par les métiers

12

Fonctionnalités confort

Epics	Enjeux / Objectifs	Statut / Reste à faire
Activation du contrat	Concerner les fonctionnalités intervenant dans le parcours d'activation du contrat pour le use case de contrats issus de Nomad à activer (reprise des infos du message visite, ajout du moyen de paiement, paramétrage des remises/frais, activation et mise à jour en bdd + front IHM)	- Finaliser les moyens de paiement - Intégrer au niveau back la partie Offre & planification - Adresser les remises - Sauvegarde & mise à jour statut Contrats côté back et IHM

Moyens de paiement

Remises (sur frais, & spéciales)

Consulter le détail du contrat Nomad

Changement du statut du client

Affichage du tarif (via catalogue)

Activités

Co-écriture des scénarios et EPICs

Animation des ateliers avec l'équipe projet et technique

- Epic rattaché à leurs enjeux et objectifs
- T-shirt sizing pour la roadmap

Prototyper

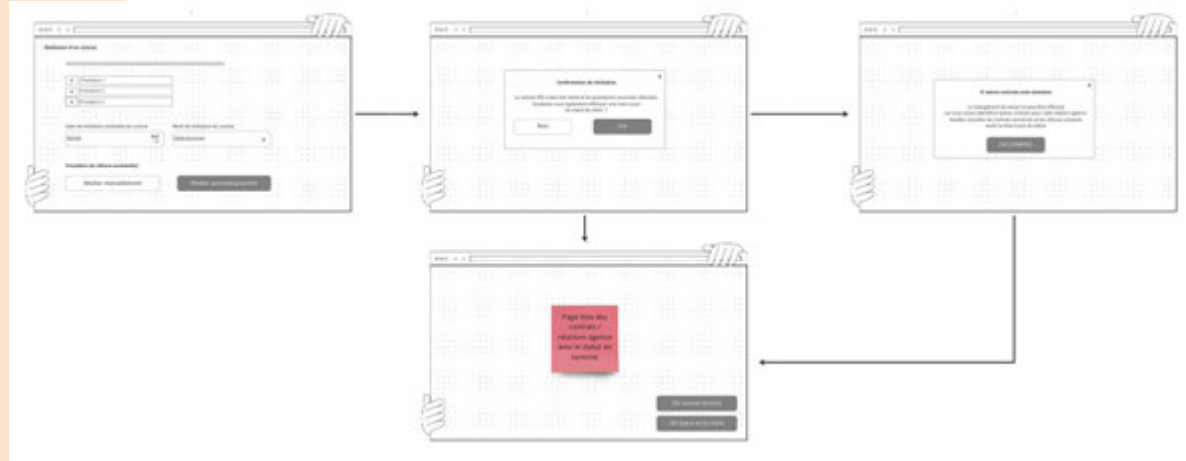
Alignement de la vision de l'équipe projet sur les parcours et les fonctionnalités.

Atelier workflow pour répondre à une opportunité donnée en points métier.

Opportunité 1

Nous croyons qu'en automatisant lors de la saisie de la date de fin d'un contrat pour arrêter les prestations cela produira un gain de temps.

Atelier workflow



Tester

Organiser et animer des tests rapides en continu sur des petites fonctionnalités

Il s'agit d'une étude qualitative, la méthodologie utilisée est un test à distance avec modérateur.

1. Expliquer les consignes et scénario du test
2. Tests utilisateurs
3. Questionnaires, complétions de phrases en semi-directif
4. Questions complémentaires en semi-directif (quand le temps le permettait)

3 sessions de cas d'usages différents avec au total :

17

Utilisateurs de 4 marques différentes.

3 Questionnaire complétions de phrases

Utilité

Je trouve ce système utile pour ...

Utilisabilité

Le système serait plus facile à utiliser si ...

Attente

J'attends de ce système qu'il...

Problèmes rencontrés

Le problème avec ce système, c'est ...

Émotions négatives

Ce qui me frustre le plus avec ce système, c'est...

Suggestions d'améliorations

Je pense que l'on pourrait améliorer le système en...

Comparaison

Par rapport à celui que j'utilise habituellement, ce système est ...

Valeur

Ce qui est important pour les utilisateurs de ce système, c'est ...

