# Dynamisons nos réunions !
## JFIE 2015

Sophie Cottin

Expert Qualité – vente-privee



vente-privee

# Présentation

## Sophie COTTIN

- Expert Qualité
- Certifications: ScrumMaster, Product Owner et REQB
- Missions d'amélioration continue de la Qualité


- scottin@vente-privee.com

vente-privee

# Questions!

- Qui a déjà assisté à une réunion?
- Qui a déjà perdu son temps en réunion?
- Qui s'est déjà assoupi lors d'une réunion?



vente-privee

# Réponses…

- Un cadre passe en moyenne 16 ans en réunion. *
- Si 98 % d'entre eux estiment qu'elles sont nécessaires, les ¾ considèrent aussi y perdre leur temps. *
- Un cadre sur 3 avoue s'être assoupi en réunion **

* Résultats d'une étude du cabinet Perfony

** Sondage réalisé par l'IFOP



vente-privee

# Sommaire

1 – Accueillir

2 – Elaborer le plan

3 – Conclure

4 – Bibliographie



vente-privee

# Accueil

vente-privee

# Accueillir

- Se synchroniser
- S'apprivoiser
- Mettre en état de confiance
- Se mettre au diapason avec les autres
- Laisser de côté ses problèmes personnels

vente-privee

# Accueillir : Ice breaker

## Quelques idées pour accueillir:

- Le tour de table
- Inquiet, en colère, content et/ou effrayé
- Cartes postales
- «  Ce sera un succès si…  »



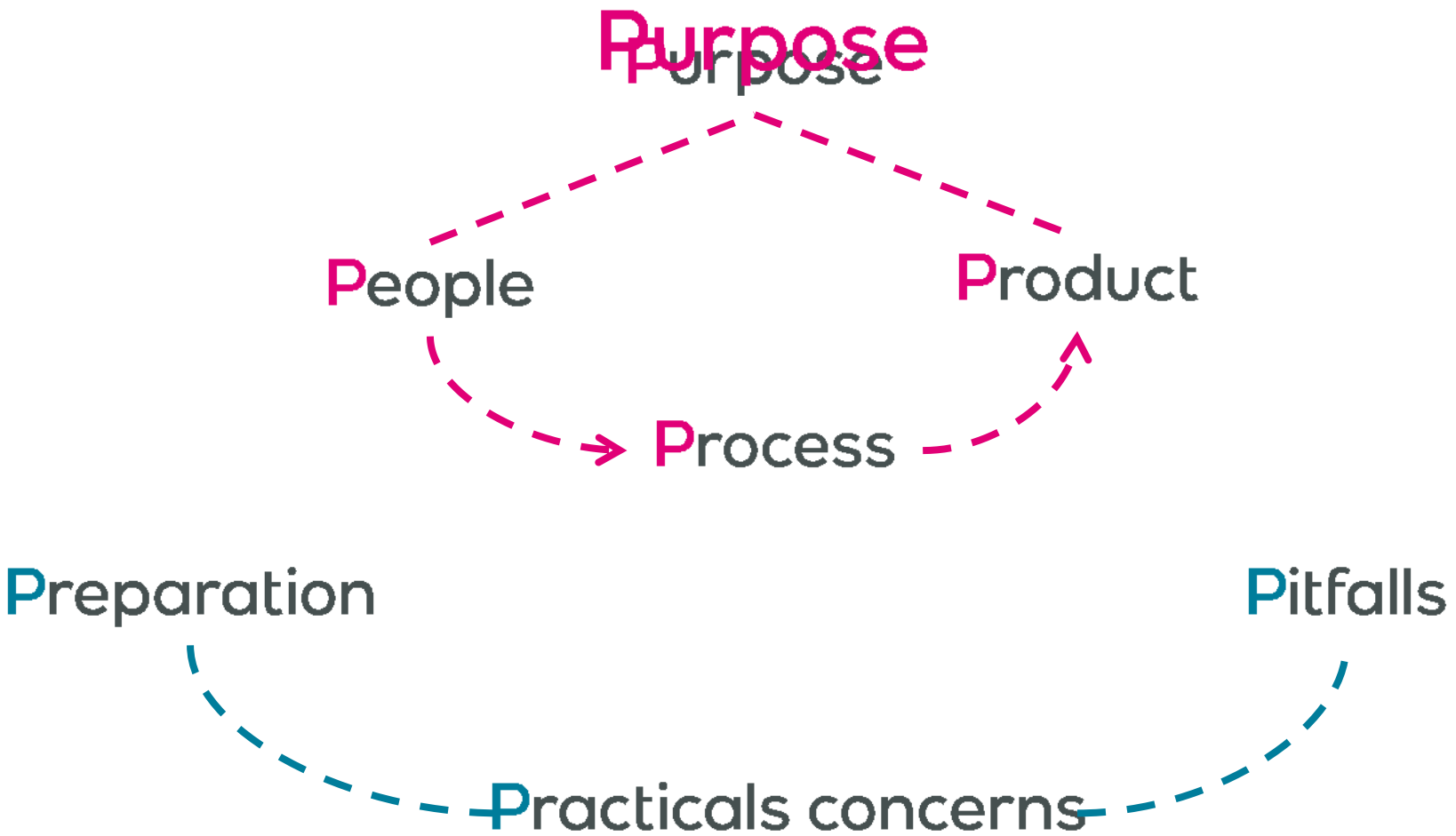
vente-privee

# 2

# Elaborer le plan

## Les 7 P

# Les 7 P






vente-privee

# Purpose

- **Fixer l'objectif**

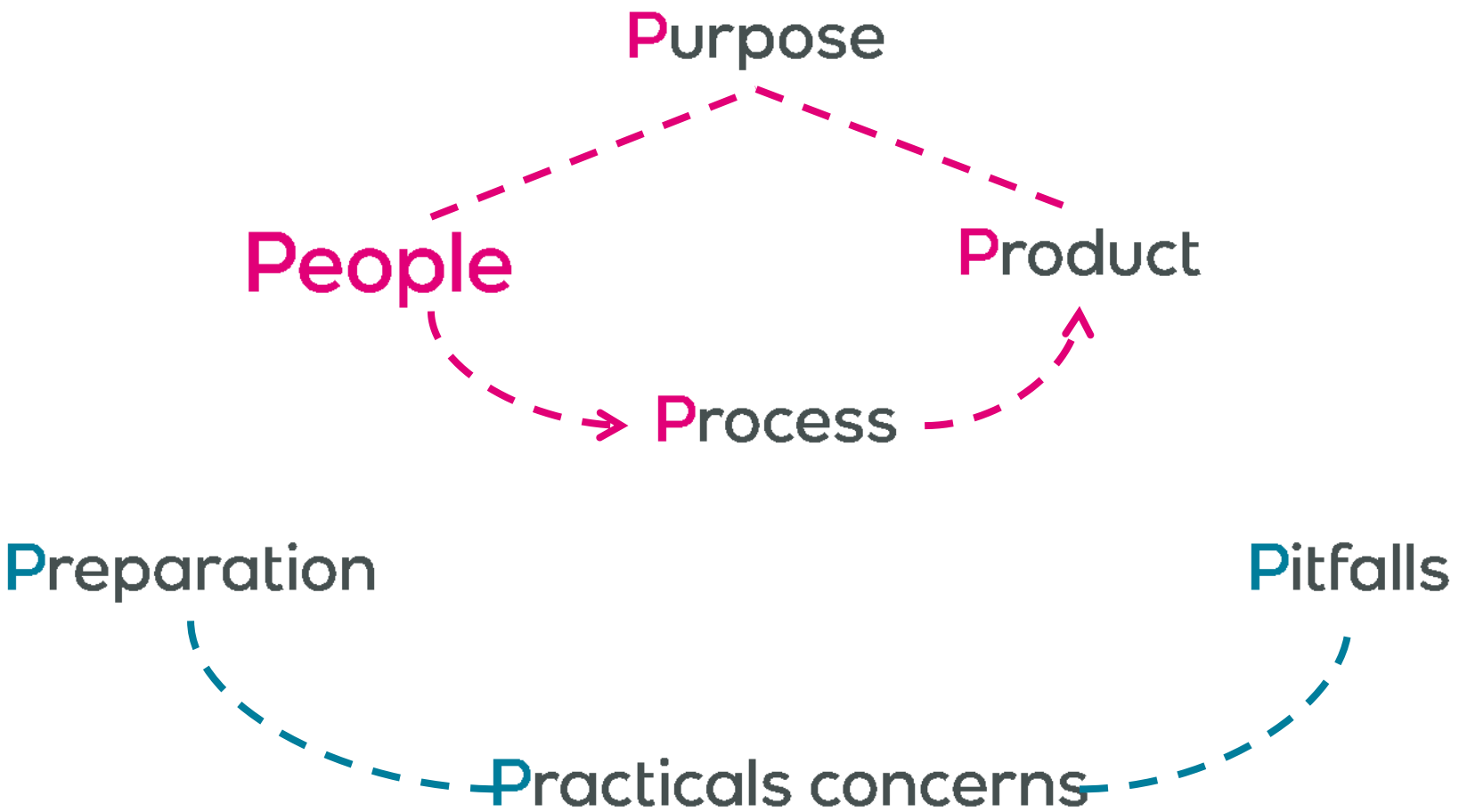
- **Un unique objectif de réunion**
  - Diffusion d'information
  - Point d'avancement
  - Résolution de problème
  - Prise de décision
  - Produire
  - Etc

- **L'afficher dans la salle**



vente-privee

# Les 7 P






vente-privee

# People 1/2

- Identifier les personnes indispensables
- Eviter d'inviter trop de monde
- Eviter d'inviter des personnes intéressées par une partie de la réunion
- Déléguer les rôles du facilitateur pour impliquer les participants

