

#VALUEDESIGN



24h



LES 24 H DE L'ÉCO- VALEUR

La course à l'éco-innovation par la valeur

[Re] Concevoir des solutions, utiles et durables, en 24 h chrono...

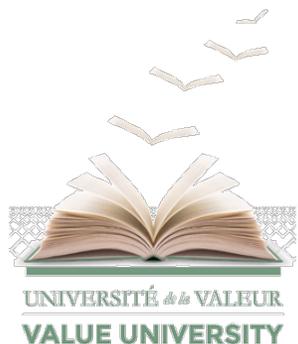


LE SAVIEZ-VOUS ?

En 24 heures, il est possible de transformer vos produits et services pour les rendre plus sobres et responsables



Créer de l'éco-valeur



UNIVERSITÉ DE LA VALEUR



www.valueuniversity.org

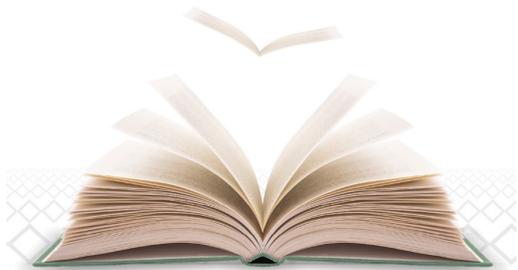


- **Recherche**
(VA.LAB)
- **Formations**
- **Certifications**
- **Ateliers**
- **Conférences**

You **Tube**

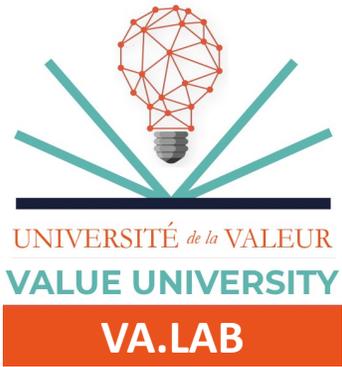


https://bit.ly/Unival_YouTube



UNIVERSITÉ *de la* VALEUR
VALUE UNIVERSITY





Une démarche

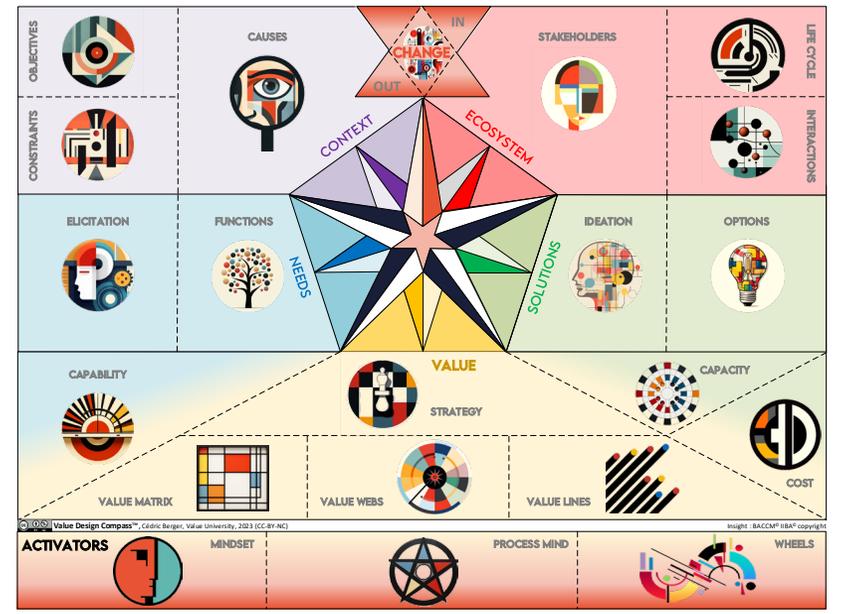
Un outil



Un référentiel



VALUE DESIGN COMPASS™
Business Value Analysis & Design Framework



#VALUEDESIGN



24h



LES 24 H DE L'ÉCO- VALEUR

La course à l'éco-innovation par la valeur

[Re] Concevoir des solutions, utiles et durables, en 24 h chrono...



POUR QUOI FAIRE ?

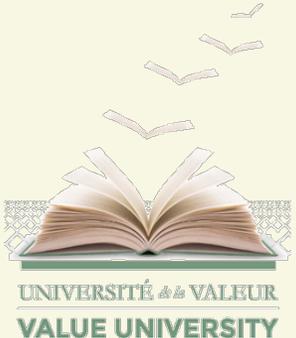
Résoudre un problème *complexe*

Trouver des solutions *durables*

Prendre des décisions *responsables*

Aligner les solutions à la *stratégie*

Innover en créant de l'**éco-valeur**

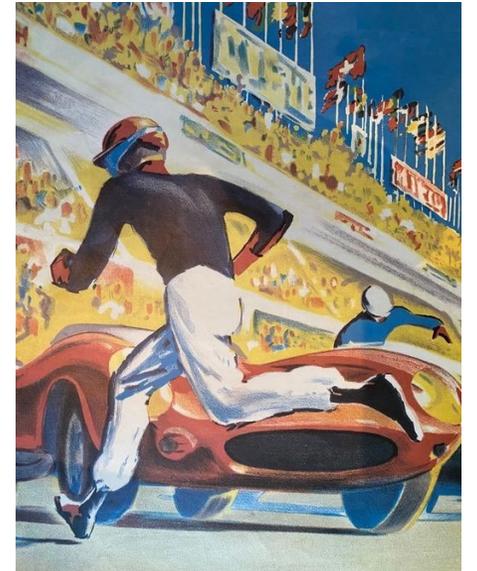


Agenda

- Qu'est-ce que l'éco-valeur ?
- Quelques exemples de création d'éco-valeur en 24 h
- Le process : Le cycle de PEIX™
- Comment réaliser une étude Value Design ?
- A vos marques, prêt... Partez !



Cédric Berger, CBAP®, VMA®
Président chez Mark International
Directeur de l'Université de la Valeur
Senior Business, Process & Value Analyst



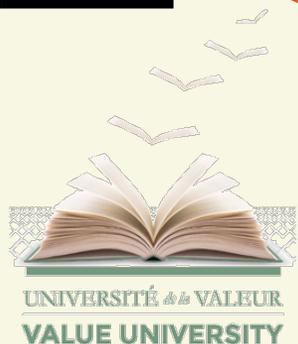


#ValueDesign



ÉCO-VALEUR

QU'EST-CE QUE L'ÉCO-VALEUR ?





Définition normative

Utilité / Bénéfices

Adéquation aux besoins de toutes les parties prenantes

Coûts / Ressources

Dépense minimale de ressources pour satisfaire le besoin avec le moins d'impacts



mise en balance d'un côté, **des avantages ou des services apportés** (Bénéfices), et de l'autre, **des impacts ou des inconvénients générés** (Ressources limitées).



Définition normative simplifiée



$$\text{Valeur} = \frac{\text{Utilité} + \text{Impact}^+}{\text{Coût global} + \text{Impact}^-}$$

pour les parties prenantes

Satisfaction des besoins

Consommation de ressources



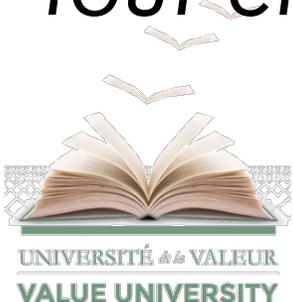
4 Stratégies de création de Valeur



ECO-INNOVATION PAR LA VALEUR

«L'éco-valeur est une innovation incrémentale permettant de réduire la consommation des ressources et les impacts, tout en améliorant la satisfaction des parties prenantes.»

Source : Méthode Value Design™, Cédric Berger, 2023





QUELQUES EXEMPLES !

Exemples d'études Value Design

1. [Re]Conception d'un produit
2. [Re]Conception d'un procédé de fabrication
3. Priorisation d'un portefeuille de projet
4. Création d'un service de recyclage d'équipements
5. Sélection d'un produit (appel d'offre)





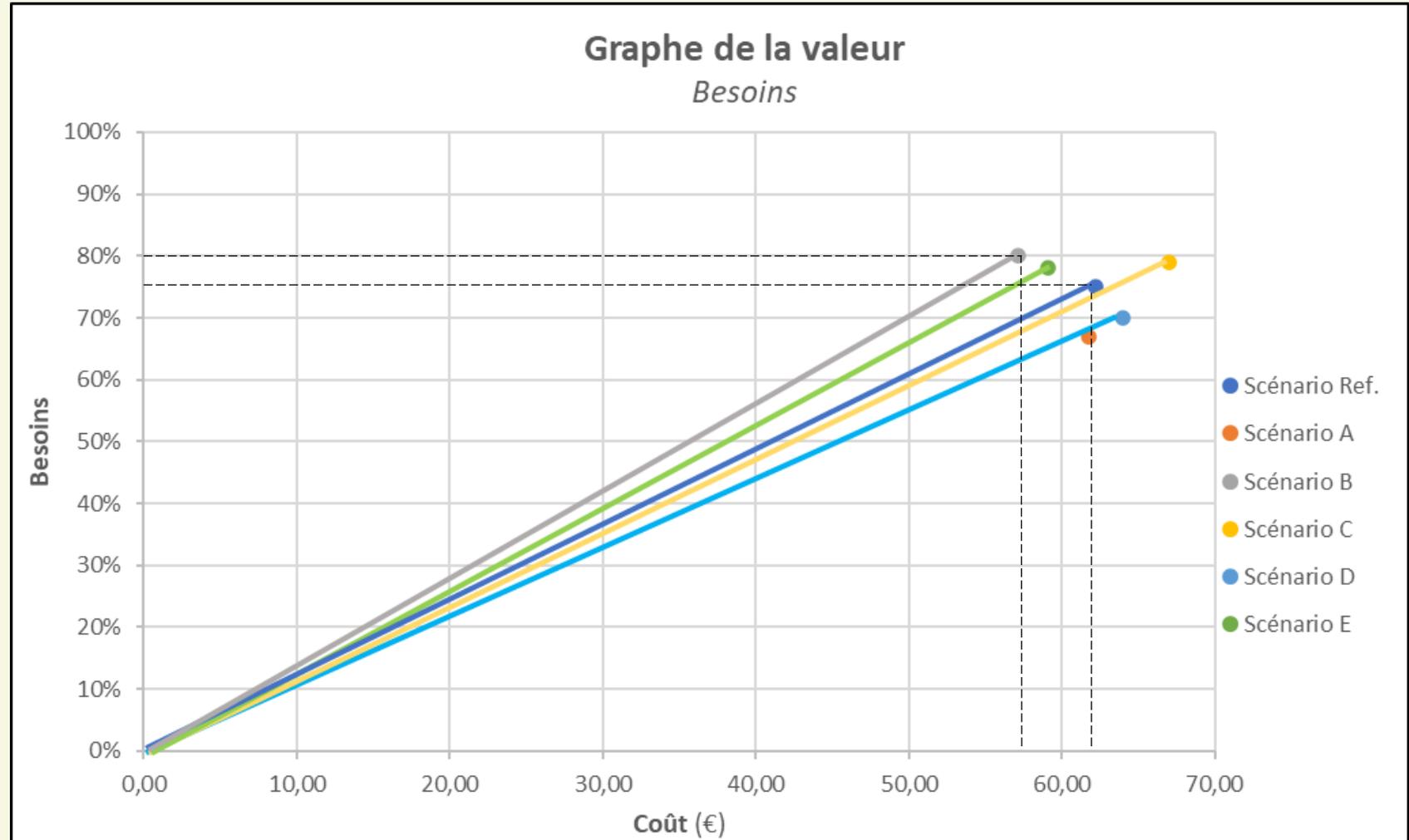
[RE] CONCEVOIR DES BOTTES

La compagnie **BotteSecure Inc.** œuvre dans le domaine de la chaussure de sécurité depuis plus de 65 ans. Elle s'est surtout spécialisée dans la conception de bottes de sécurité. Elle désire **augmenter sa part du marché domestique** de la *botte de sécurité d'usage général*. Selon leurs études de marché, il faudrait concevoir une botte qui soit **10 à 15 % moins cher** que leur modèle 2018.