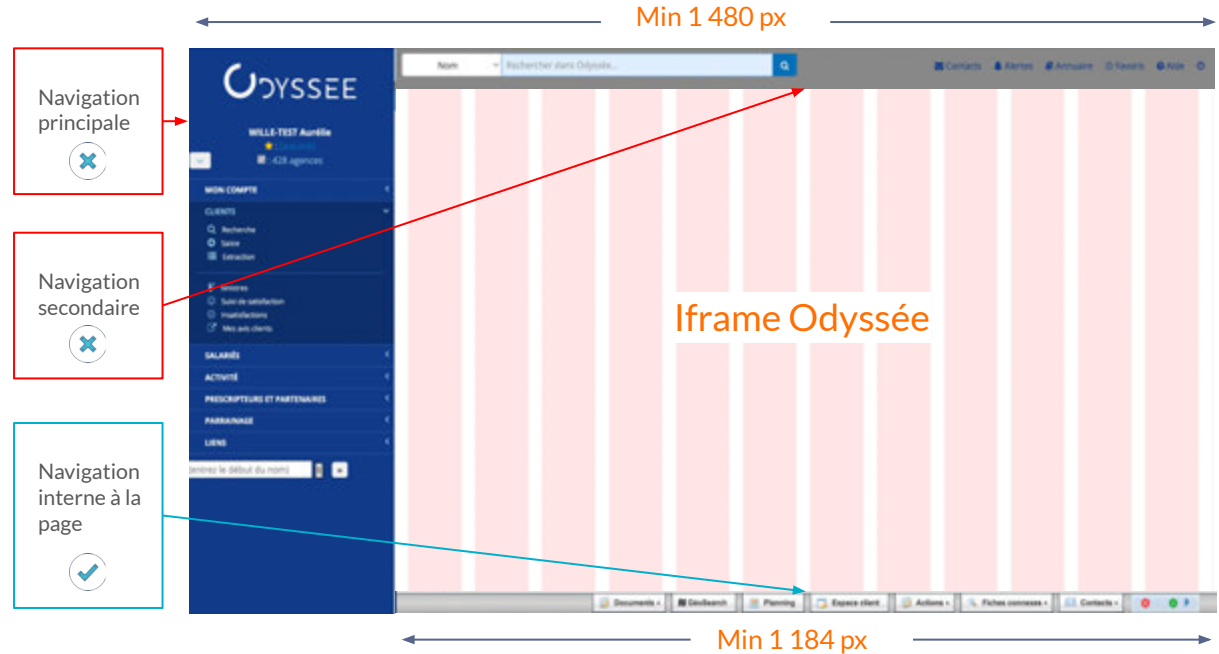
Implémenter

Définir la stratégie design à appliquer pour s'intégrer à l'existant

Suivi et développement

Point de suivi et de recette avec l'équipe projet.

- Espace de l'iframe
- Breakpoint responsive
- Conceptualiser en mobile first
- Utilisation de la bibliothèque material angular



Agilité et collaboration

Leadership

Posture & qualités

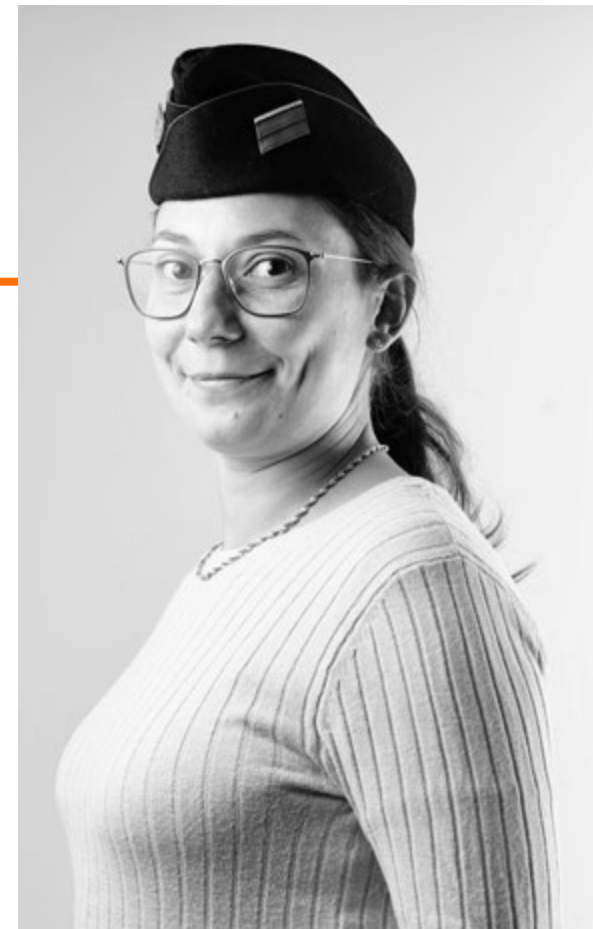
Au-delà de faire, je transmets.