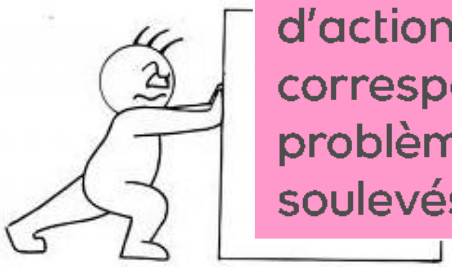


vente-privee

# Déléguer les rôles du facilitateur :

**Animateur**
pour le suivi de l'agenda

**Time Keeper**
pour le respect du temps imparti



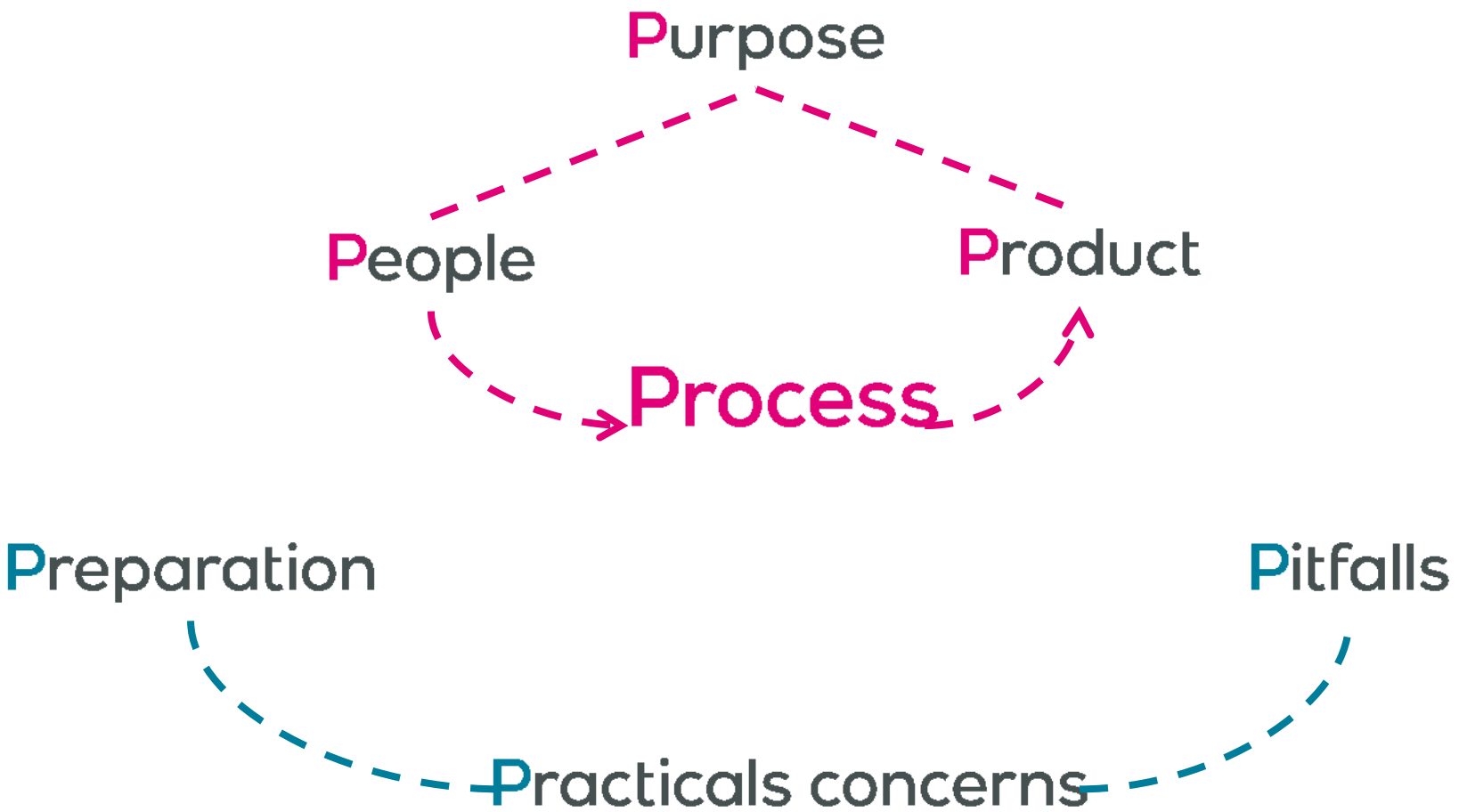
**Pousse-décision**
en charge de prise d'actions correspondant aux problèmes soulevés

**Observateur**
pour l'analyse du déroulement



vente-privee

# Les 7 P






vente-privee

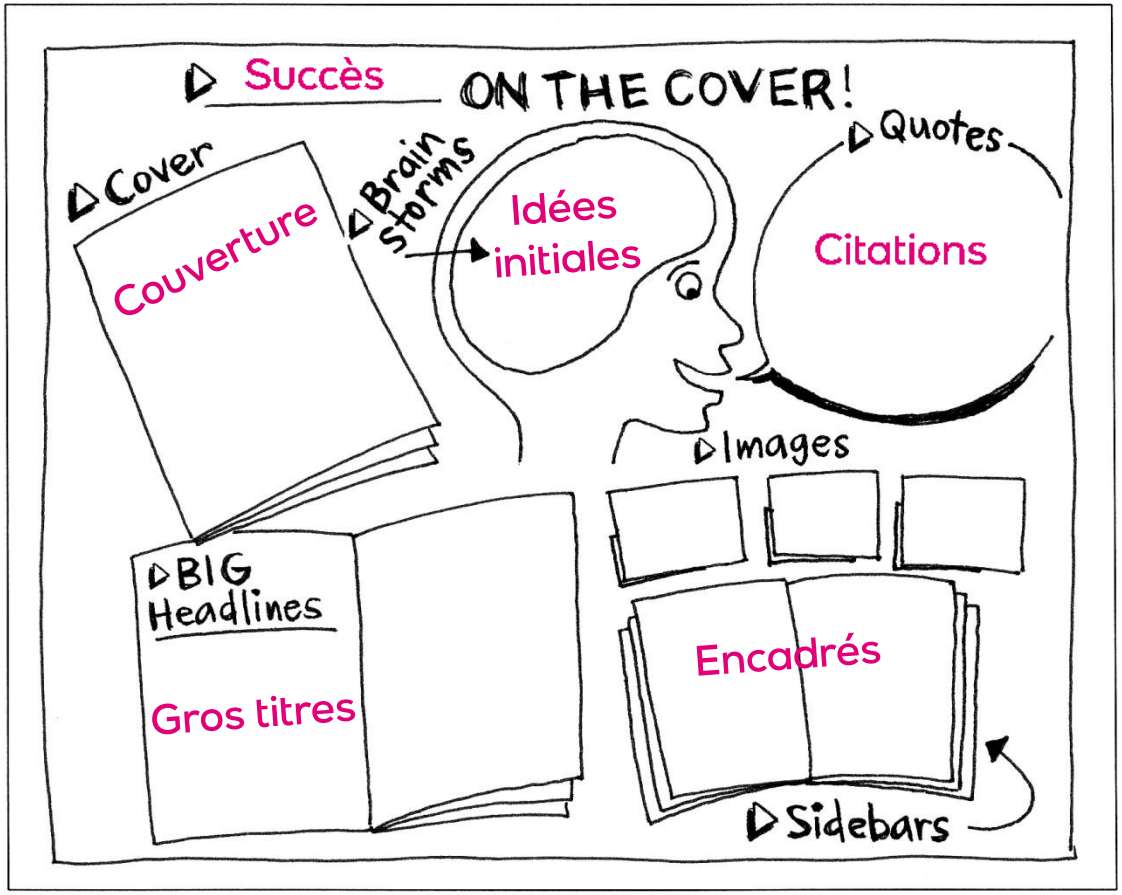
## Quels sont les objectifs de ces réunions ??

- Donner une vision : On the Cover! , Product box
- Estimer : Planning poker, Buy a feature
- Se synchroniser : Daily meeting, Speed meeting
- Analyser une situation : Keep, Drop, Start; Speed boat
- Trouver des solutions : Mind mapping
- Prioriser : Priorisation relative
- Prendre des décisions : Vote par points, Consensus systémique

# Processus

vente-privee

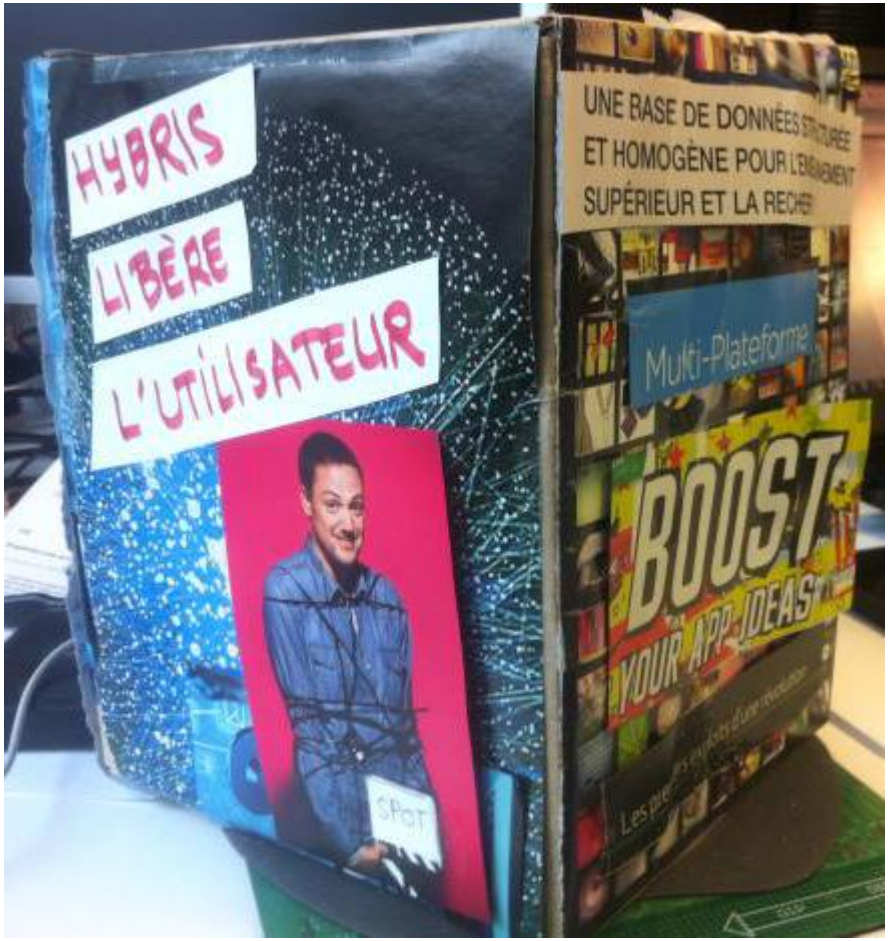
# Donner une vision : On the cover! A la une!