De plus, les valeurs de l'entreprise en matière environnementale les poussent à se questionner sur la possibilité d'incorporer certains éléments de l'**éco-design** dans cette nouvelle ligne de bottes.



5 SCÉNARIOS



SOLUTION RETENUE

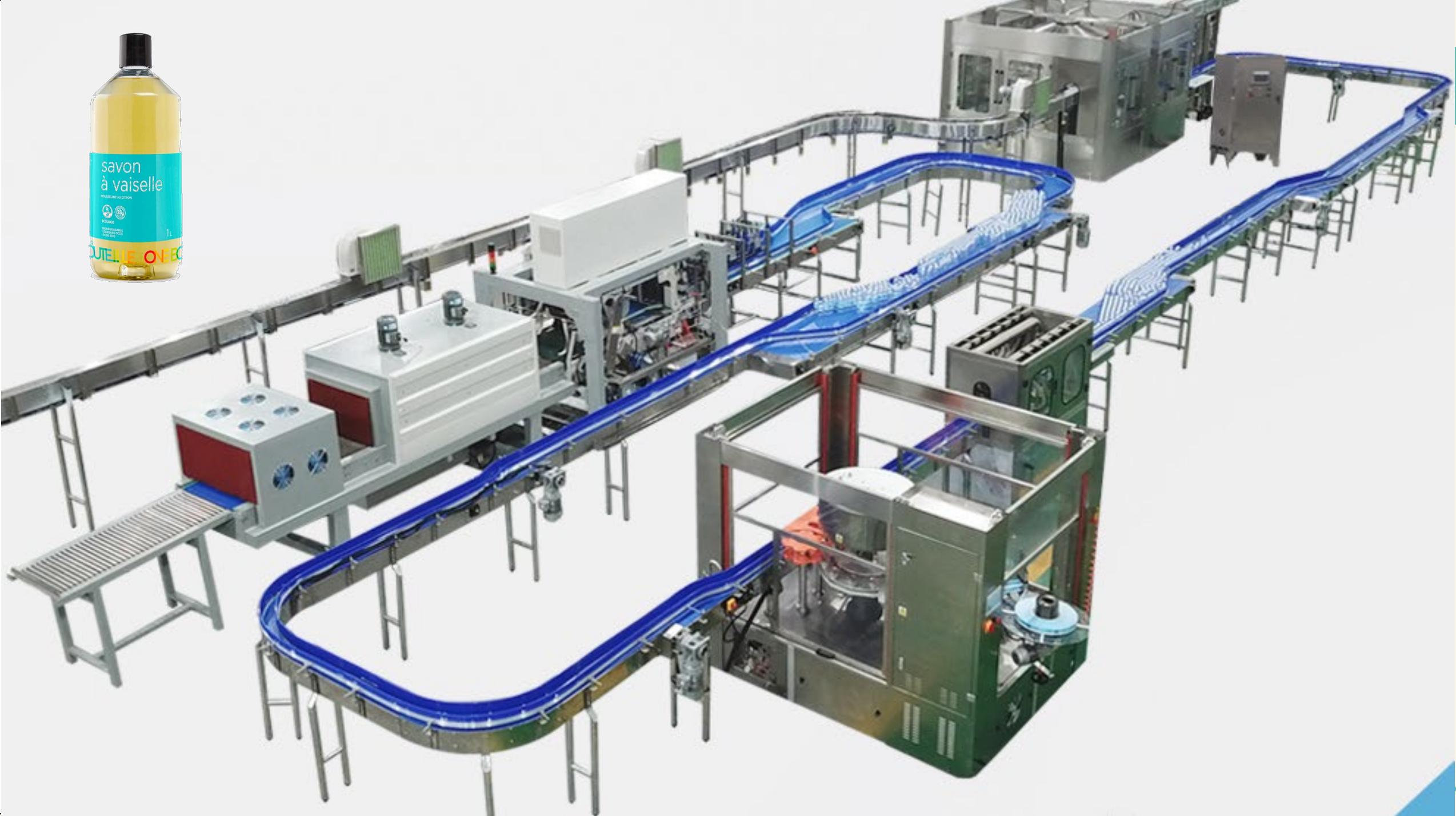
Prototype B

- Economie : - 8,75 %
- Satisfaction des besoins : 80% (+ 5%)
- Impact environnemental :
 - + 6,4 % du coût de la botte (0% model 2018)
 - **3 nouveaux composants** avec impacts environnementaux positifs

Autres recommandations (SOLEX) :

1. des insertions de nylon,
2. l'utilisation du cuir synthétique en certains endroits,
3. un système de laçage rapide
4. un embout de protection aux orteils
5. une langue qui est attachée jusqu'en haut pour minimiser les infiltrations.





FABRICATION SAVON LIQUIDE

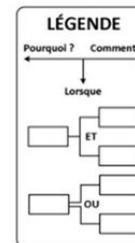
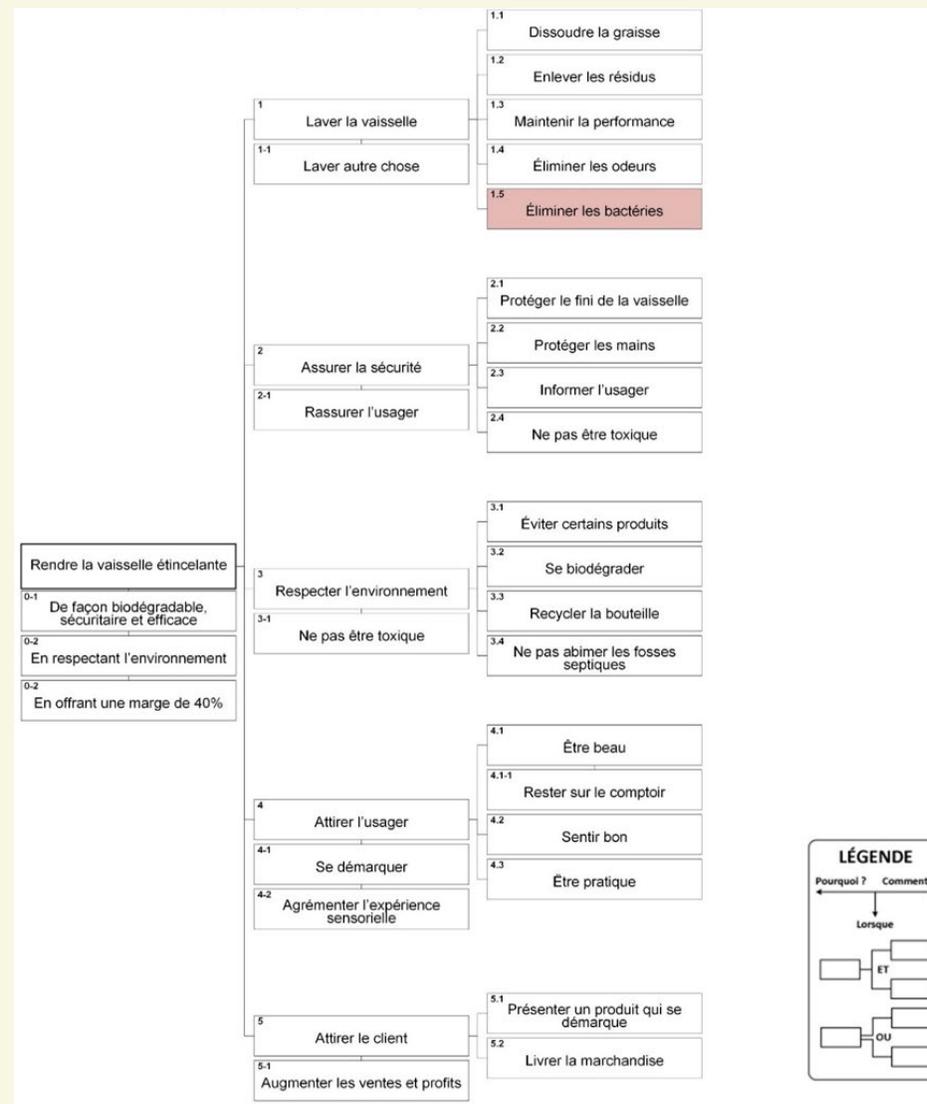
Produit : Savon liquide

Livrer les bouteilles de liquide à laver la vaisselle, de façon efficace et sécuritaire tout en s'ajustant à la demande.



Objectifs :

- Réduire les coûts de production
- Diminuer l'impact sur l'environnement



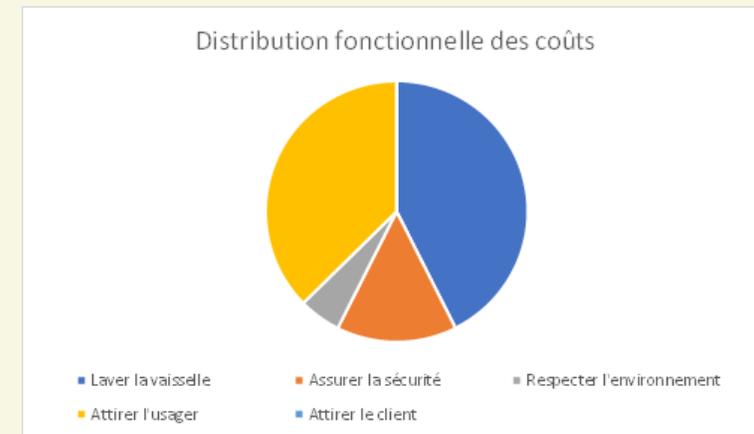
[RE] PROCESSUS DE FABRICATION

Résultats :

- Economie : **100 K\$**
- Satisfaction : **+14,7 %** (enquête)
- Impact environnemental :
 - - **10 %** de sulfates (SLES) et Parabène
 - - **5%** plastique de la bouteille

Potentiel :

X 4



SOLeX (Solutions explorées)	Économie Potentielle	Coût additionnel
réduire la quantité de parfum	13 620 \$	
réduire le nombre de surfactants	70 520 \$	
bouteille HDPE vs PETE		(20 300) \$
produire pour inventaire	22 640 \$	
transférer la production sur la ligne LG42	8 250 \$	
automatiser le transfert des réservoirs	3 900 \$	
TOTAL	118 930 \$	(20 300) \$



UNIVERSITY

n

VISA

AT&T

GRAM

AMERICA'S

AMERICA'S

AT&T

GRAM

AMERICA'S

AMERICA'S



- 10 projets – 4 795 000 € - Budget **3 M€**

Objectifs :

