



# Au-delà de la 62366 : comment la discipline transforme vos contraintes en opportunités

# C'est qui lui déjà?



GROUPE SOFTWAY MEDICAL



Inspirer la e-santé et éclairer les nouveaux usages, pour contribuer à l'amélioration des soins et à l'émergence d'une médecine préventive au bénéfice de l'ensemble des citoyens.



Nicolas Bonavent 18 ans @ Groupe Softway Medical Ingénieur biomédical, PM, Designer...

Obsession : la prise de décision



## Note pour plus tard

**Discovery**: aka Disco; ensemble d'activités et de prises de décisions qui vont permettre de savoir quel produit on doit construire.

**User Research** : activités impliquant directement des utilisateurs (observations, entretiens, tests d'utilisabilité, etc.)



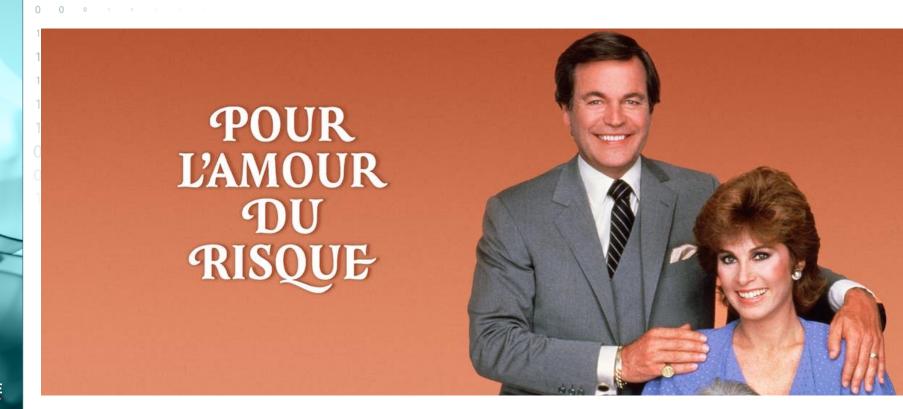
# Ça se complique

Est-ce que je construis rapidement mon produit ? Quelle vitesse pour faire évoluer mon produit ? Quelle tolérance de mon audience cible ?

Quelle tolérance de mon audier

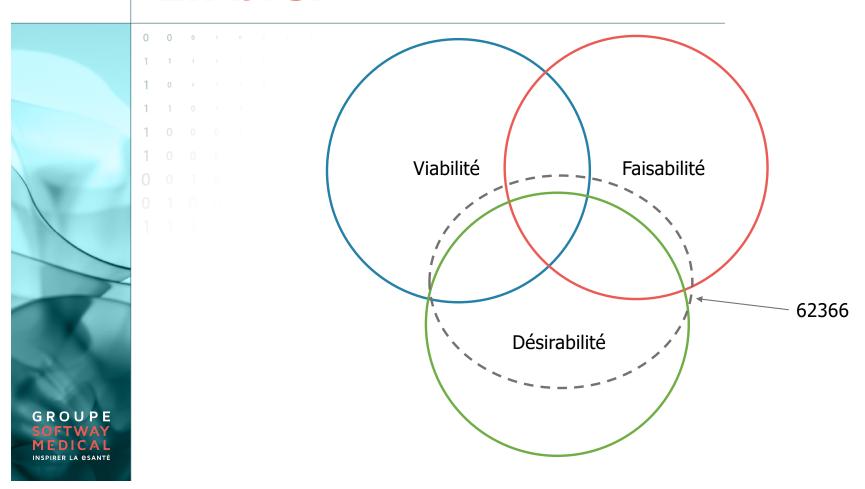


# (réf de boomer)





# **En bref**



# Libéré, délivré?

# Concevoir un produit sans la 62366 : calme et volupté ou

tintamarre cauchemardesque?

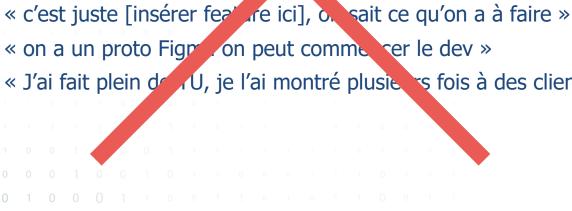


### La Product Discovery

Les phrases fréquement associées à la Dicovery :

- « ça dure trop longtemps »
- « les clients ne savent par ce qu'ils eulent »
- « c'est le commerce qui decle
- « on ne tient jamais compte de dette technique »

- « J'ai fait plein de l'u, je l'ai montré plusie es fois à des clients »