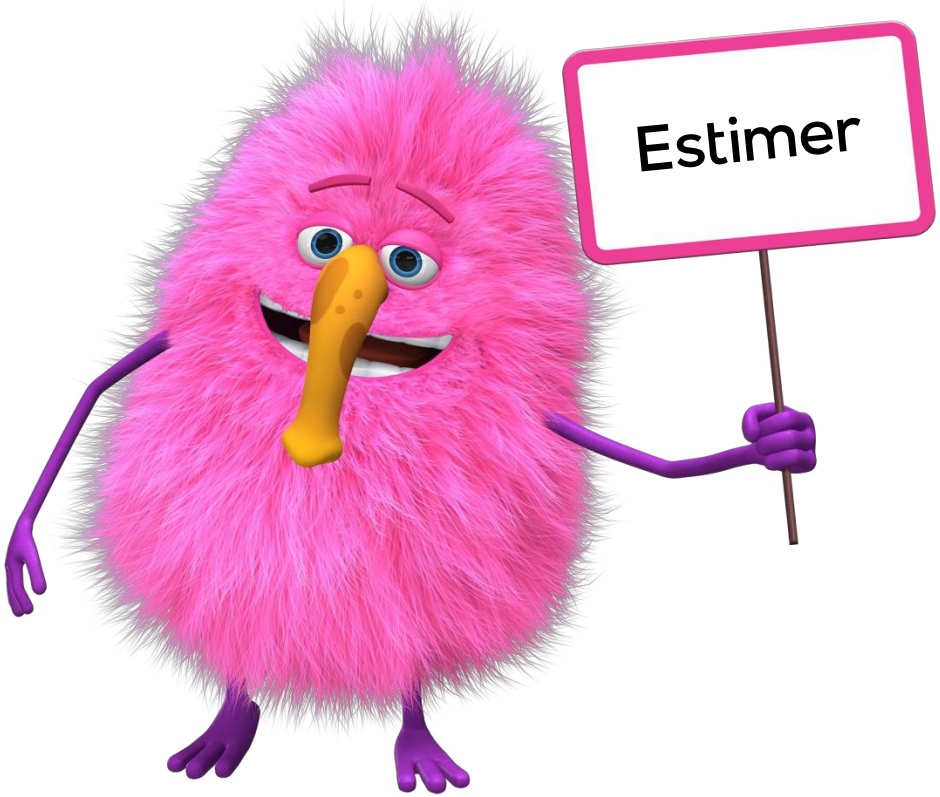

vente-privee

# Donner une vision : Product box



vente-privee

# Processus






vente-privee

# Estimer : Planning Poker

## Estimation relative

Planning Poker = Suite de Fibonacci + Cartes de jeux

vente-privee

# Estimer : Buy a feature

vente-privee

# Processus

vente-privee

# Se synchroniser : Daily meeting

## Chacun répond à 3 questions:

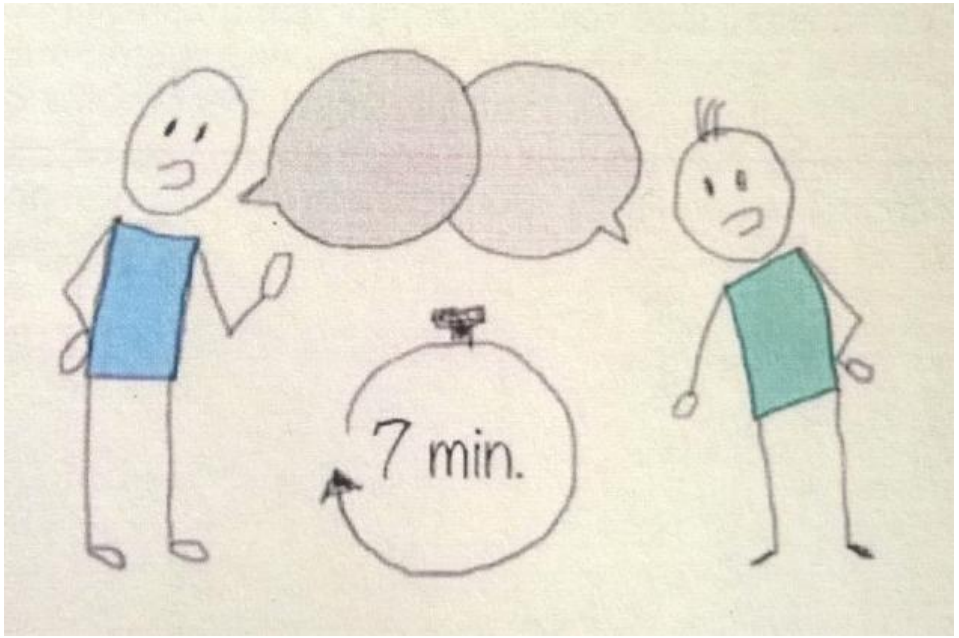
1. Qu'ai-je fait hier ?
2. Que vais-je faire aujourd'hui ?
3. Y a t-il un obstacle qui me freine ?

- Il ne s'agit *pas* d'un flicage du chef de projet
- Ce sont des engagements devant des pairs