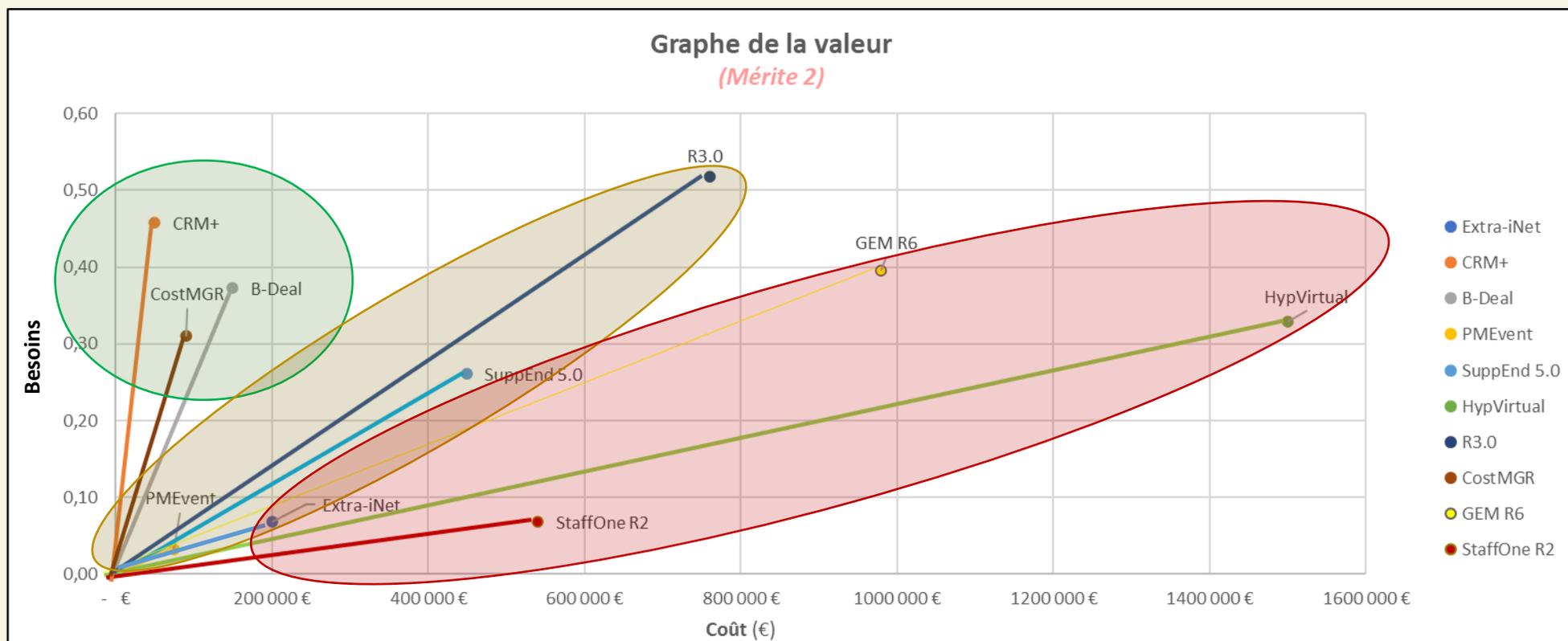
1/ Prioriser le portefeuille de projets

2/ Budget invest. 2020 : **3 M€**



Projets				
Num.	Nom	Domaine	Description	Coût
1	Extra-iNet	Marketing	Intranet Client et Fournisseur (connexion avec SuppEnd)	200 000 €
2	CRM+	Commercial	Intégration dans le CRM d'un espace client	50 000 €
3	B-Deal	Affaires	Intégration au CRM Module "Gestion et suivi des affaires"	150 000 €
4	PMEvent	Affaires	Gestion de projet des événements (MsSharpoint + MsProject)	75 000 €
5	SuppEnd 5.0	Achat	MAJ Gestion des fournisseurs (gestion contrat)	450 000 €
6	HypVirtual	Affaires	Evenement Virtuel	1 500 000 €
7	R3.0	Logistique	Nouvelle version de la gestion des équipements	760 000 €
8	CostMGR	Finance	Améliore l'Intégration des coûts dans GEM (facturation)	90 000 €
9	GEM R6	Finance	Facturation et Gestion par affaires	980 000 €
10	StaffOne R2	RH	Gestion du personnel	540 000 €
				4 795 000 €

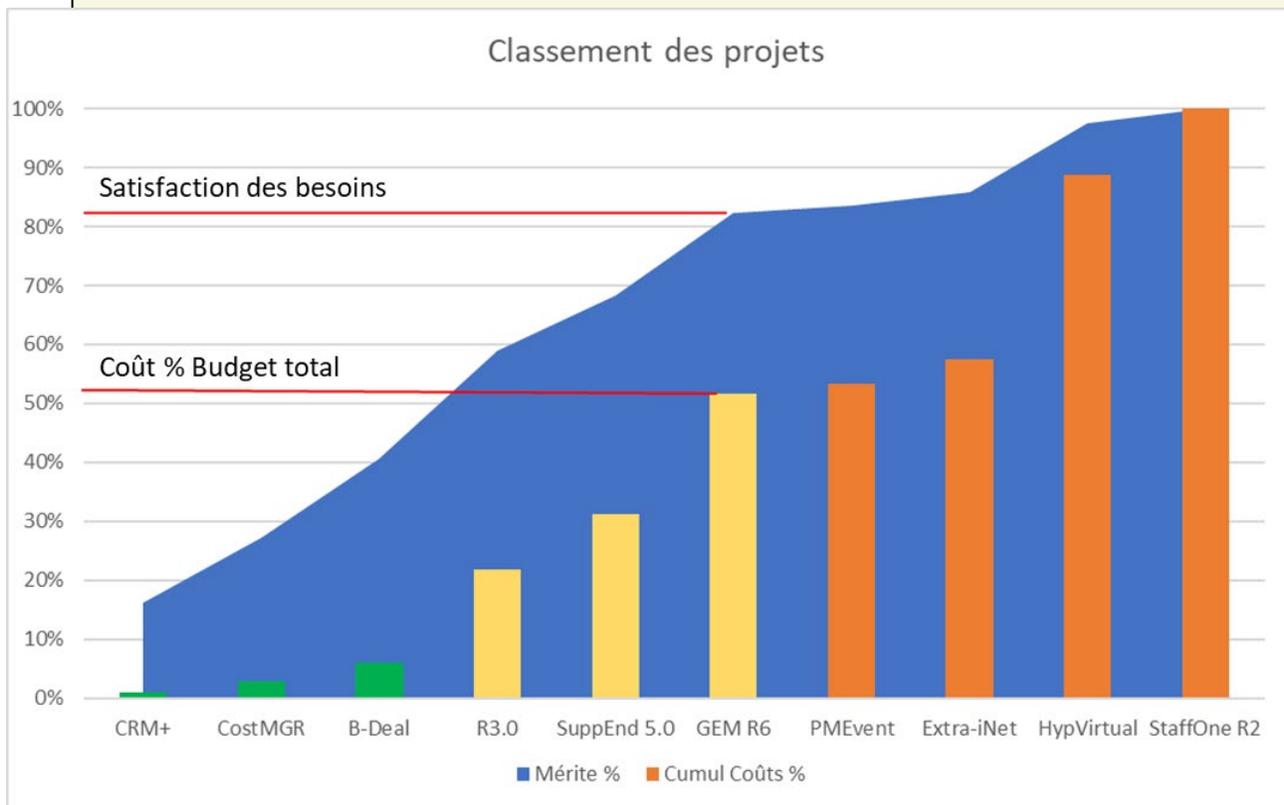
- 3 groupes en fonction de la pente des droites valeurs



PRIORISATION DES PROJETS



Value
24h
Value



Rappel des objectifs :

- 1/ Prioriser le portefeuille de projets
- 2/ Budget invest. 2020 : **3 M€**

La réalisation des 6 premiers projets permet de répondre à **82%** des besoins et dépenser seulement **52 % du budget** prévisionnel, soit de passer de 4,8 M€ à **2,5 M€**

Pour 1 € dépensé -> 46 € économisés

50 K€

2300 K€



HABITAT SOCIAL

- Création d'un service permettant de **donner une seconde vie à des équipements de logements** afin de concrétiser un axe de notre engagement responsable et de participer à la **maîtrise budgétaire**, pour la structure et les locataires pouvant bénéficier de ce service.

- **Concrétiser l'engagement responsable :**

- Réduire l'empreinte carbone
- Économiser les ressources
- Réduire le gaspillage
- Encourager l'économie circulaire
- Renforcer la solidarité envers et entre locataires



- Ne pas jeter
- Ne pas acheter
- Réparer sur la durée de vie
- Réemployer
- Partager

- **Augmenter le pouvoir d'achat des locataires**

Consommer moins...

- **Service de recyclage**

...Produire mieux.

SOLUTIONS EXPLORÉES (SOLEX*)

*SOLEX (Solutions Explorées, créatrice de valeur)

- 82 idées
(dont 11 reportées à plus tard et 14 rejetées)
- 14 SOLeX*
- 6 Scénarios

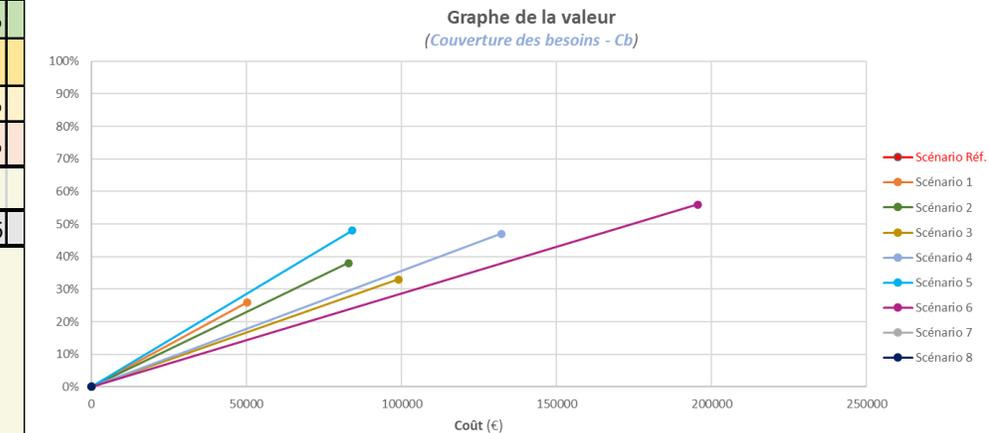
SOLEX*		PAV	Coût	Acceptabilité Sociale (CaS) (1 à 4)	Faisabilité (CaF) (1 à 4)	Acceptabilité Environnement (CaE) (1 à 4)	IVI
ID	Description		€	1	1	1	
PAV1	Dépose et tri		41 750	2	4	4	32
PAV1B	Formation		7 538	2	4	3	24
PAV7	Etiquetage		-	4	2	2	16
PAV13	Nettoyage		980	4	4	3	48
PAV13B	Nettoyage (espace dédié)		7 746	4	1	2	8
PAV25	Paiement		3 720	1	2	3	6
PAV32	Local et vélo (local)		6 453	3	4	2	24
PAV32B	Local et vélo (vélo cargo)		85 560	1	2	4	8
PAV35	gestion des stock (simple)			1	4	2	12
PAV35B	Gestion des stock (avancée)			1	4	2	12
PAV44	Livraison			1	4	2	12
PAV66	Bon de régie			1	4	2	12
PAV 29	Réservation			1	4	2	12
PAV 29B	Réservation (complexe)			1	4	2	12

SOLEX*		Scénario 1	Scénario 2	Scénario 3	Scénario 4	Scénario 5	Scénario 6
ID	Description	Sénario de base régie	Sénario de base régie + local	Excel + Régie	Excel + Régie + Local	Top Régie	Top régie + Local
		50 268	82 841	99 028	132 164	84 046	195 475
PAV1	Dépose et tri	X	X	X	X	X	X
PAV1B	Formation	X	X	X	X	X	X
PAV7	Etiquetage						
PAV13	Nettoyage	X	X			X	
PAV13B	Nettoyage (espace dédié)			X	X		X
PAV25	Paiement		X		X	X	X
PAV32	Local et vélo (local)		X		X		
PAV32B	Local et vélo (vélo cargo)						X
PAV35	gestion des stock (simple)			X	X		
PAV35B	Gestion des stock (avancée)					X	X
PAV44	Livraison		X		X		X
PAV66	Bon de régie						
PAV 29	Réservation				X		X
PAV 29B	Réservation (complexe)					X	



