

Avis d'expert

16 Décembre 2014

Pourquoi l'AGILITE est-elle bonne pour le business ?



Younès DRAA a rejoint QualNet en tant qu'ingénieur commercial en Juin 2014. Passionné par les nouvelles technologies, il a tout naturellement axé son parcours professionnel dans l'IT où il a pu développer ses compétences dans l'identification, la préparation et la gestion des opportunités de croissance dans une entreprise.

Quelle est votre perception des méthodes AGILES ? De nombreuses entreprises abandonnent les méthodes de développement traditionnelles au profit de nouveaux dispositifs... Est-il vraiment besoin de préciser qu'à notre époque tout va très vite ? Les mutations technologiques s'accroissent, de nouveaux usages apparaissent... Comment anticiper et y faire face ? Une des réponses possibles : L'Agilité ! Un atout à ne surtout pas négliger pour rester dans la course et pour cela, le choix des méthodes AGILES s'avère particulièrement judicieux. En développement informatique, on parle de management Agile et on retrouve fréquemment le concept SCRUM : cette méthodologie venue tout droit des Etats-Unis a été initiée dans les années 90'.

Pour rappel les méthodes de développement traditionnelles demeurent encore très répandues. Elles reposent naturellement sur une chaîne d'étapes successives avec un aspect hiérarchique très marqué. La première étape consiste d'abord à recueillir les besoins pour ensuite définir le produit. Il est développé, testé et livré au client. Une fois la planification décidée : tout doit être parfaitement prévisible.

Ces approches dites "prédictives" apportent certes une vision que l'on peut qualifier de rassurante mais ne tolèrent malheureusement aucune modification des plans initiaux.

Parce que les usages se démultiplient et que les besoins évoluent constamment, ces méthodologies trop "rigides" semblent être peu à peu délaissées. Les raisons de cet abandon proviennent notamment des perpétuels changements du marché, créateurs d'inertie pour les entreprises qui n'arrivent pas à suivre ces évolutions. Aujourd'hui 80% des projets exécutés selon ces méthodologies rencontrent des retards, des dépassements budgétaires quand ils ne finissent pas en échec total faute de n'avoir pas su satisfaire les attentes des clients.

Plus de réactivité, plus de souplesse et moins de stress : des entreprises séduites.

Pour mieux comprendre les méthodes AGILES (plus précisément le SCRUM dans notre cas) et leurs influences sur le succès d'une entreprise, en voici les principes : les méthodes AGILES capitalisent sur l'organisation du travail de toute une équipe pluridisciplinaire sur des périodes très courtes ; l'état d'esprit de cette équipe repose sur la notion essentielle du partage de compétences et sur une solide conception de l'humain.

Le travail collaboratif, son fondement, respecte trois valeurs principales : l'adaptation, la transparence et les valeurs du manifeste AGILE (code de conduite du principe même de l'agilité).

Observez une nuée d'oiseaux faisant face à un prédateur : rapidité, intensité et stratégie.

Pour l'Agilité, c'est exactement la même chose.

Et pour les équipes de part et d'autre, cette méthode représente un certain nombre d'avantages.

Désormais, ce sont les directions métier qui décident des fonctionnalités et de leur priorité.

Les équipes de développement, de leur côté, estiment la difficulté de réalisation de ces fonctionnalités. Ainsi, les responsabilités sont portées par les bonnes personnes, sur leur propre domaine de compétences. Le résultat final répondra forcément aux demandeurs, et dans des délais réalistes, portés par les développeurs.

Le management ne tient qu'une place minime dans le SCRUM et il s'applique de manière horizontale. D'un point de vue quotidien et humain, les collaborateurs notent une nette amélioration de l'environnement professionnel. Le cadre de travail offre à chacun, aux débutants comme aux confirmés, une vraie place dans le processus tant au niveau participatif qu'informatif. Toute l'équipe détient le même niveau d'information dans l'avancement du projet : tout autant appréciable qu'indispensable. Ainsi, on ne déplore plus de développements de dernière minute, donc moins de stress. Davantage de tests et donc plus de fiabilité garants de la qualité délivrée.

Les développements de fonctionnalités ont pour objectif d'être livrés au terme de Sprints : ces périodes courtes fixent un cadre temporel (de 15 jours par exemple) et permettent aux

équipes de se projeter à court terme plutôt qu'à long terme. C'est humain mais cela rend le travail beaucoup plus stimulant, motivant et moins stressant.

Plus de souplesse, plus de réactivité... Cette méthode appréciée par la très grande majorité des collaborateurs a un effet non négligeable pour les clients à qui l'on offre davantage de visibilité sur l'évolution de leurs outils.

Des clients acteurs dans le développement des produits.

Ne perdons pas de vue que l'important en AGILITE, c'est d'accorder du crédit et des bénéfices pour les utilisateurs des solutions.

Accorder à son fournisseur une confiance aveugle, cela tient presque de l'utopie. Pourtant, les résultats de la méthode AGILE sont bien réels. La confiance s'établit rapidement grâce à **de l'écoute** et davantage de **réactivité**. N'est-il pas alors plus pertinent de parler de partenariat que de relation client/fournisseur ?

Lorsqu'une relation de confiance s'installe entre un commercial et son potentiel futur client, la partie s'engage dans d'excellentes conditions. Effectivement, cette **transparence** sous-entend une **proximité** appréciable des équipes commerciales avec celles du développement du produit. La méthode AGILE permet à tous les acteurs de **s'exprimer et prend en compte** chaque demande et chaque remarque. De cette manière, elle supprime les éventuelles inégalités entre un discours commercial sur-vendeur et ce qui va réellement être développé. La vente dépend de votre capacité à anticiper, être réactif et à l'écoute. La **justesse** reste une force dans cette société où tout va très vite. De plus, dans la mesure où les codes de la hiérarchie sont absents, la **participation de tous dans le développement** du dit produit est la bienvenue. Un prospect accompagné d'un commercial ont même la possibilité de mettre au point une fonctionnalité en rédigeant un cahier des charges complet et sur mesure. N'est-ce pas un excellent moyen de séduire un client et de présenter un produit complet ? Imaginez que votre DSI, votre responsable qualité accompagné de votre DRH puissent participer au développement du logiciel que vous vous apprêtez à acquérir.

Le principe de l'agilité casse les codes. De vrais acteurs pour de vraies décisions : tel est l'objectif d'une méthode à adopter d'urgence !

Younès DRAA – Ingénieur commercial QualNet