vente-privee

# Se synchroniser : Speed meeting



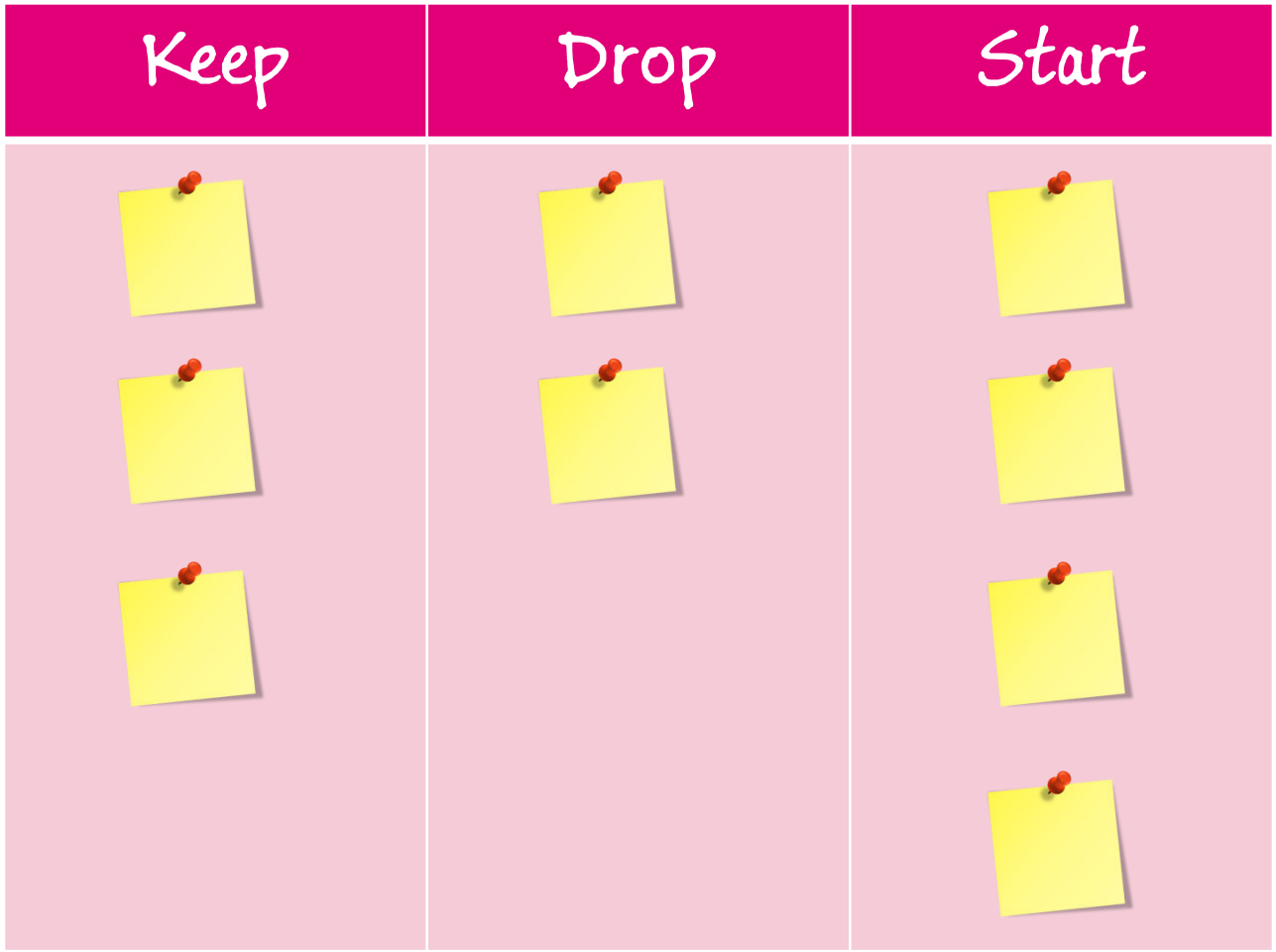



vente-privee

# Processus

vente-privee

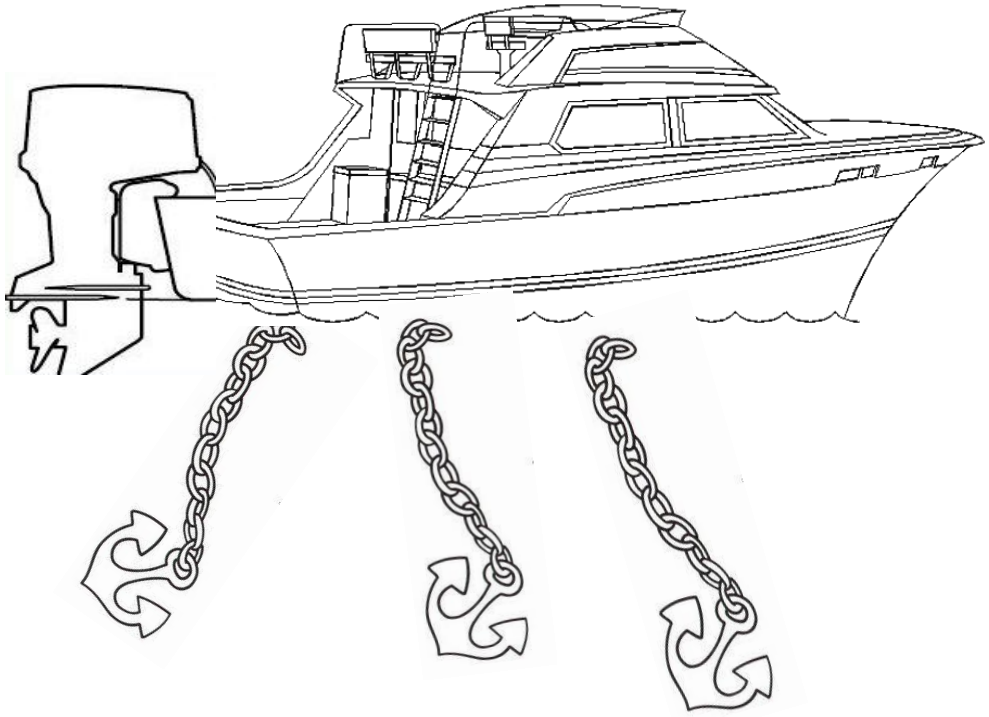
# Analyser une situation : Keep, Drop, Start