SOLUTIONS POSSIBLES

	Scénario Réf.	Scénario 1	Scénario 2	Scénario 3	Scénario 4	Scénario 5	Scénario 6
	Solution Actuelle	Sénario de base régie	Sénario de base régie + loca	Excel + Régie	Excel + Régie + Loca	Top Régie	Top régie + Loca
<i>Index valeurs Qualitatifs</i>							
Besoins (Cb)		26%	38%	33%	47%	48%	53%
Business Value Index (BVI)		25%	40%	32%	50%	49%	54%
Impact Value Index (IVI)		72%	69%	75%	71%	68%	
Index Valeur (IVS)		1,30	0,84	0,43	0,49	0,59	
Index Valeur (IVS) %		35%	58%	78%	76%	70%	
Risque		42%	54%	45%	61%	27%	
	0	50 268	82 841	99 028	132 164	84 046	



Résumé de l'étude :

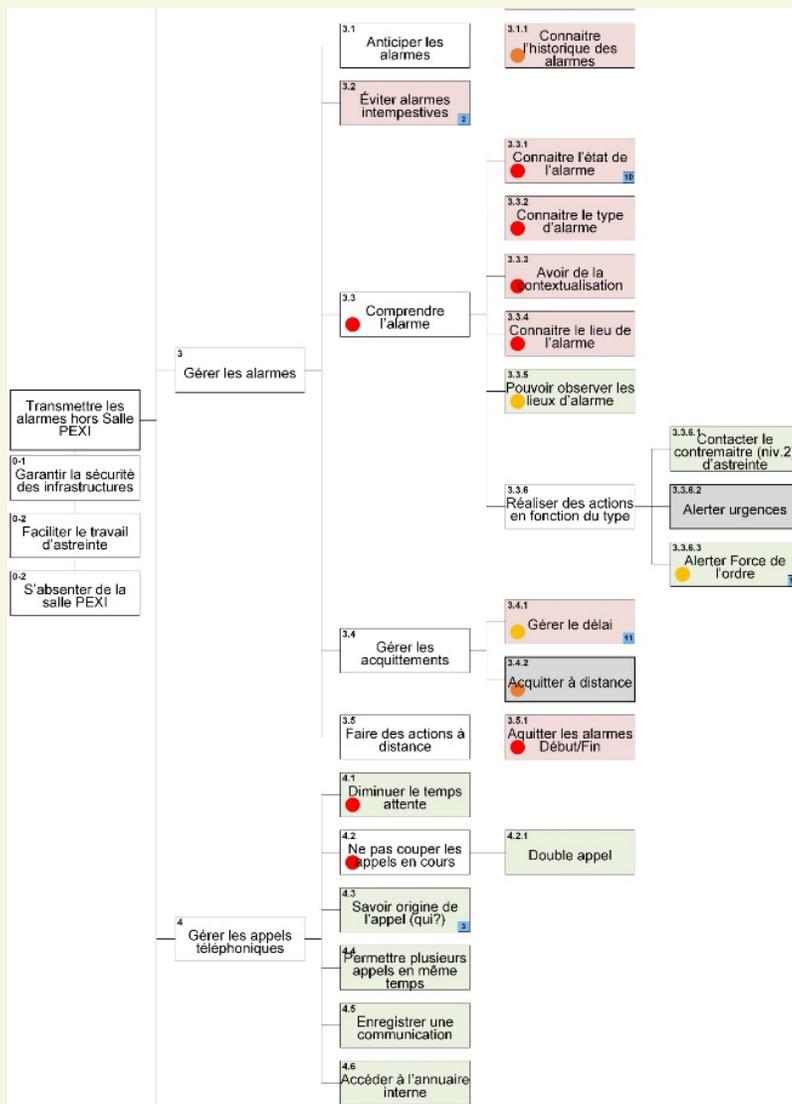
- Durée : **24 h**
- Délai : 2 mois
- Équipe : 15 personnes
- + 100 besoins
- + 80 idées (14 SOLeX)
- 6 scénarios

- Lancement du projet par le scénario orange (2022) – 50k€
- Puis complément par le scénario bleu (2023) – 35K€
- ⇒ pour répondre à **50 %** des attentes pour un investissement **85 K€**
- Par la suite, sera étudié les idées en attentes avec comme objectif en 2025, d'atteindre **80 %** de satisfaction des besoins.

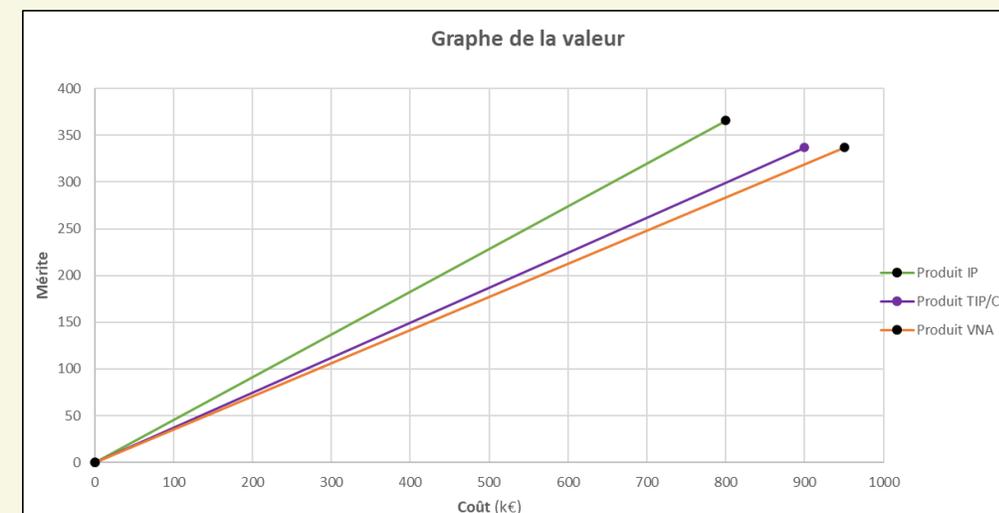


CHOISIR UN SYSTÈME D'ALARME TCP/IP

Value
24h
Valeur

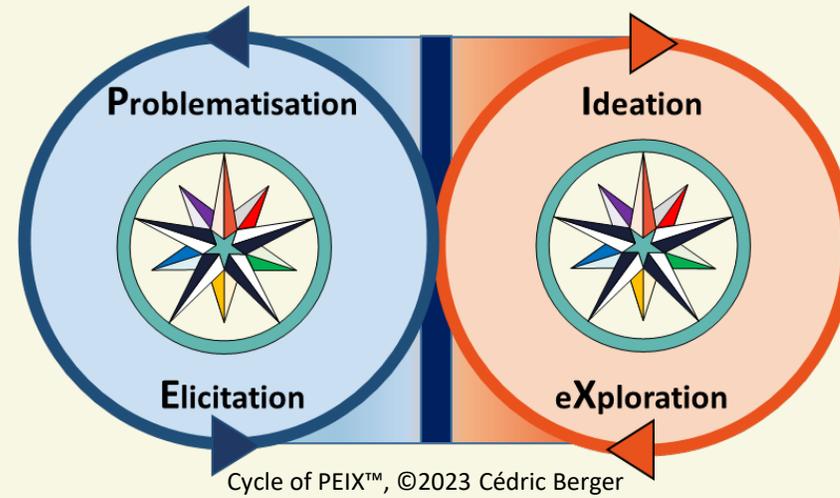
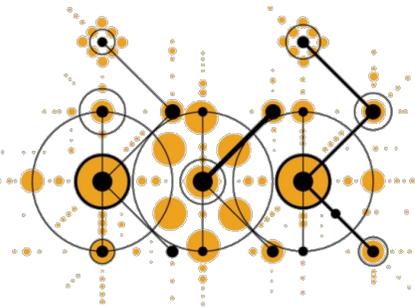


	Couverture des besoins	Faisabilité (éditeur)	Acceptabilité (sponsor)	Mérite (faisabilité x acceptabilité)	Coût
Produit IP	69%	71%	65%	366	800
Produit TIP/C	65%	62%	59%	337	900
Produit VNA	69%	64%	53%	337	950



Résumé de l'étude :

- Durée : 24 h
- Délai : 3 mois
- Équipe : 8 personnes (+2 experts)
- Besoins : 83 fonctions
- Produits : 5 (3 sélectionnés)

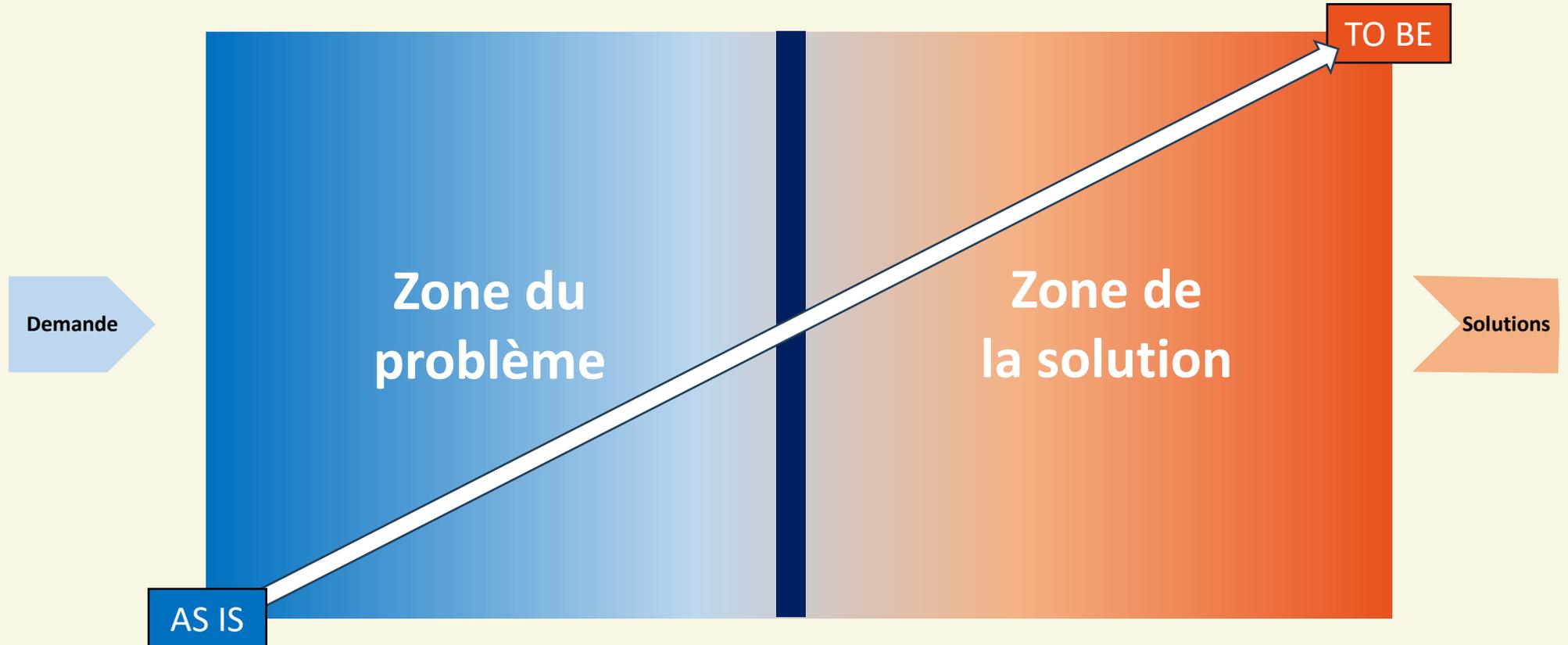
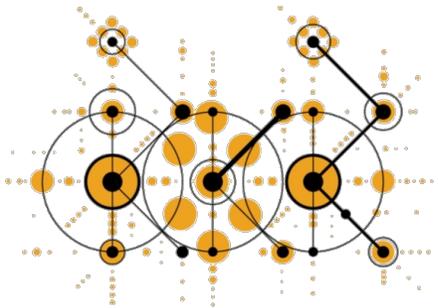


CYCLE DE PEIX™

Processus Itératif d'Analyse et de Conception par la Valeur
Iterative Business Value Analysis & Design Process