J'aide les autres à comprendre, progresser et s'approprier les méthodes pour agir avec impact.

Lead Product Designer

Coaching

Management



Contexte

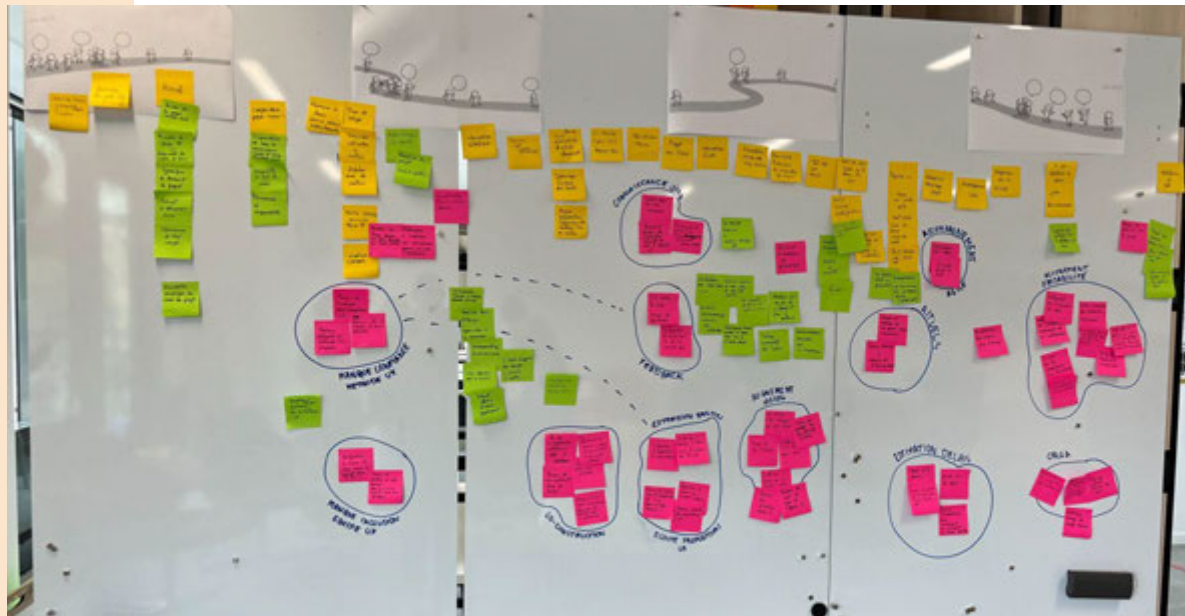
Les équipes travaillent sur un projet clé depuis 6 mois. Ce nouveau projet impacte toutes les solutions de l'URSSAF et celles-ci rencontrent des difficultés pour avancer.

Marquer les moments clés, les jalons, les décisions importantes et les événements significatifs

Motifs, des tendances, des hauts et des bas

Elles notent également leurs réflexions sur les enseignements tirés et les décisions à prendre pour le futur.

Rétrospective timeline



3 Équipes / 15 personnes pluridisciplinaires
En binôme pour l'animation et préparation de la journée.

Coaching & facilitation

Suite de l'animation d'une demi-journée de team building

Objectif

C'est un exercice positif donc on définit toujours un succès après un obstacle déclaré.
Il est important de proposer des solutions de contournement ou de résolution des obstacles.

-  Succès
-  Obstacle
-  Événement

Remember the futur



3 Équipes / 15 personnes pluridisciplinaires
En binôme pour l'animation et préparation de la journée.