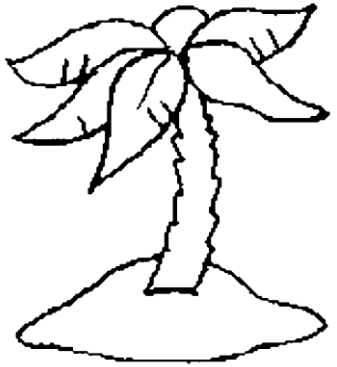





vente-privee

# Analyser une situation : Speed Boat





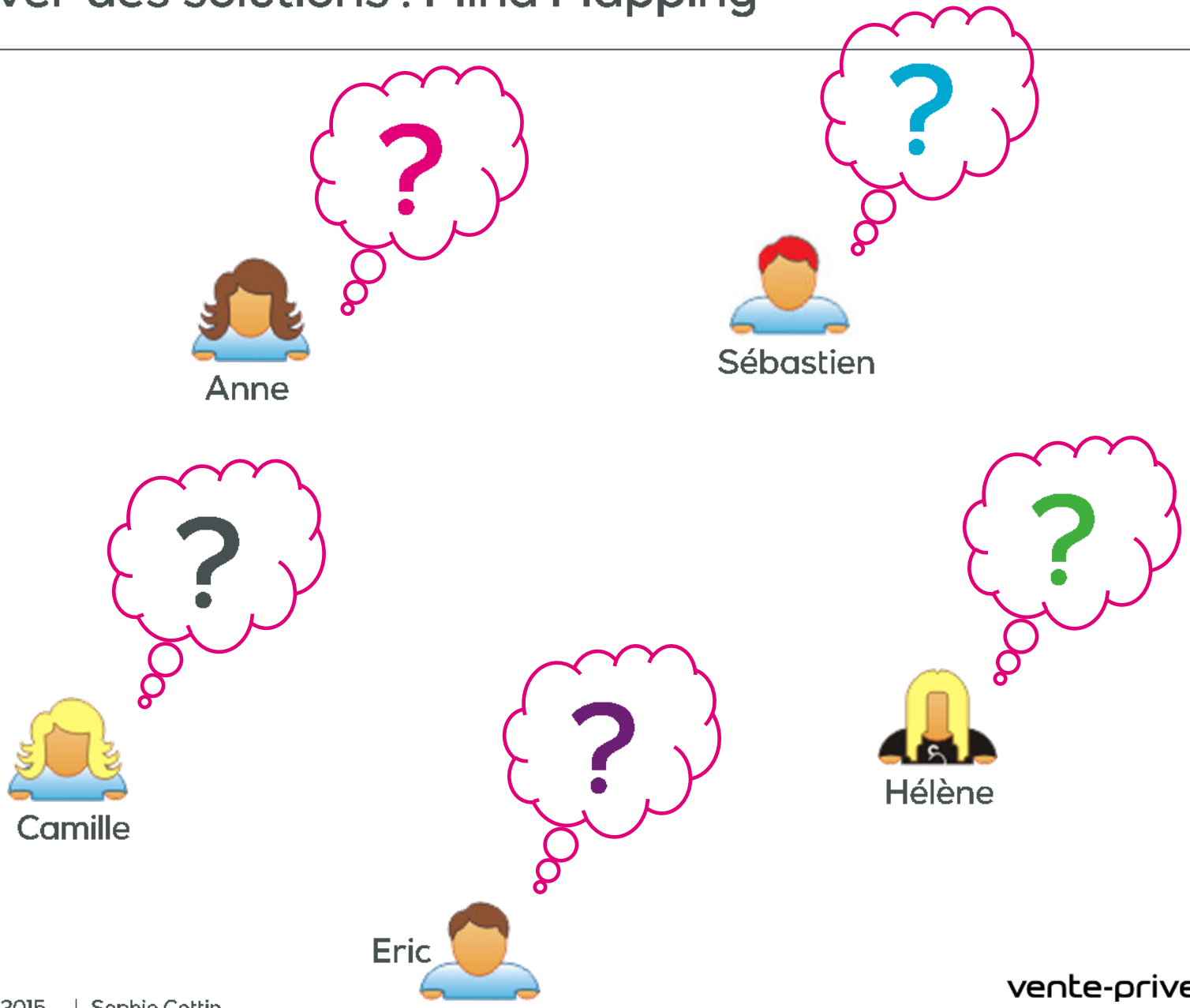


vente-privee

# Processus

vente-privee

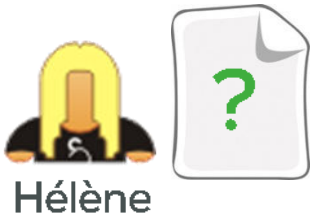
# Trouver des solutions : Mind Mapping





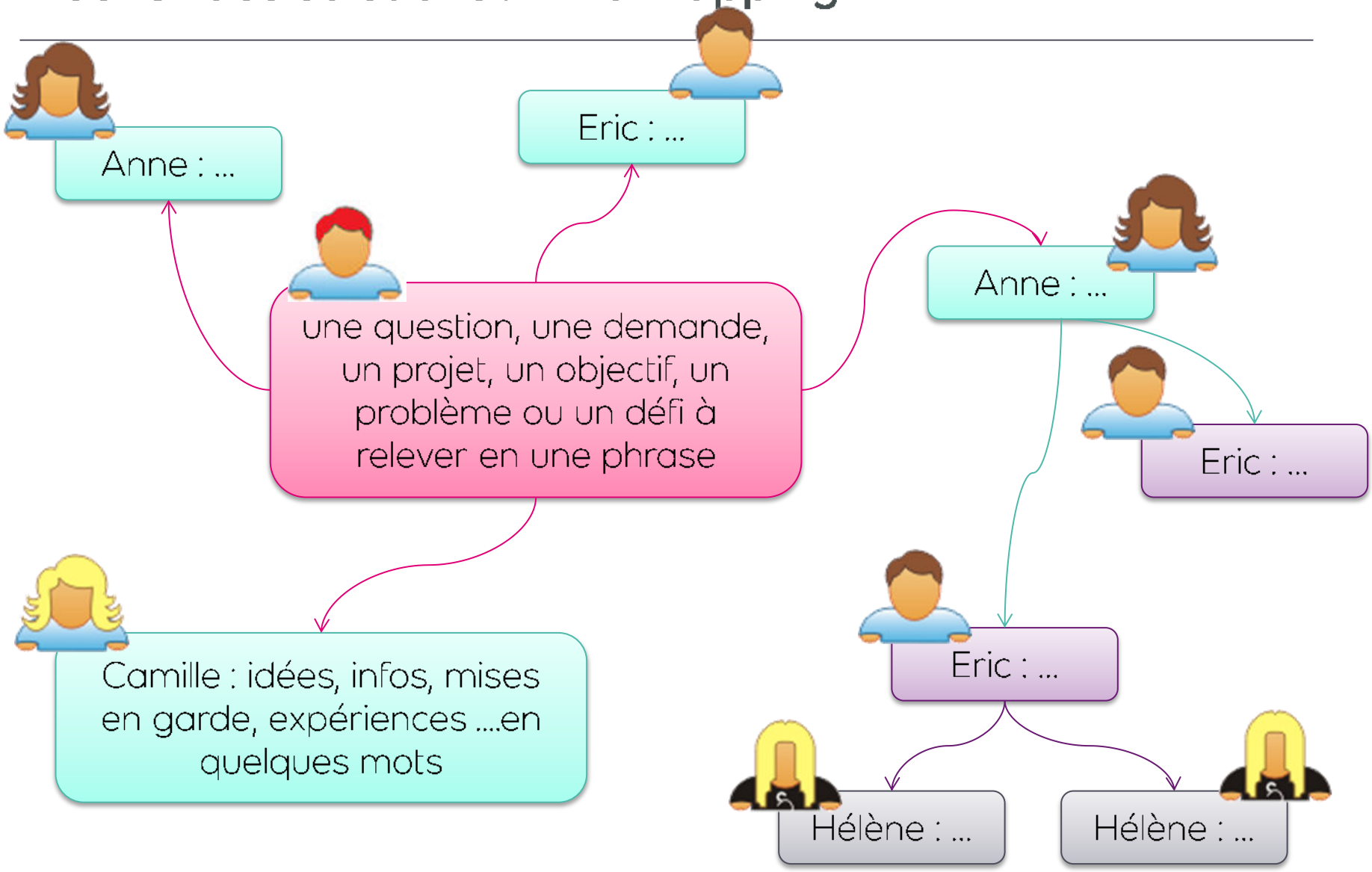

vente-privee

# Trouver des solutions : Mind Mapping



vente-privee

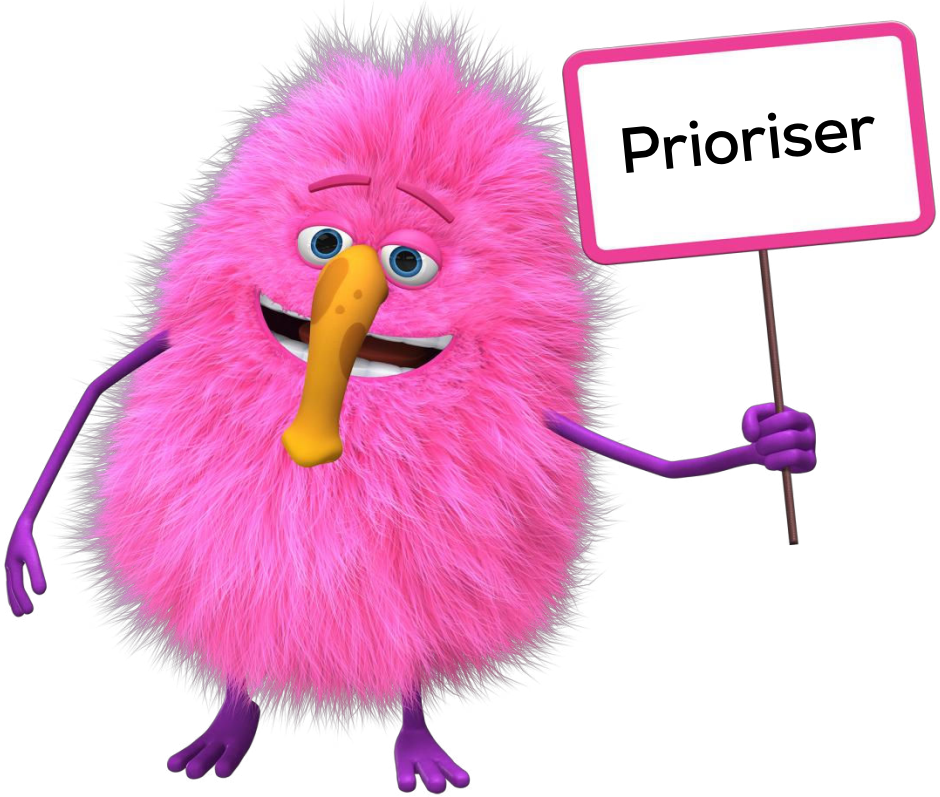
# Trouver des solutions : Mind Mapping






vente-privee

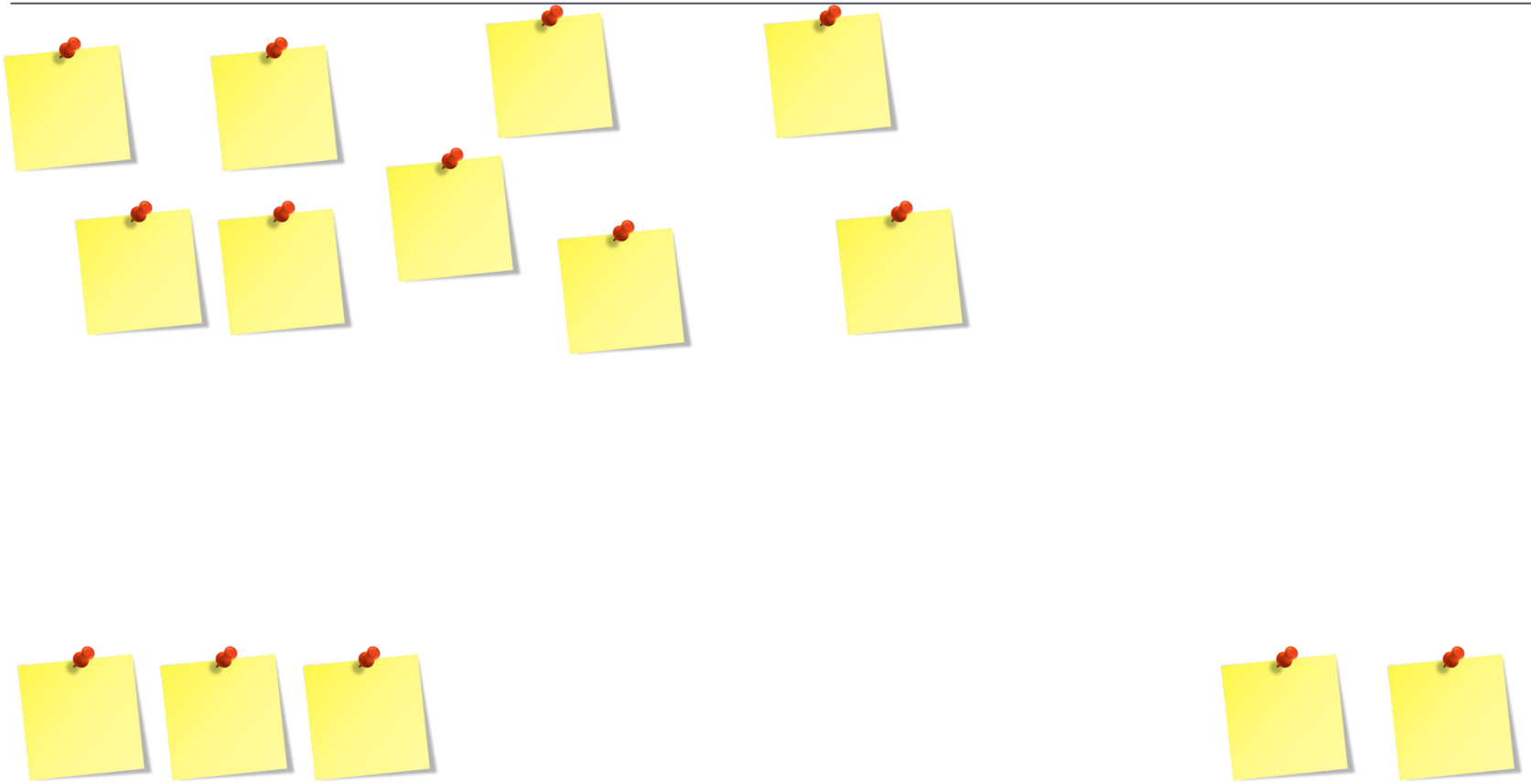
# Processus






vente-privee

# Prioriser : Priorisation relative



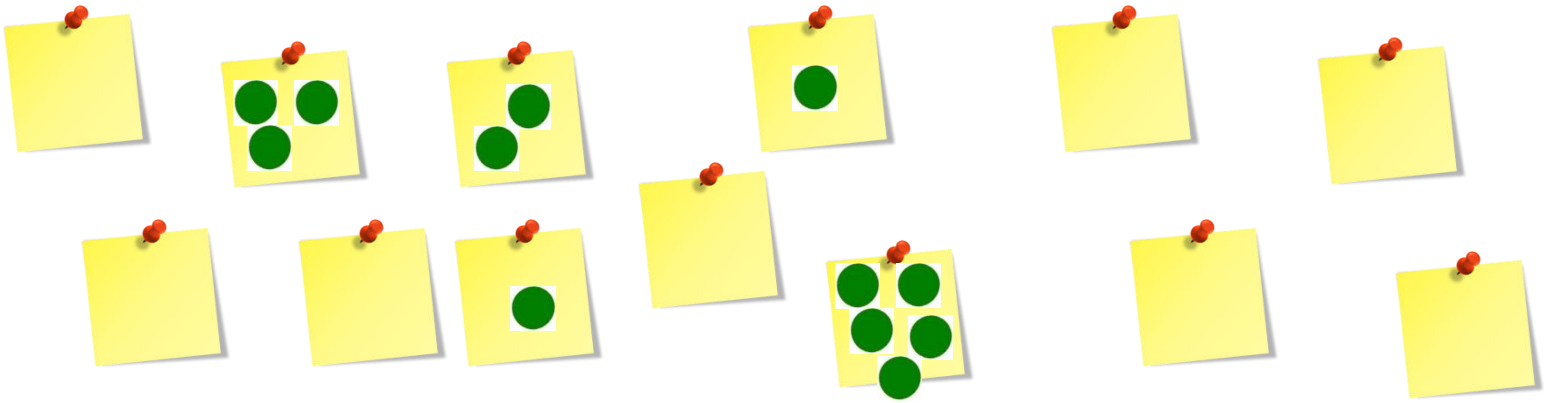


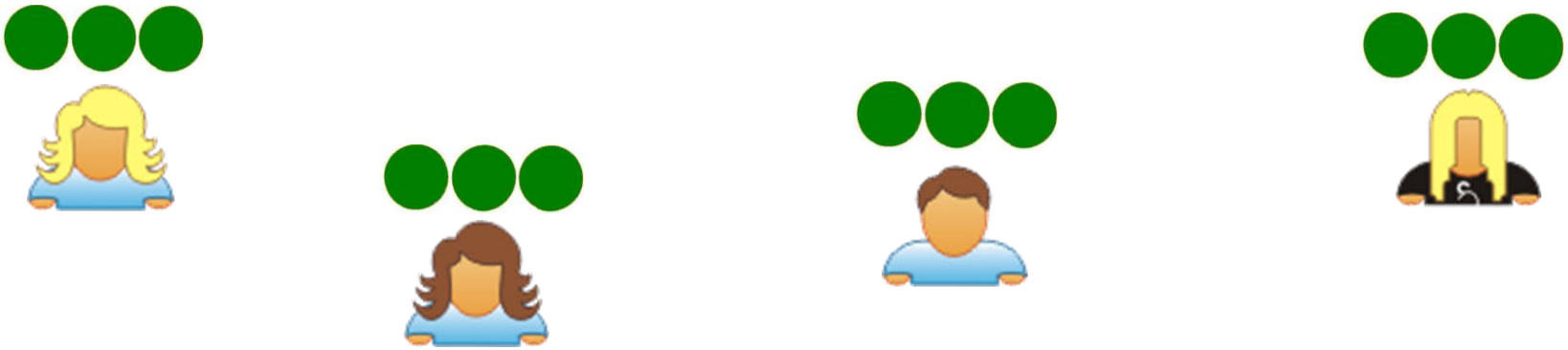
vente-privee

# Processus

vente-privee

# Prendre des décisions : Vote par points







vente-privee

# Prendre des décisions : Consensus systémique

Exemple du résultat d'une prise de décision
via le vote sur des propositions de solution :

| | A | B | C |
|---|---|---|---|
| Anne | | | Oui |
| Nathalie | | | Oui |
| Jérôme | Oui | | |
| Total | 1 | | 2 |



vente-privee