VALUE DESIGN CONTEXT

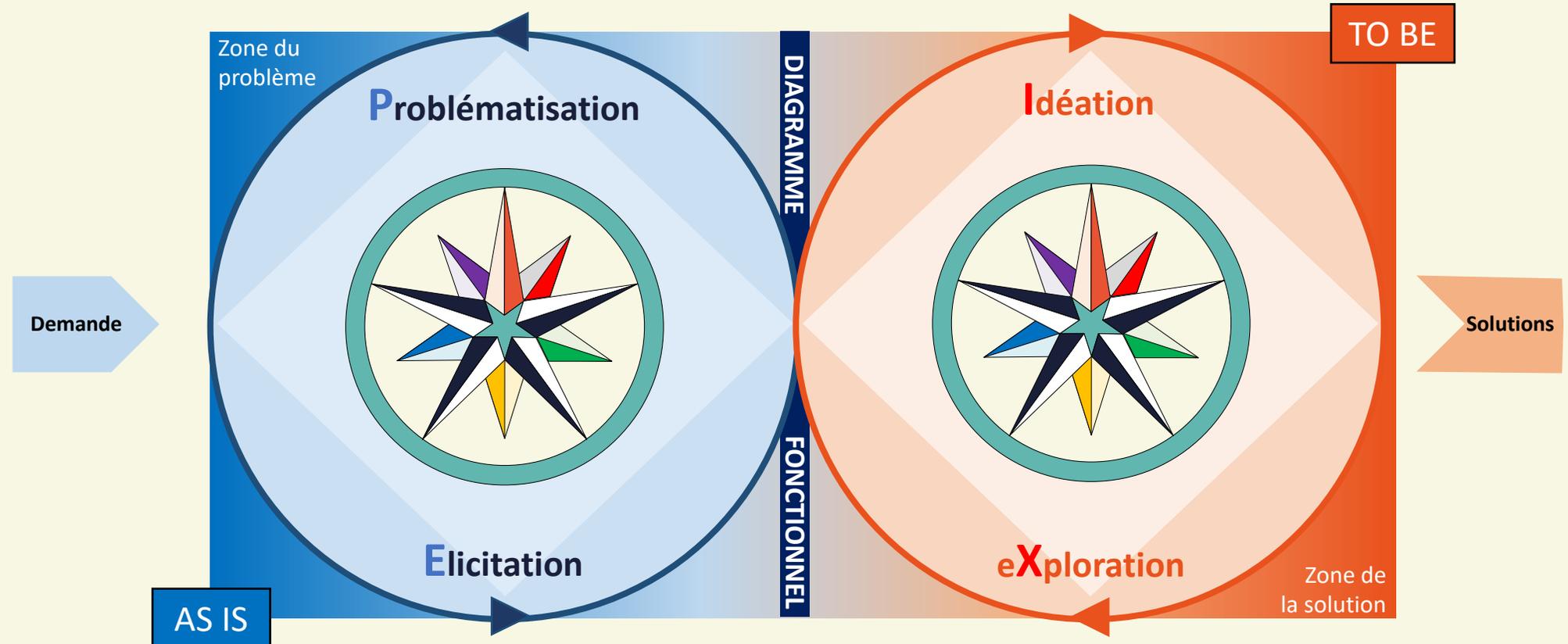
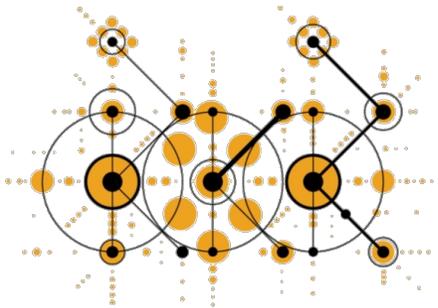
Les 4 roues de la valeur / 4 Wheels of value



Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger

VALUE DESIGN WHEELS

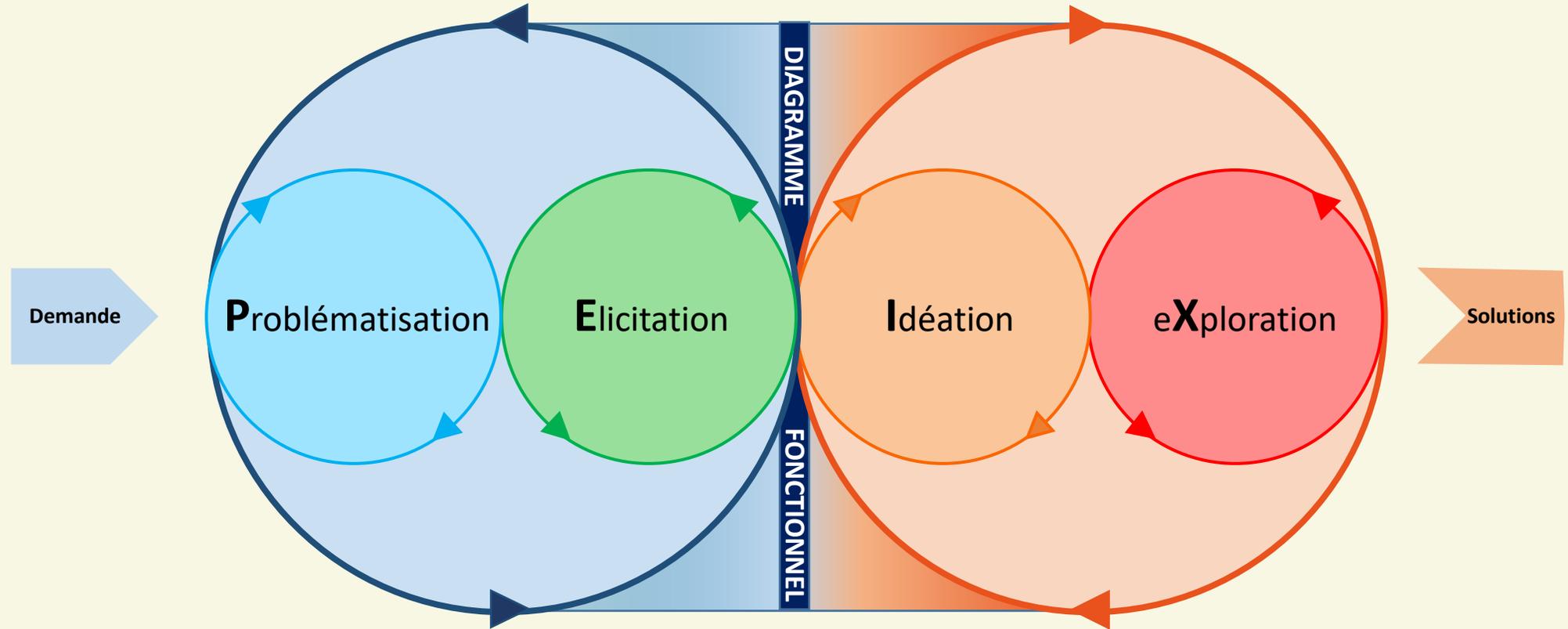
Les 4 roues de la valeur / 4 Wheels of value



Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger

LES 4 ROUES DE LA VALEUR

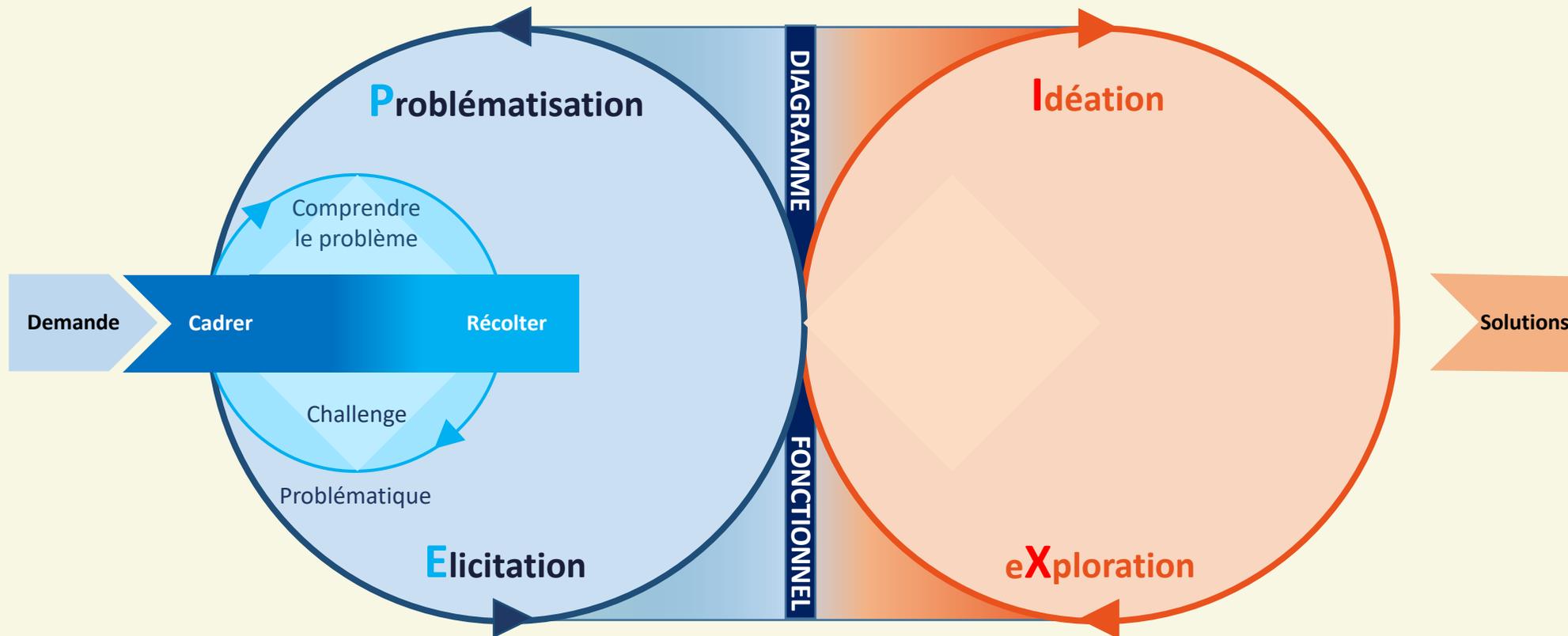
Les 4 roues de la valeur / 4 Wheels of value



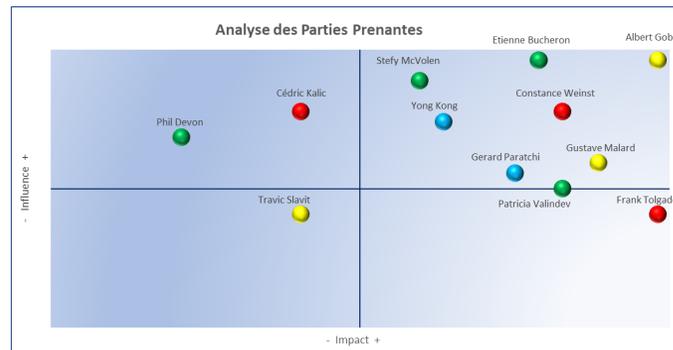
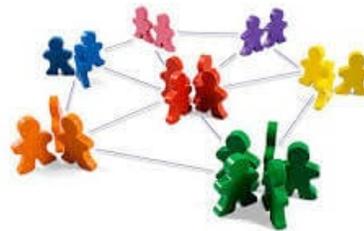
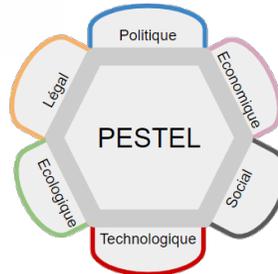
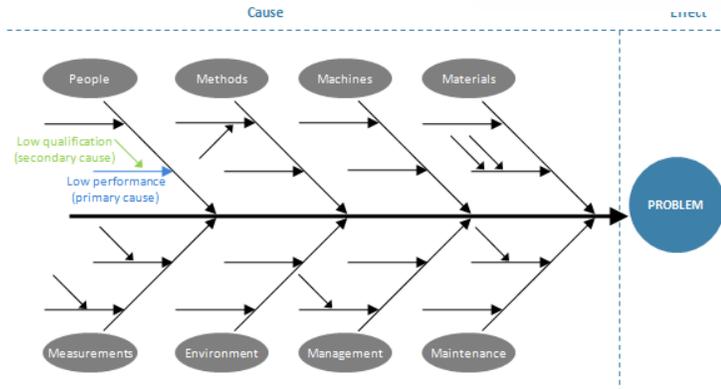
Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger

1 – LA ROUE PROBLÉMATIQUE

1



Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger



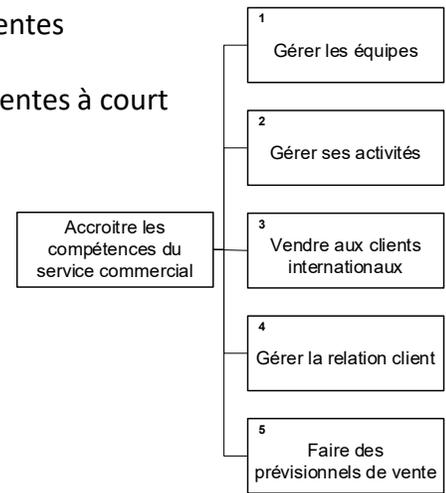
Problématique / challenge

Manufacture d'horlogerie 
 Service Commercial – Budget de Formation
 Dépense 2019 : **486 000 €**

Objectifs :
 1/ Diminuer de **-20%**
 2/ Mieux répondre aux besoins

➤ Accroître les compétences commerciales

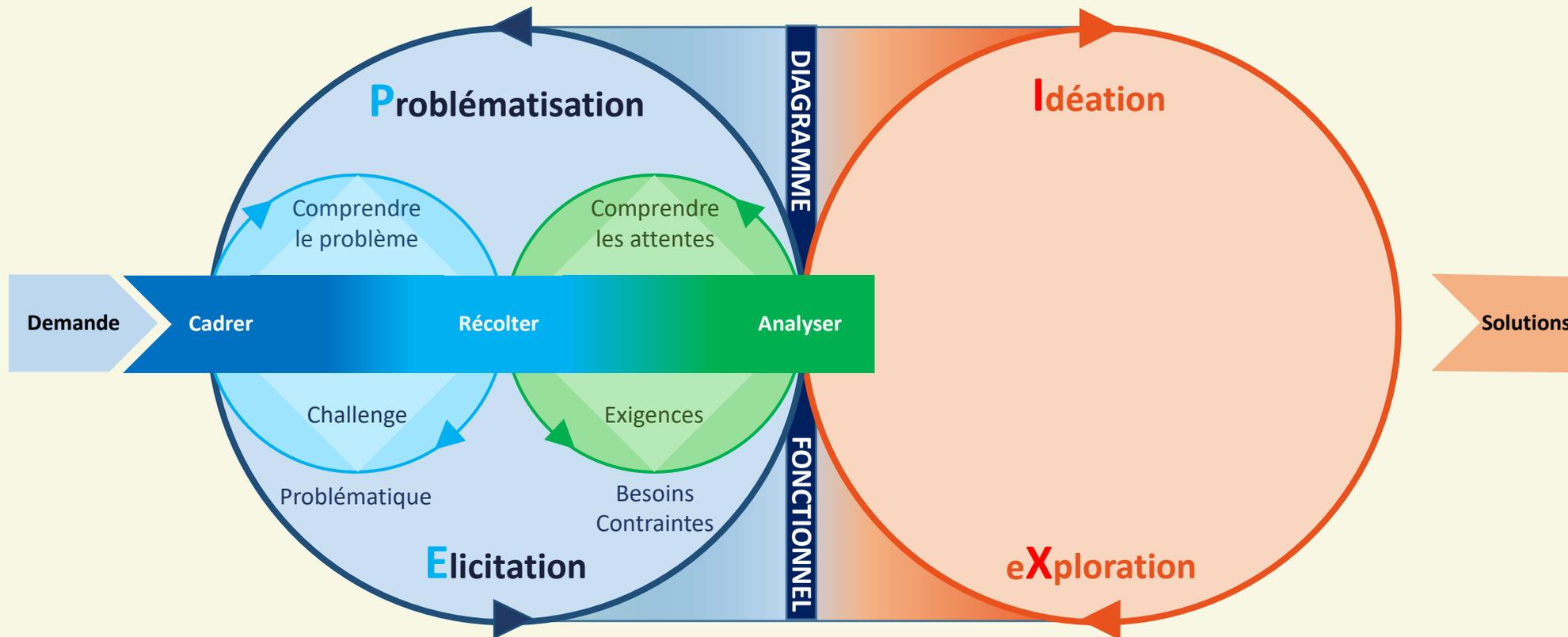
1. Favoriser une meilleure cohésion d'équipe
2. Optimiser la gestion des activités commerciales afin de favoriser la relation client
3. Développer les compétences de ventes internationales
4. Avoir une meilleure visibilité des ventes à court et moyen terme



Equipe pluridisciplinaire



2 – LA ROUE DES SOUHAITABLES



Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger

Récolte des Besoins

Analyse des exigences

Techniques d'élicitation

1. Recherche Intuitive

- Bon sens
- Limité
- Combiner avec autres méthodes

2. Examen du système

- Vision globale des besoins
- Haut niveau
- Favorise l'innovation

3. Utilisation du système

- Analyser le processus
- Questionner les besoins en relation avec l'usage
- Observer le parcours clients

4. Non-fonctionnalités du système

- Questionner les forces
- Questionner les qualités
- Dimensionner comme il faut

5. Inspection normes & règlements

- Normes et lois en vigueur
- Inventaire des clauses et contraintes
- Contrats et garanties

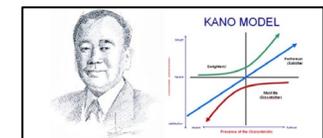
6. Références du système (Benchmarking)

- Questionner les influences
- Justifier les besoins
- Benchmarker compétition

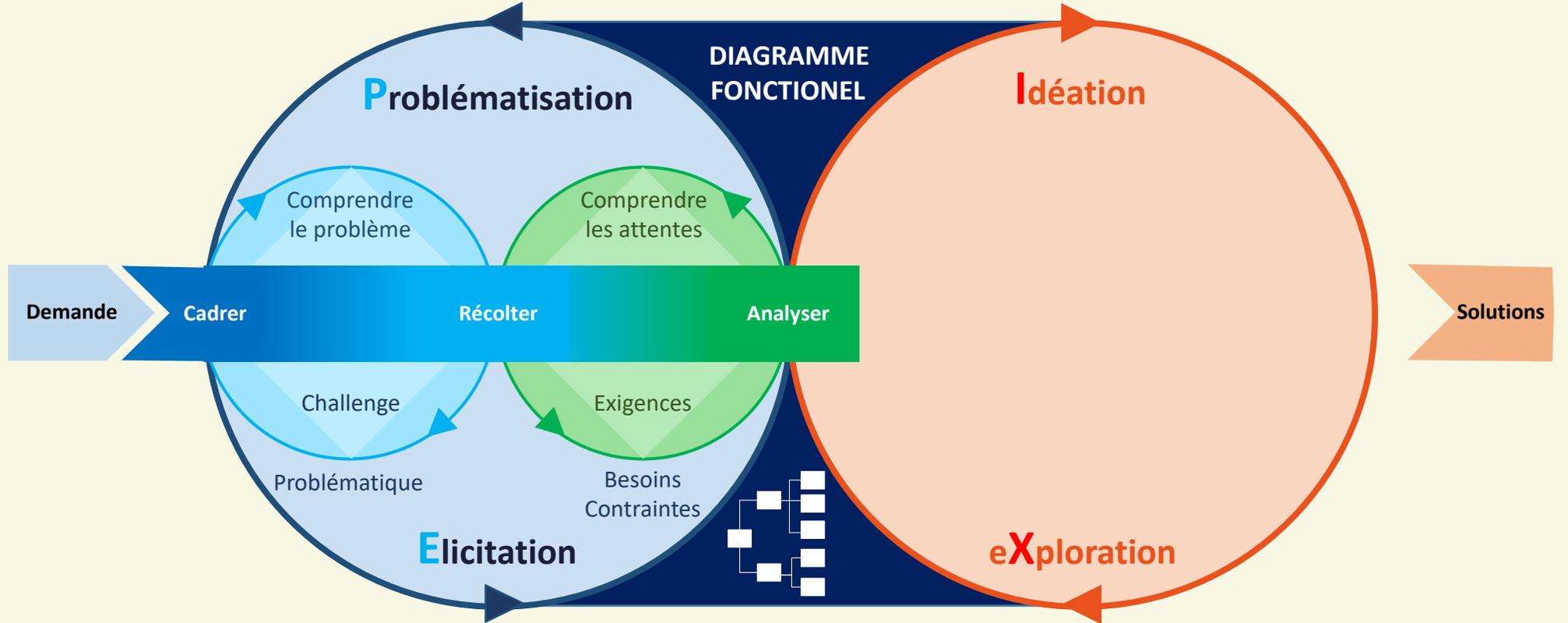
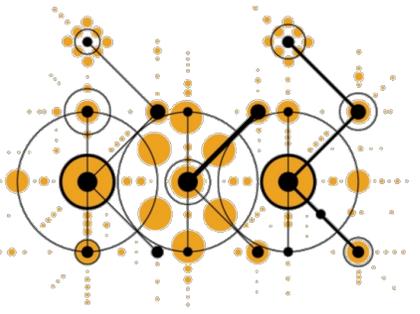
RÉUNIR

Faire des réunion à distance	Justifier des décisions	Communiquer avec les régions	Vendre aux clients internationaux	Négocier les meilleurs coûts	Comprendre besoins client	Constuire prévisionnel
Savoir parler chinois	Faire des prévisionnels de vente	Faire des propositions commerciales	Suivre les dépenses	Optimiser les déplacements	Gérer les frais	Gérer les réclamations clients
Construire des argumentaires de vente	Vendre à distance	Obtenir des rendez-vous	Gérer la relation client	Savoir communiquer	Gérer des entretiens	Animer une réunion
communiquer au téléphone	rédiger un rapport de visite	Suivre les statistiques de ventes	Affecter des primes	Gérer la rémunération	Répartir les clients	Répondre aux objections
Gérer un pipe	Gérer les priorités	Faire des promotions commerciales	Accéder au catalogue de prix	Gérer une base de client	Gérer ses activités	Convaincre les clients
Gérer les conflits clients	Rédiger des contrats	Connaitre la culture des clients	S'organiser	Récolter les besoins des clients	construire des offres sur-mesures	Gérer les équipes
Utiliser le module E-facture	Construire des prototypes	Faire des démonstrations en directe	Organiser des webinaires	Se connecter à distance à la base client	Traduire les mails	Communiquer dans la langue du client
Comprendre le langage corporel	Gérer son stress	Prévoir des tendances	Gérer historique client			