Formatrice

Savoir transmettre et faire grandir les autres

Création du programme et animation des sessions

- Appréhender la démarche discovery et son utilité
- Prendre en mains les principaux outils
- Aider la prise de décision et la priorisation en mettant en regard les opportunités business et retours utilisateurs
- Adapter sa démarche par rapport à son écosystème et son contexte
- Formuler et vérifier une hypothèse avec des outils pratiques
- Tirer des enseignements des différentes sources d'information

Formation Product Discovery

Apporter **plus de valeur plus tôt** dans un **environnement peu prédictible**



Adaptabilité

Savoir s'adapter en fonction des apprentissages et du contexte



Réduction du Risque

Tester rapidement pour minimiser le risque et s'assurer qu'on développe le bon produit



Focus sur la Valeur

Se concentrer sur ce qui apporte de la valeur à nos utilisateurs et à l'entreprise



Feedbacks continus

Récolter les retours des utilisateurs et des autres parties prenantes pour une amélioration continue de votre produit



2 PM / 1 PO et moi même
1 formation interne & externe

Série pédagogique

Créer des ressources accessibles pour faire grandir la culture produit, design et éthique autour du numérique

Guide du Product Designer

*Feuille de route pour se poser les bonnes questions
sur les projets / produits / services*

Je vous propose de rentrer dans le détail de chaque phase de la méthodologie du Design Thinking. Vous retrouverez des explications, constats et les objectifs de ces approches.

Chaque épisode est accompagné d'ateliers, d'études ou de méthodologies afin de pouvoir les utiliser.

DESIGN THINKING



5 saisons contenant 5 épisodes chacune

Mentorat & accompagnement

Des outils activables au quotidien pour les designers, PM, PO et coachs

Transmission de savoirs et de connaissances

- Mentorat 1 fois par semaine (1h) en individuel

Ressources co-écrites

- [Démystifier la Product Discovery](#) (avec une PO)
- Refcard Product Discovery (avec un PM)
- Travaux de recherche pour créer un outil d'auto évaluation sur la posture des consultants (avec un coach)
- etc...

Storyboard présent dans la Refcard

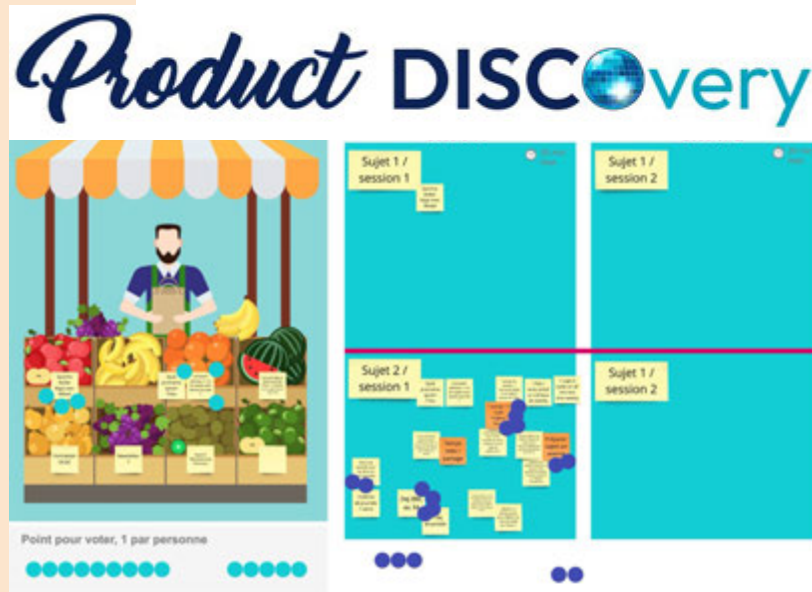


Leadership

Créer et faire vivre une communauté autour de la Product Discovery

Rassembler des profils produit et design (PO, PM, UX) autour des enjeux de Product Discovery

- OKR tactiques à 3 mois pour répondre aux ambitions stratégiques d'OCTO
- Animation de rituels d'équipe (1 fois / semaine)
- Participation aux évaluations annuelles des membres du collectif (feedbacks managers)



2 leaders / 10 membres actifs (PO, PM, Designers)

Nouvel espace de recherche dédié, avec un rayonnement interne & externe

Leadership

Capitalisation & Impact collectif

Une tribu active et engagée pour
faire avancer la culture
Discovery au sein d'OCTO

1

Tips discovery diffusés
chaque mois

2

Sujets de R&D explorés

6

Contributions autour des
sujets discovery





Merci ;)

Au plaisir de participer
à vos prochains projets.

calypsopierron@gmail.com

06.64.92.92.24

calypsopierron.fr