# Processus: Consensus systémique

Exemple du résultat d'une prise de décision
via le consensus systémique sur des propositions de solution :

| | A | B | C |
|---|---|---|---|
| Anne | 7 | 4 | 3 |
| Nathalie | 6 | 3 | 2 |
| Jérôme | 0 | 2 | 10 |
| Total | 13 | 9 | 15 |

Quel est le niveau d'objections ? Entre 0 et 10.

- 0 : aucune objection
- 10 : Même pas en rêve !



vente-privee

# Et plein d'autres encore à découvrir...

OSBD

Consensus

Remember the future

LEGO

Check in

Kanban Game

Story Mapping

Start Your Day

RACI

Feed Back Quadrant

Scénarios rose et noire

Prune the Product Tree

Les 5 pourquoi

Bâton de parole

Feed Back Door

Personas

Marshmallow Challenge

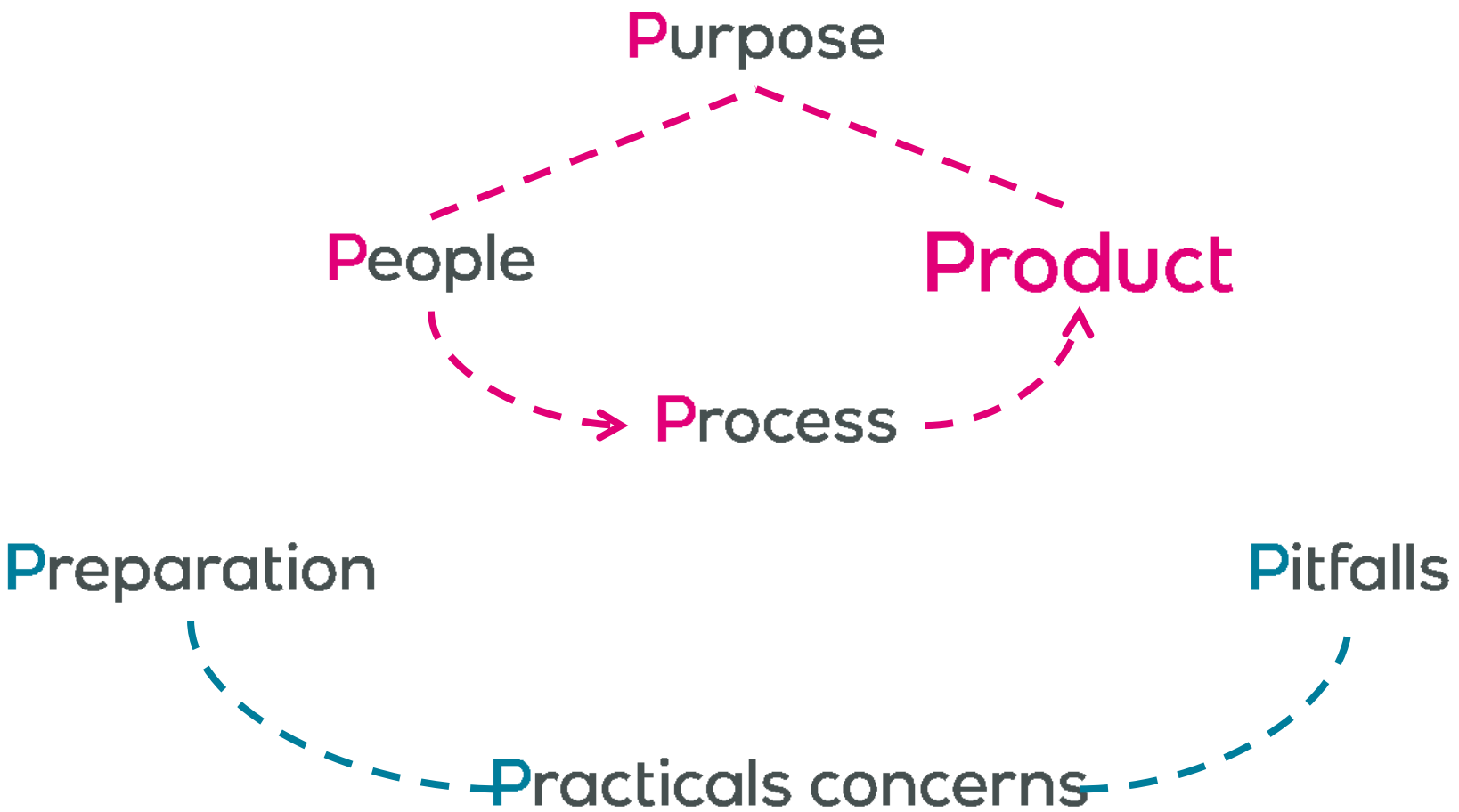
Spider Web

Business Model Canvas



vente-privee

# Les 7 P






vente-privee

# Product

- Fixer les critères de validation de la réunion: livrables, réponses, décisions, plan d'actions?

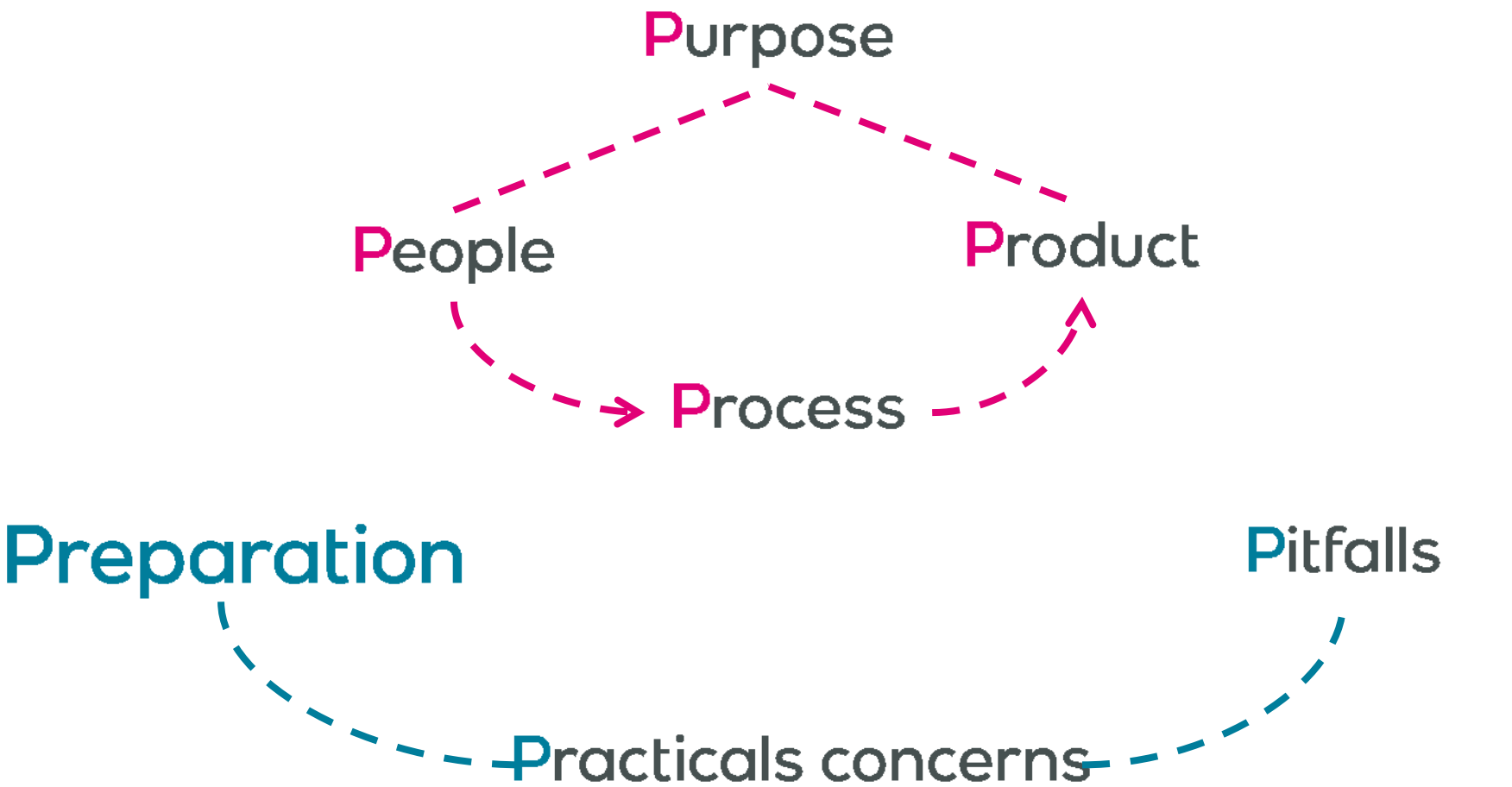
- Comment évaluer le succès de la réunion? A valider par l'ensemble des participants.