#### La 62366 est la solution





# La *qualité* est la solution





# La discipline est la solution





#### La contrainte est la solution





#### La contrainte?

# « La liberté, c'est la faculté de choisir ses contraintes. »

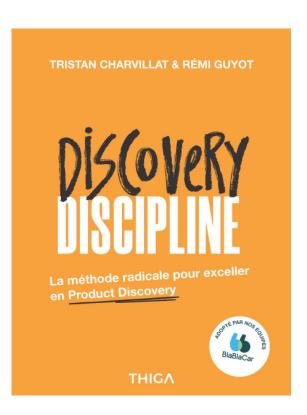


#### **Notre choix**



#### Nos contraintes choisies:

- 3 phases (bet, discovery, delivery)
- 7 étapes obligatoires
- 7 livrables obligatoires
- Pas d'activité imposées



# Ca pose une question...



« Mais ca veut dire qu'on ne
va pas toujours faire 15 tests
d'utilisabilité ? »





La meilleure méthode c'est celle que tout le monde utilise. Et non, tout le monde ne met pas sur le marché des DM.

# 7 étapes ? 7 livrables ?

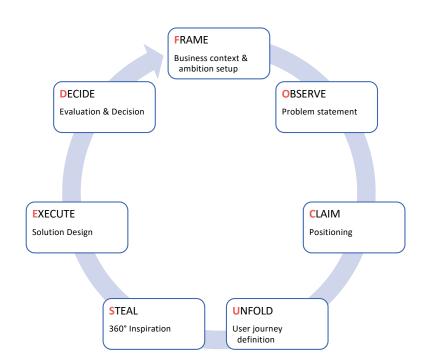
#### How do we decide what to build?

0 0 0 1 0 0

FOCUSED: a single product discovery framework for SWM Group.

7 steps, powered with user and business insights.

Involved:
Product Owners / Managers
Product Designers
Product Marketing Managers
Engineers
And sometimes RAQA:)





« Un anneau pour les gouverner tous »

Chaque livrable à un objectif précis.

Un langage unique de Discovery

Un livrable à la fin de chaque étape permet d'éviter la divergence excessive.

Garantit la traçabilité, l'écrit permet de scaler plus facilement que l'oral.

C'est à l'équipe de conception de choisir la bonne activité adaptée au contexte et aux risques qu'il voit.

Tout est fait pour guider l'équipe et amener de la clarté





« Easy to play hard to master »

Support de skill management

Revues de livrables

Un langage unique x des expertises multiples (Tech / Design / Product)

Travail continu sur les prises de décisions

Amélioration -> rapidité ++

Réduction du risque

Discipline : clé de la progression





Le plus important...

La méthode fait partie du plan

Pas de livrables = le sujet n'avance pas

S'il n'avance pas on recommence et on améliore

Le plan se déroule sans accroc

On applique le plan tout le temps







Flexibilité de la méthode

Maitrise du risque

Alignement des équipes

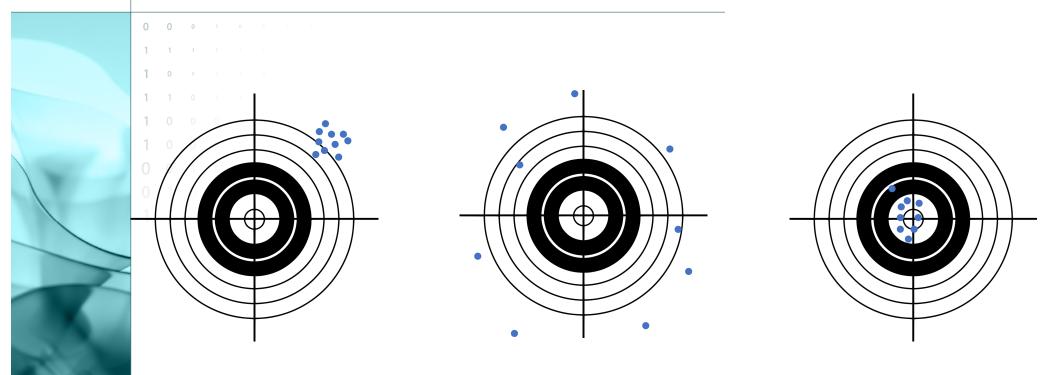
Progression des collaborateurs

Clarté et focus sur les intentions

Management de la qualité

L'équipe peut se concentrer sur son cœur de métier

GROUPE





La 62366 est une chance pour les fabricants de DM

Mais qui s'en sert vraiment comme d'une opportunité d'apprentissage?

Au-delà du risque patient, les autres risques font-ils l'objet du même soin ?

Embrasser les contraintes peut avoir des résultats surprenants

Il faut inclure ces méthodes dans les gestes du quotidien pour les reproduire avec discipline et humilité aujourd'hui

Ce sont les gestes inconscients de demain



Merci 😊

Des questions ?