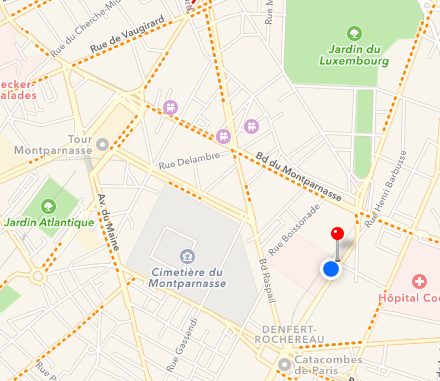
HowWowNow.com

Mettre en place une démarche itérative entre l’informatique, le marketing et la finance.

Christopher MANN  
Premier Bureau

72 avenue Denfert-Rochereau

75015 PARIS

[christopher@mann.fr](mailto:christopher@mann.fr)

tél. +33 781 811 811

Version du 21 mars 2016



Site web : <http://www.howwownow.com>

L’objectif de l’offre de services « How ? Wow ! Now » est de raccourcir les flux d’information entre les services informatiques, les services métiers et les services financiers des entreprises, particulièrement en ce qui concerne l’élaboration de produits numériques. Les besoins peuvent être :

* crédibiliser les feuilles de route des produits numériques
* améliorer les arbitrages efficaces sur les cycles plus courts
* renforcer la combinaison de talents au service de l’innovation
* concentrer l’entreprise sur une nomenclature unique dans les produits numériques
* passer d’un mode projet à un mode produit maîtrisé
* sensibiliser les effectifs de développement aux besoins des utilisateurs finaux dans une démarche encadrée
* calibrer des travaux de sources hétérogènes – internes et des prestataires – dans une démarche homogène
* mesurer les effets covariants de capacité lors de la réallocation de ressources

Les solutions qui peuvent répondre à ces problématiques sont :

* la mise en place d’une démarche de planification en charges soit en mode projet (Prince 2) ou en mode produit (#NOESTIMATE)
* la mise en place d’une méthodologie Scrum ou Beyond Budgeting
* l’outillage de donneur d’ordres par un système de ticketing unique et central ou une gestion de produit centralisée
* la participation à un séminaire d’information

# La proposition de services

Les équipes interconnectées sont renforcées par plusieurs éléments tels que la rationalisation des interdépendances naturelles, le soutien des acteurs individuels selon la subsidiarité, la levée des obstacles, la définition d’un travail « fini » et la fourniture des moyens pour y arriver, la remise en question sécurisée et modérée, l’application de règles d’équipe convenues par l’équipe. Voici un avis sur cette prestation : « Environnement international. Il y avait une équipe de 30 développeurs, Christopher était le lien entre les équipes fonctionnelles et techniques. Très très bon sur la partie AGILE. » - Fatih Gezen, CTO de Wonderbox

Je fournis des services dans les domaines des systèmes d’information et de l'organisation pour satisfaire vos besoins et ceux des utilisateurs finaux; ces domaines sont les suivants : transformation et animation de l’Agile, la gestion des roadmaps et élaboration budgétaire itératives par la planification en charges,

la mise en place des PPMO par l'application de méthodes pour la gouvernance des SI, et de la recherche produit pour la conformité juridique et réglementaire.

# Le séminaire du 26 & 27 avril « Agile Digital Enterprise »

Je fais équipe avec Pierre Neis, gérant We & Co. (<http://www.wecompany.me>) pour proposer le 26 et 27 avril 2017 un séminaire intitulé « Agile Digital Enterprise ». Il s’agit d’un séminaire payant pour aborder les problématiques qui touchent à la collaboration IT et métiers (donc, l’Agile au sens classique), mais aussi à la collaboration Agile et ressources humaines (la spécialité de Pierre) et Agile et les finances (ma spécialité). Nous avons prévu l’utilisation d’une espace dans site les Grands Voisins et le prix du séminaire est de 800 euros HT. We & Co. est enregistré comme organisme de formation.

# Philosophie

How ? Wow ! Now accompagne les individus et les organisations avec une approche équilibrée itérative sur trois axes interdépendants principalement sur les questions qui touchent à l'informatique :

* How ? C'est les moyens, les centres de coûts, les équipes et leur organisation.
* Wow ! C'est le produit, le marketing, les centres de profit parfois aussi appelés projets.
* Now :  C'est la valeur, les budgets, le retour sur investissement, les valeurs morales et la valeur présente nette. Les notions de valeurs morales et allocations de ressources se rejoignent au niveau des organisations.

De manière traditionnelle, ces axes sont divisés entre les managers, le service marketing et la direction administrative et financière. Cette approche permet de mieux contextualiser les impacts covariants systémiques par l'intégration de tout changement dans l'ensemble des trois dimensions.

# Mes atouts pour le conseil en organisation pour produits numériques

Ma formation multidisciplinaire en sciences informatique, économiques et politiques est combinée avec une expérience en entreprise avec des fonctions opérationnelles et de support. J’ai donc une base à partir de laquelle je peux accompagner des organisations. Je m’intéresse en particulier la planification en charges où j’ai une expérience et un goût. J’y vois une opportunité de protéger les équipes de développement dans leur démarche d’amélioration et d’innovation. La planification en charges est un outil dans la gestion de portefeuille de produits.

Je démarre une série de podcasts pour l’innovation que je publie sur mon site internet. Ces podcasts me permettent d’être identifié sur la base de sujets de mon choix.

# Les points de vigilance pour ce conseil en organisation

La prestation de conseil est souvent aperçue comme « couteuse ». De surcroit, nous nous attendons souvent à un défenseur de marché bien identifié. Ma prestation cible des services informatiques, marketing/métiers et financiers dans leur interaction. En conséquence, je cible un sponsorship multiple.

Certains clients vont pourront préférer par une structure plus solide qu’une activité en profession libérale. Certains grands clients peuvent avoir besoin de travailler avec une personne morale avec un historique et un effectif.

# Les opportunités « en pivotant »

Des PME/PMI qui ont des projets numériques partiels. Dans cette capacité, je peux être perçu comme un agent catalyseur externe pour organiser une refonte de produit numérique.

Les professionnels au sein d’une entreprise peuvent bénéficier d’un coaching individualisé. Je peux coacher en anglais, en méthodologie Scrum ou en atteinte d’objectifs individuels.

L’animation de séminaires, de formation et d’ateliers de brainstorming peut être une autre source de revenu. Ici il s’agirait d’un métier de direction de concept.

# Les hypothèses commerciales

Le prix de vente à la journée d’un consultant est 800 € HT la journée plus des frais de déplacement. La prestation de conseil individuel est facturée 120 € HT de l’heure. La prestation de formation est de 600 € HT à la journée et par stagiaire. Les prix constatés peuvent varier entre 50% et 150% des prix affichés selon la négociation.

Nous pouvons estimer des éléments de calcul de besoin de fonds de roulement. L’obtention d’un contrat commercial peut prendre 45 jours. Les conditions de paiement sont à 45 jours.

En phase de démarrage, le démarchage prendra 2 jours par semaine et en phase de croisière le démarchage prendra 1 jour par semaine.

# Les besoins de financement

Le matériel requis HT pour un conseil informatique est :

|  |  |
| --- | --- |
| Ordinateur | 1000 € |
| Landing Page « How Wow Now » | 600 € |
| Diverses prestations en communication | 400 € |
| Trésorerie | 2000 € |