- Et pour la suite?



vente-privee

# Les 7 P



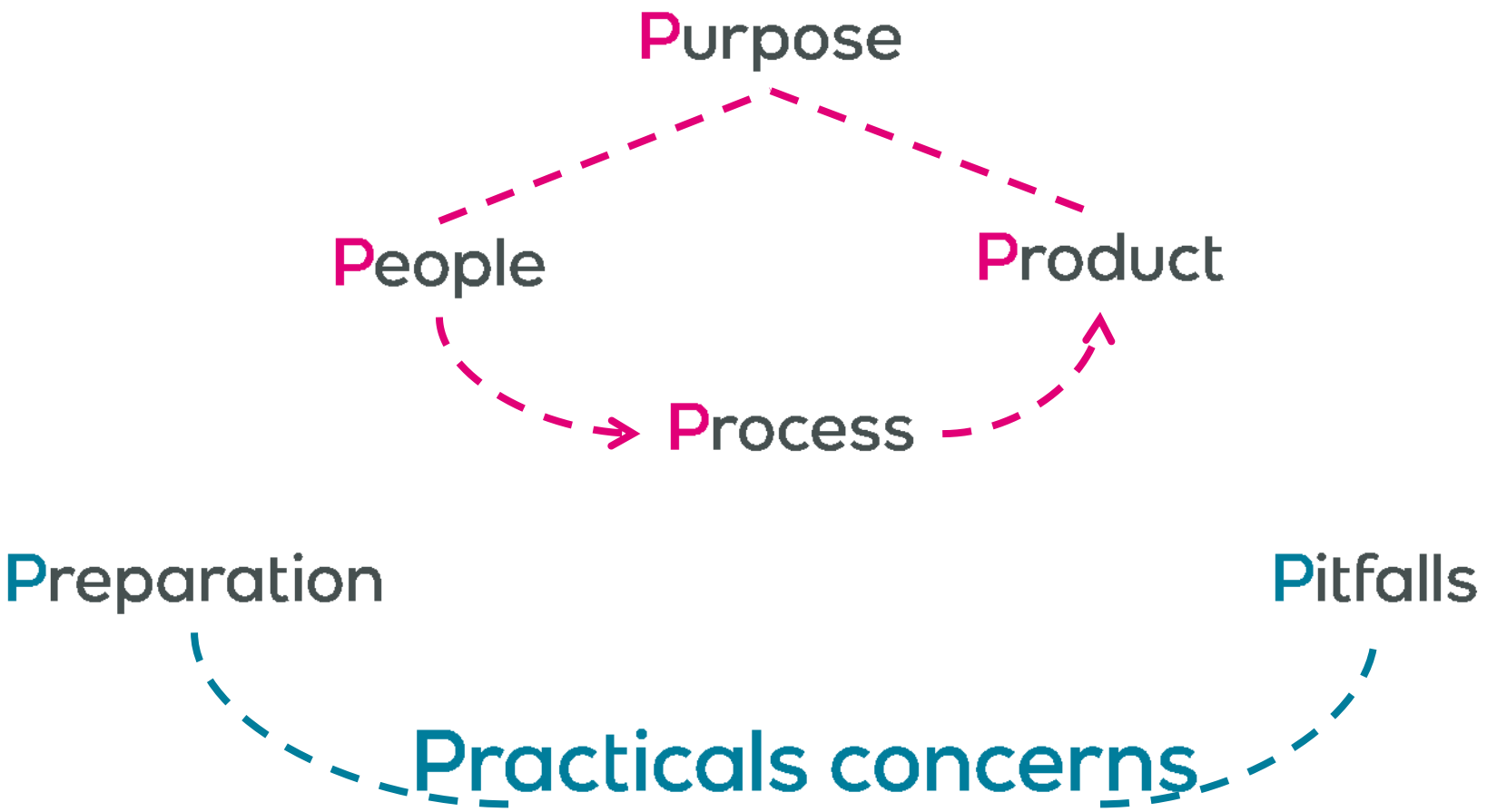



vente-privee

# Demander des actions préparatoires:

- Lire un document
- Se renseigner sur un sujet
- Préparer des idées
- Répondre à des questions

# Les 7 P






vente-privee

# Practicals concerns

## Agenda de la réunion:

- Détailler les thèmes abordés ou  les étapes de la démarche à partir de l'objectif.
- Fixer la date, l'heure et la durée
- Spécifier la salle de réunion
- Demander une confirmation des participants



vente-privee

# Practicals concerns

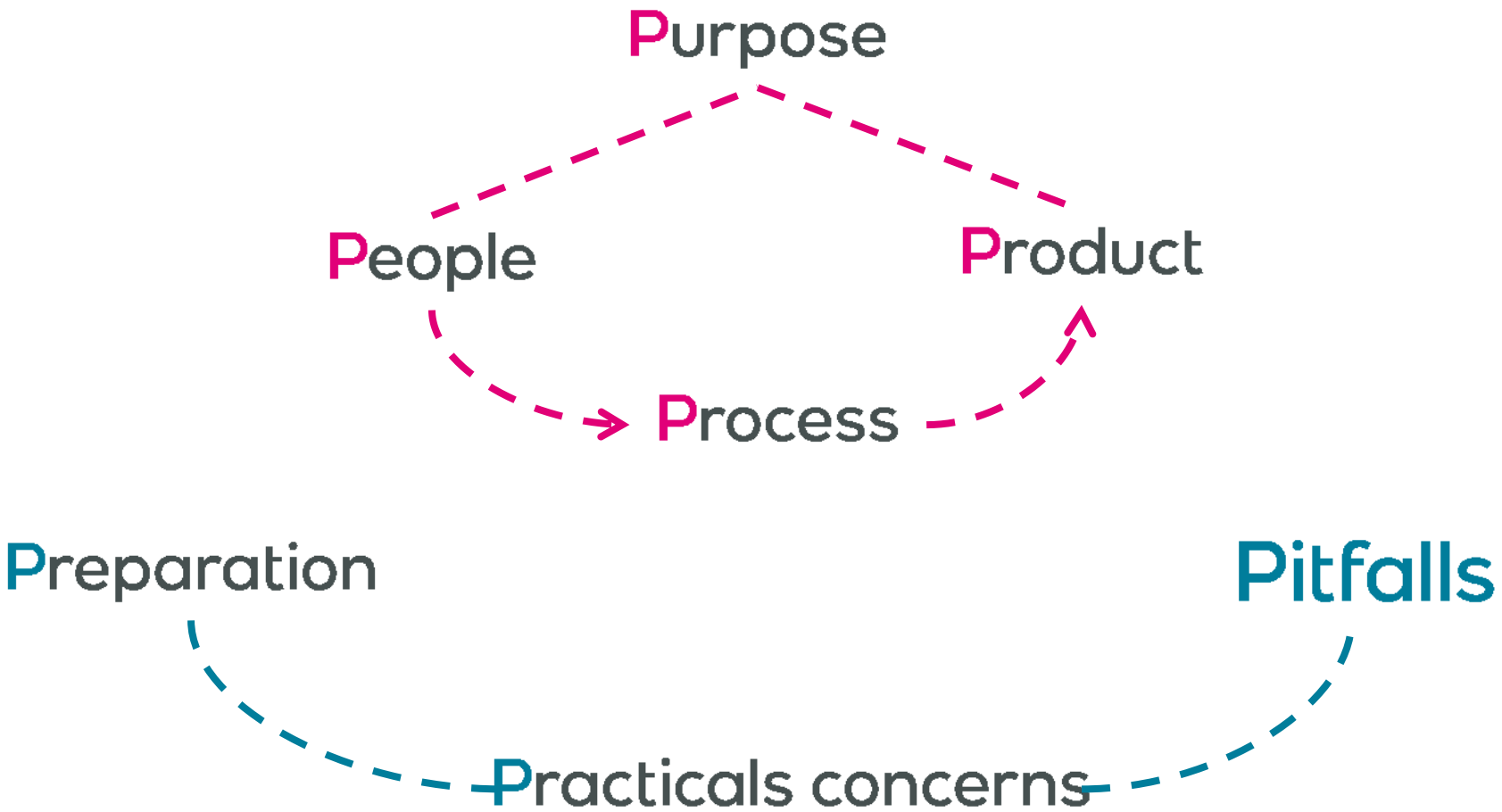
- Préparer le matériel nécessaire,
- Aménager l'espace
- Prendre en compte le temps nécessaire à la mise en place et au rangement

- Préciser en début de réunion les éventuelles pauses



vente-privee

# Les 7 P






vente-privee

## Convenir ou rappeler les règles

- Ecouter
- Respecter
- Etre bienveillant
- Mettre son téléphone sur vibreur
- Laisser son ordinateur à son poste

Le facilitateur fait respecter les règles. Il est responsable du cadre et garant du processus.