Identifiant (ID)	Besoins / Objectifs / Fonctions	MuSCoW	Kano
	Descriptif		
B1	Faire des réunion à distance	Must	Attrayant
B2	Justifier des décisions	Should	Indifférent
B3	Communiquer avec les régions	Must	Indifférent
B4	Vendre aux clients internationaux	Should	Obligatoire
B5	Négocier les meilleurs coûts	Would	Indifférent
B6	Comprendre besoins client	Must	Obligatoire
B7	Constuire prévisionnel	Should	Indifférent
B8	Savoir parler chinois	Must	Attrayant
B9	Faire des prévisionnels de vente	Could	Contraire
B10	Faire des propositions commerciales	Must	Obligatoire
B11	Suivre les dépenses	Would	Indifférent
B12	Optimiser les déplacements	Should	Indifférent
B13	Gérer les frais	Must	Obligatoire
B14	Gérer les réclamations clients	Must	Obligatoire
B15	Construire des argumentaires de vente	Should	Indifférent
B16	Vendre à distance	Should	Attrayant
B17	Obtenir des rendez-vous	Must	Obligatoire
B18	Gérer la relation client	Must	Obligatoire
B19	Savoir communiquer	Must	Proportionnel
B20	Gérer des entretiens	Could	Indifférent
B21	Animer une réunion	Must	Indifférent
B22	communiquer au téléphone	Must	Indifférent
B23	rédiger un rapport de visite	Must	Obligatoire
B24	Suivre les statistiques de ventes	Should	Indifférent
B25	Affecter des primes	Should	Attrayant



LE VORTEX

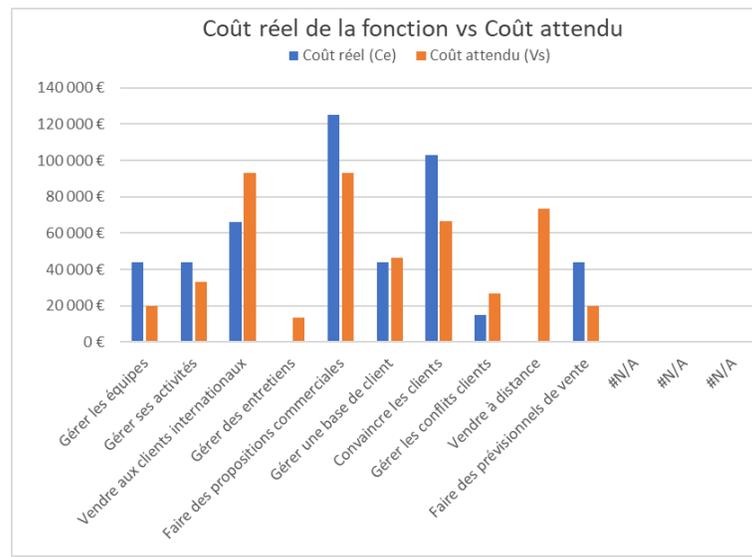
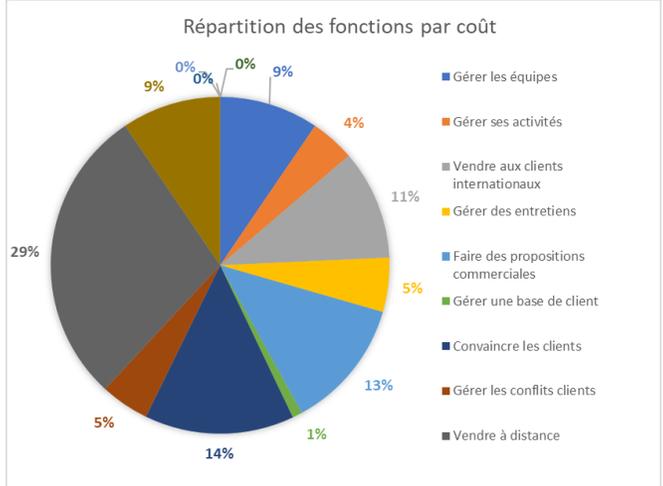
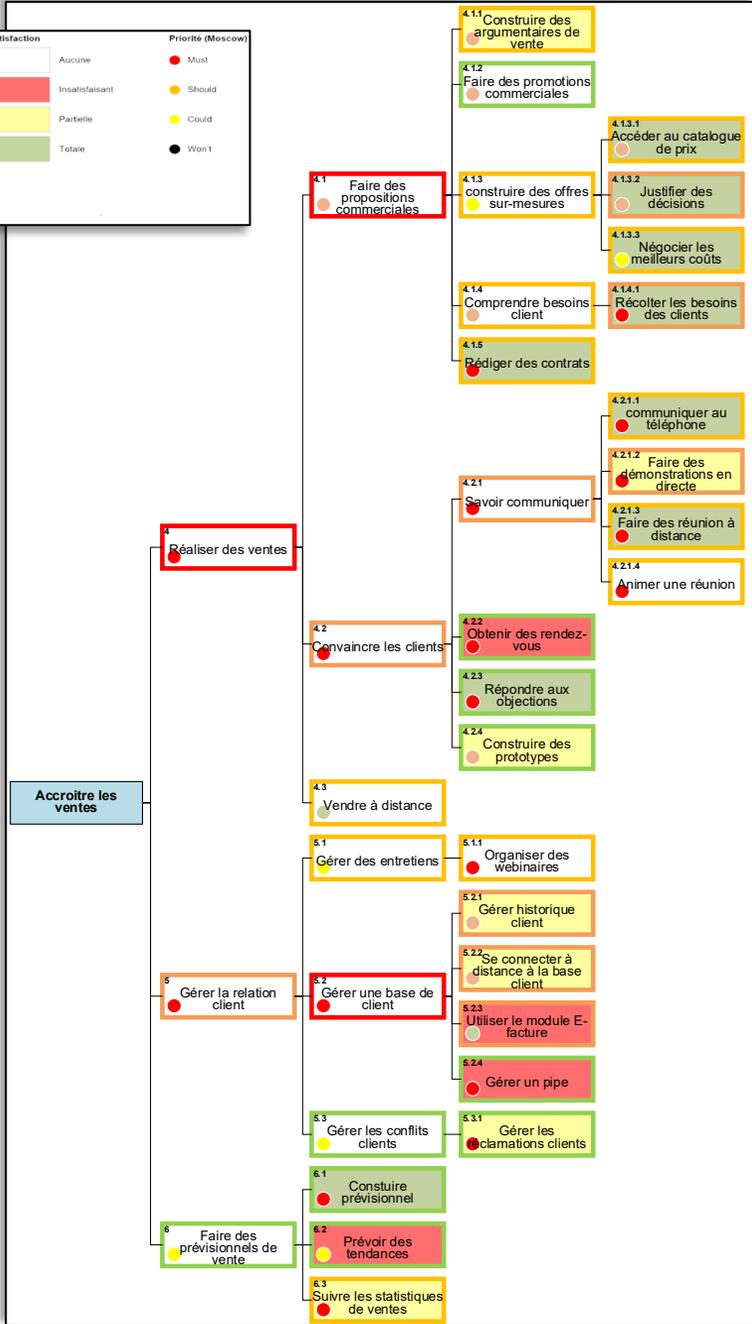


Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger

BVI = 35 %
SVI = 20 %

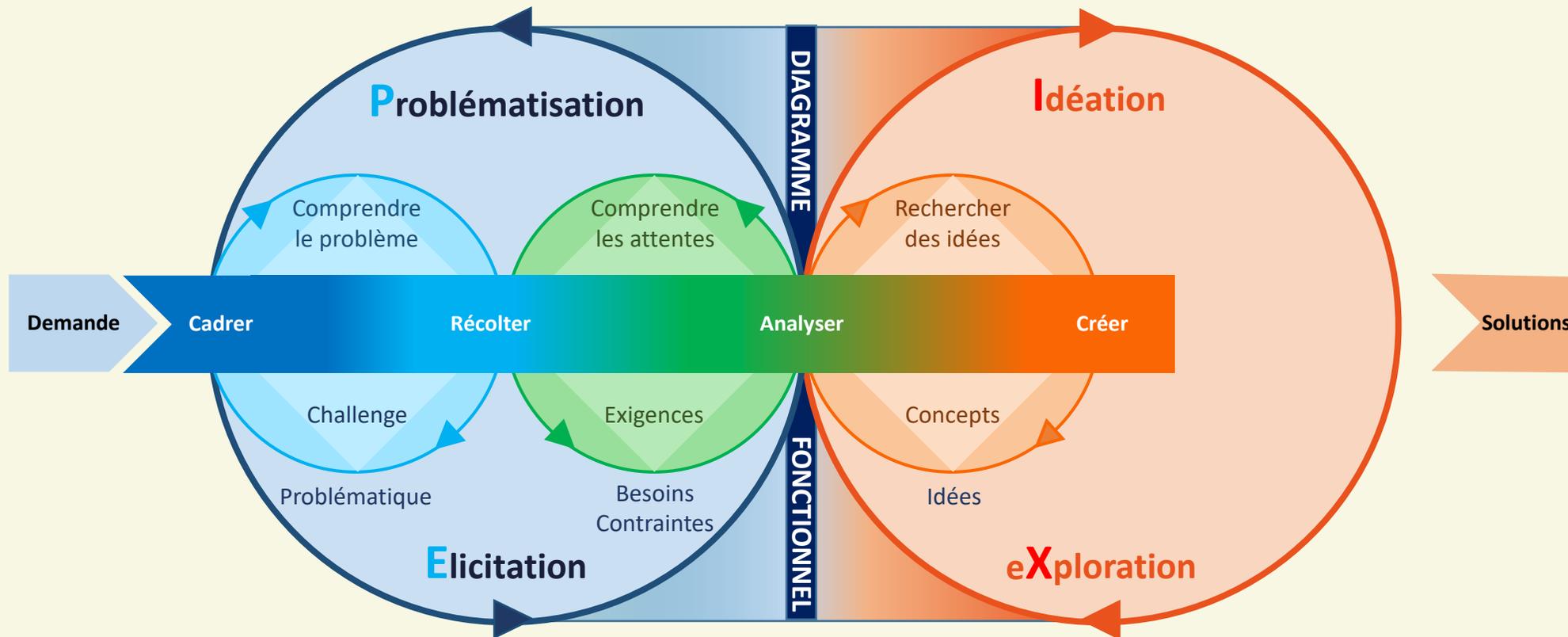
Exigences analysées

Identifiant (ID)	Besoins / Objectifs / Fonctions		MuSCoW	Kano
	Descriptif			
B1	Faire des réunion à distance		Must	Attrayant
B2	Justifier des décisions		Should	Indifférent
B3	Communiquer avec les régions		Must	Indifférent
B4	Vendre aux clients internationaux		Should	Obligatoire
B5	Négocier les meilleurs coûts		Would	Indifférent
B6	Comprendre besoins client		Must	Obligatoire
B7	Constuire prévisionnel		Should	Indifférent
B8	Savoir parler chinois		Must	Attrayant
B9	Faire des prévisionnels de vente		Could	Contraire
B10	Faire des propositions commerciales		Must	Obligatoire
B11	Suivre les dépenses		Would	Indifférent
B12	Optimiser les déplacements		Should	Indifférent
B13	Gérer les frais		Must	Obligatoire
B14	Gérer les réclamations clients		Must	Obligatoire
B15	Construire des argumentaires de vente		Should	Indifférent
B16	Vendre à distance		Should	Attrayant
B17	Obtenir des rendez-vous		Must	Indifférent
B18	Gérer la relation client		Must	Obligatoire
B19	Savoir communiquer		Must	Proportionnel
B20	Gérer des entretiens		Could	Indifférent
B21	Animer une réunion		Must	Indifférent
B22	communiquer au téléphone		Must	Indifférent
B23	rediger un rapport de visite		Must	Obligatoire
B24	Suivre les statistiques de ventes		Should	Indifférent
B25	Affecter des primes		Should	Attrayant