## Obtenir le calme

- Pour obtenir le calme, l'animateur lève les bras. Dès qu'un participant voit une autre personne les bras levés, il lève les bras également en terminant sa phrase.

## Parking lot

- Pour garder une trace des questions posées à un moment où ce n'était pas le moment.

# 3 Conclure

# Conclure

- Synthèse
- Plan d'actions
- Evaluation

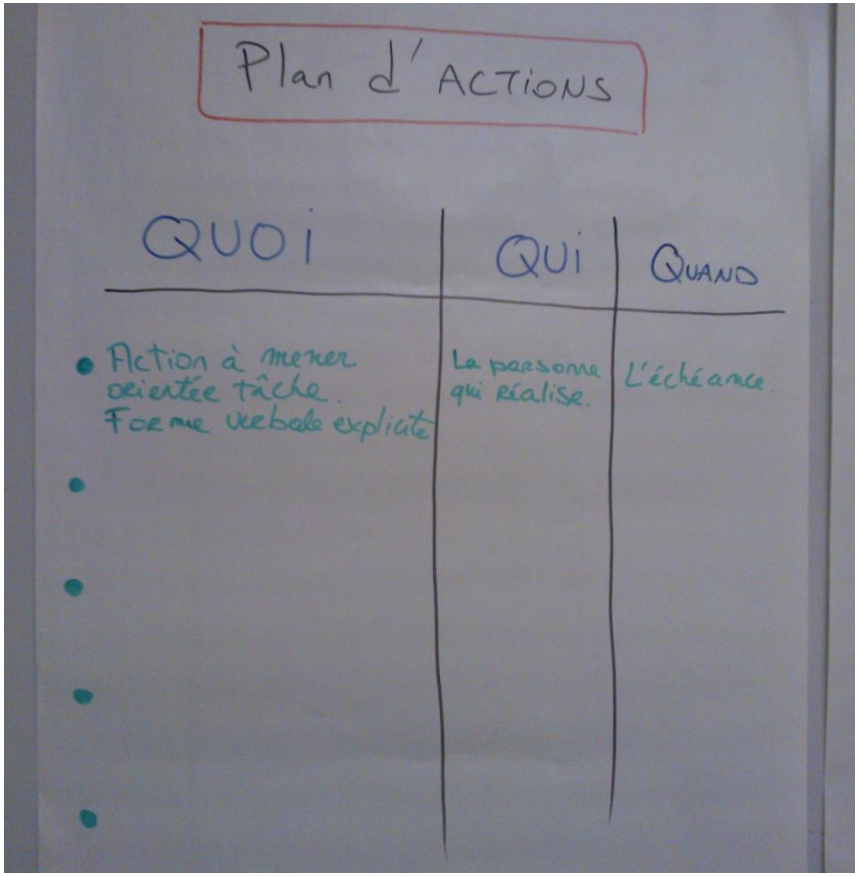


vente-privee

# Conclure: Plan d'actions

## Construire un plan d'action

- Elaborer le plan d'actions en séance
- Susciter l'engagement des participants
- L'afficher dans le bureau
- Le mettre à jour à la séance suivante





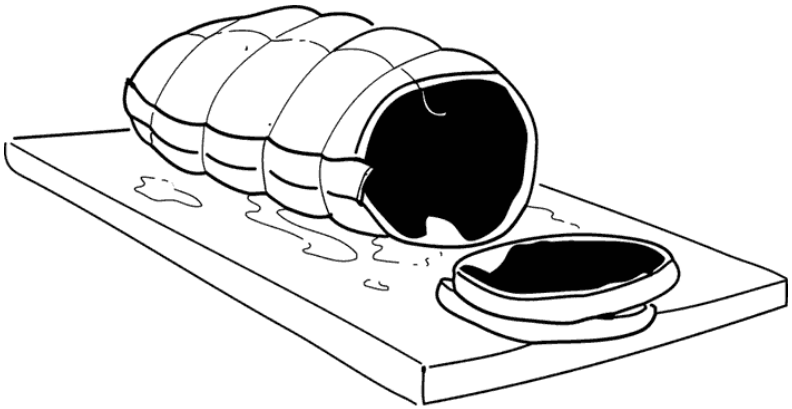

vente-privee

# Conclure: Evaluation

## Return On Time Invested:

- permet par un vote simultané à main levée (en notant de 1 à 5 avec les doigts) de déterminer l'intérêt que les participants ont porté à la réunion.

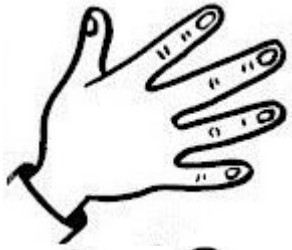
- Prévoir à l'agenda de la réunion un peu de temps pour débriefer sur le ROTI, sous forme de mini rétrospective, en vue d'améliorer le déroulement de nos prochaines cérémonies.





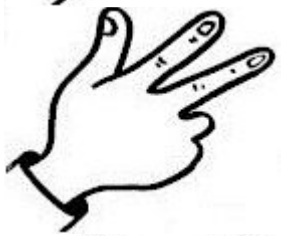
vente-privee

# Concluons ensemble !



5. Excellent: Super atelier dont je vais bénéficier. Cela vaut bien plus que le temps que j'y ai passé.

4. Bon: Atelier intéressant. J'ai gagné plus de temps que j'y ai passé.



3. Bien: Je n'ai pas perdu mon temps.

2. Utile: Ca ne valait pas tout le temps que j'y ai passé. J'ai donc perdu mon temps.

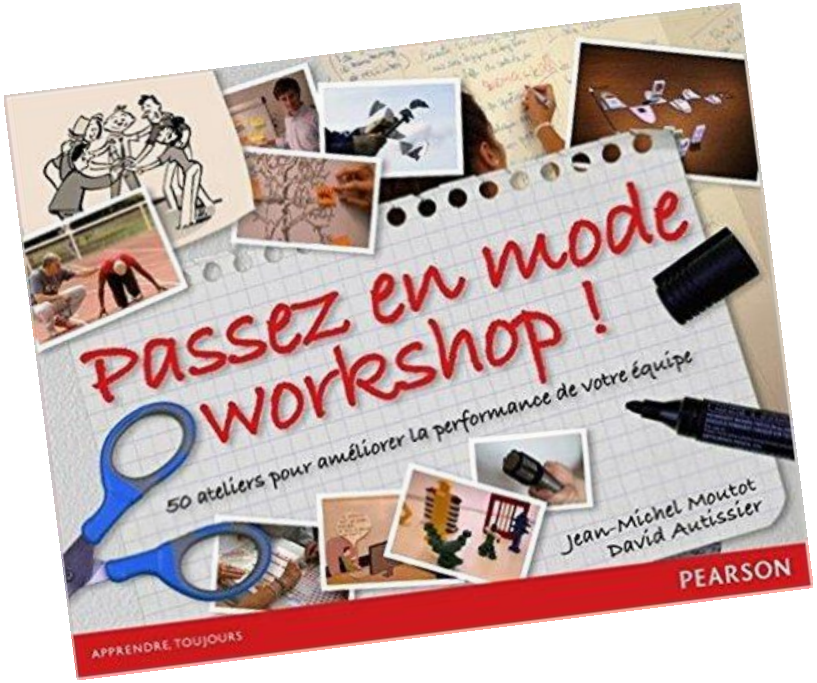
1. Inutile: Je n'ai rien gagné, rien appris. J'ai vraiment perdu mon temps.

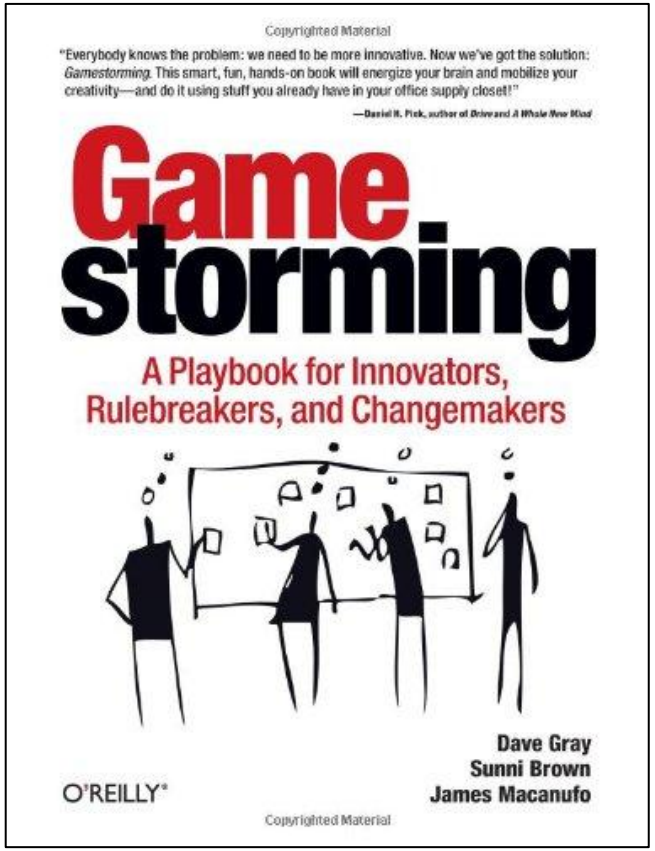


vente-privee

# Bibliographie

- http://www.lifeisaseriousgame.com/
- http://qualitystreet.fr
- http://tastycupcakes.org/
- La solution Yellow de Sensorit






vente-privee

# MERCI !

vente-privee