3 – LA ROUE DES IMAGINAIRES

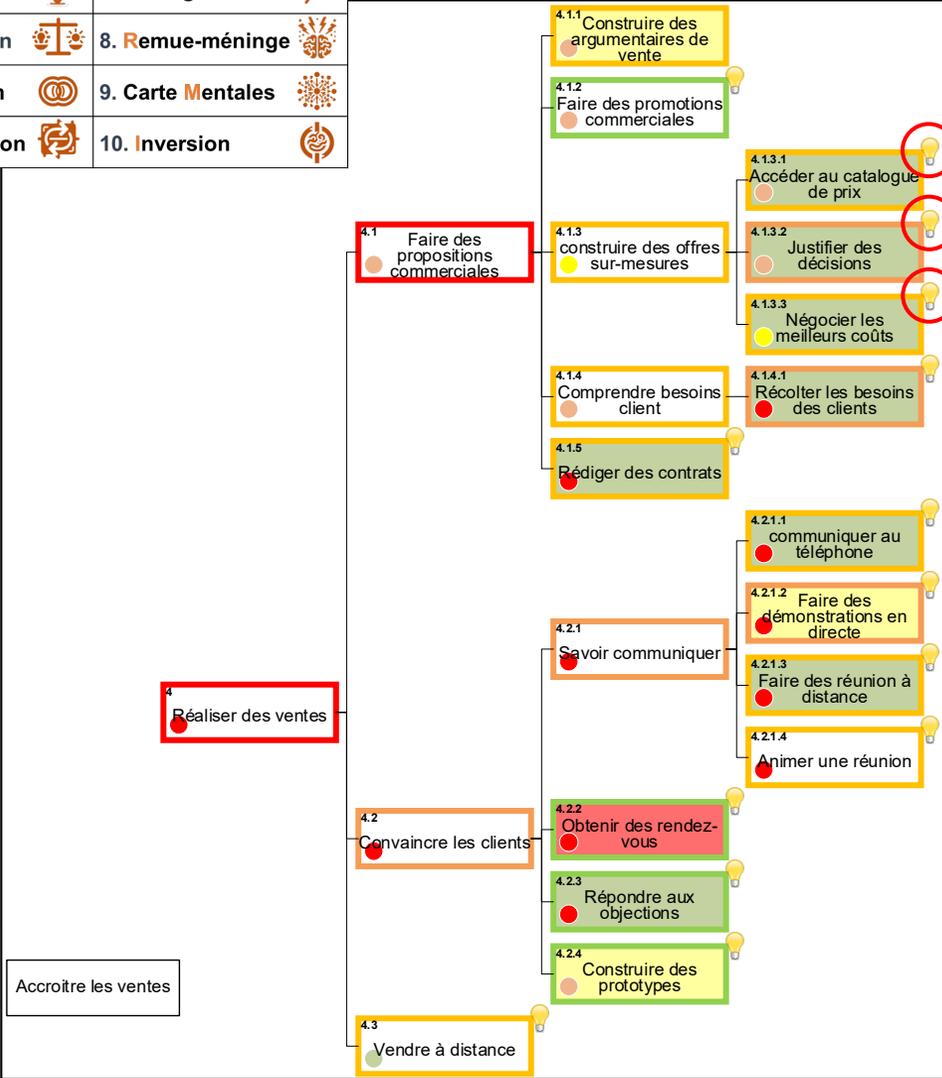
3



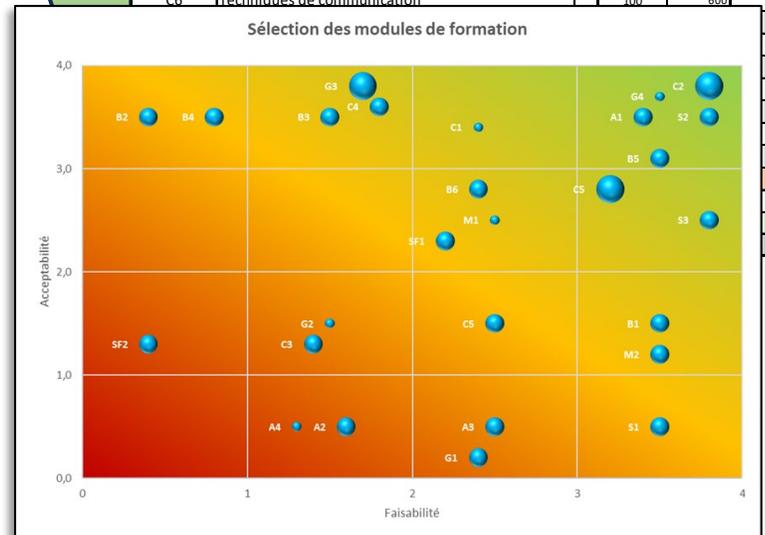
Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger



- 1. Matrice des Découvertes
- 2. Exagération
- 3. Bissociation
- 4. Association
- 5. Transposition
- 6. Jeu Phonétique
- 7. Analogie
- 8. Remue-méninge
- 9. Carte Mentales
- 10. Inversion



Liste des formations		P/M	Coût (LCCc)			Acceptabilité Sociale (Sic) (1 à 4)	Faisabilité (Fic) (1 à 4)	Impact Environnement (Dic) (1 à 4)	Impact Value (IVc)
			Nb	Unit.	€				
P0	Scénario de référence		1	3000	486000	2	4	1	16
B1	Formation Microsoft Team		100	200	20 000	2	4	1	58%
B2	Formation Zoom		100	150	15 000	4	1	1	50%
B3	Formation Clockify		100	150	15 000	4	2	1	58%
B4	Formation Calendly		100	150	15 000	4	1	1	50%
B5	Formation Microsoft Skype		100	200	20 000	4	4	1	75%
M1	Servant Leader Agile (certif)		10	600	6 000	3	3	1	58%
M2	Manager l'incertitude		40	500	20 000	2	4	1	58%
S1	Méditation & Pleine Conscience		40	450	18 000	1	4	1	50%
S2	Le langage corporelle		50	200	10 000	4	4	1	75%
S3	Gestion des personnalités (+Test)		50	400	20 000	3	4	1	67%
C1	Communication non-violente		40	200	8 000	4	3	1	67%
C2	Les techniques de vente		100	600	60 000	4	4	1	75%
C3	Certification PNL		20	1500	30 000	2	2	1	42%
C4	Gestion des risques interculturelles		20	700	14 000	4	2	1	58%
A1	Comprendre les besoins		50	450	22 500	4	4	1	75%
A2	Analyse de données statistiques		20	1500	30 000	1	2	1	33%
A3	Analyse de marché		10	1500	15 000	1	3	1	42%
A4	Business Model		10	750	7 500	1	2	1	33%
G1	Gestion budgétaire		20	1000	20 000	1	3	1	42%
G2	Optimisation des coûts		10	750	7 500	2	2	1	42%
G3	Plateforme e-Vente		25	2500	62 500	4	2	1	58%
SF1	SaleForce Niveau 1		100	200	20 000	3	3	1	58%
SF2	SaleForce Mobility		30	400	12 000	2	1	1	33%
G4	Gérer ses priorités (online)		50	100	5 000	4	4	1	75%
C5	Formation Langue étrangère		50	500	25 000	2	3	1	50%
B6	Formation Outils Microsoft 360		50	400	20 000	3	3	1	58%
C6	Techniques de communication		100	600	60 000	3	4	1	67%

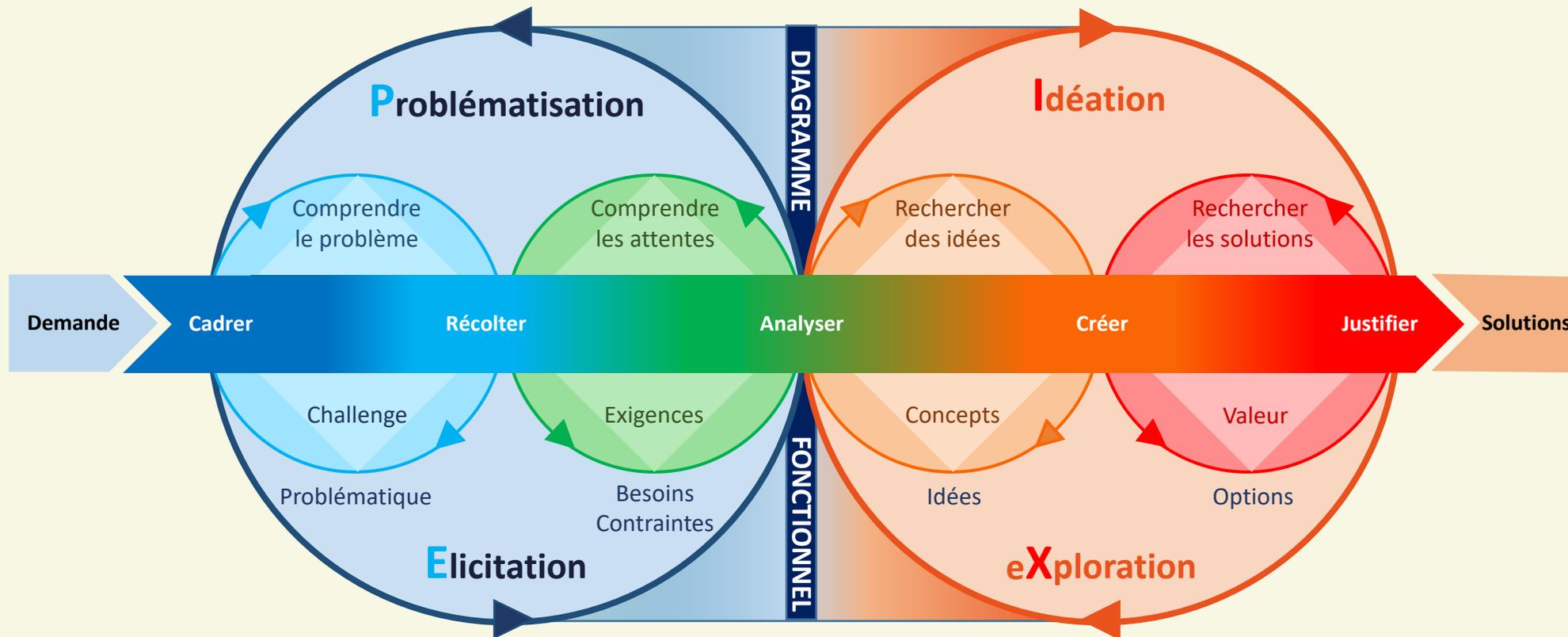


145 000	3	2	1	50%
70 000	3	4	1	67%
37 000	2	4	1	58%
25 000	3	3	1	58%
44 500	3	3	1	58%
19 500	3	2	1	50%
145 000	2	2	1	42%
320 000	2	4	1	58%
25 000	2	3	1	50%
15 000	2	2	1	42%
0,00				0

Analyse des idées

4 - LA ROUE DES POSSIBLES

4



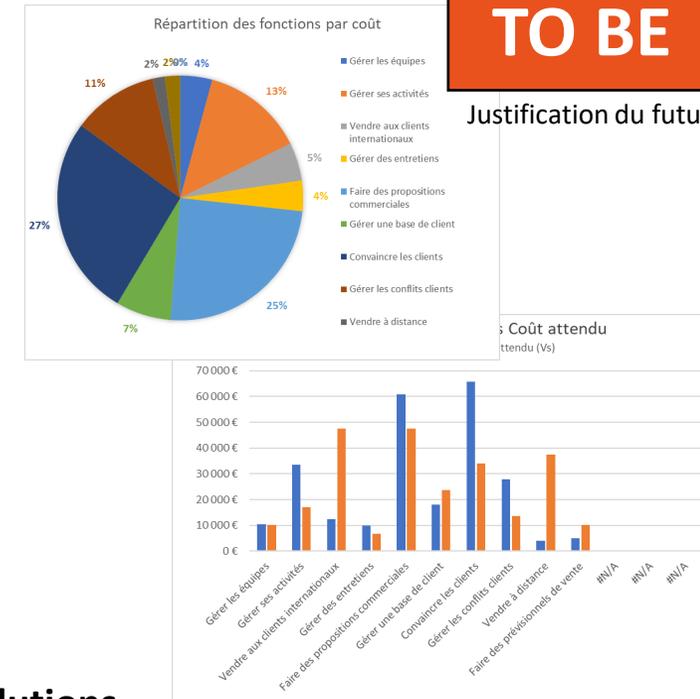
Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger



Explorer des Scénarios / Produits / Projets

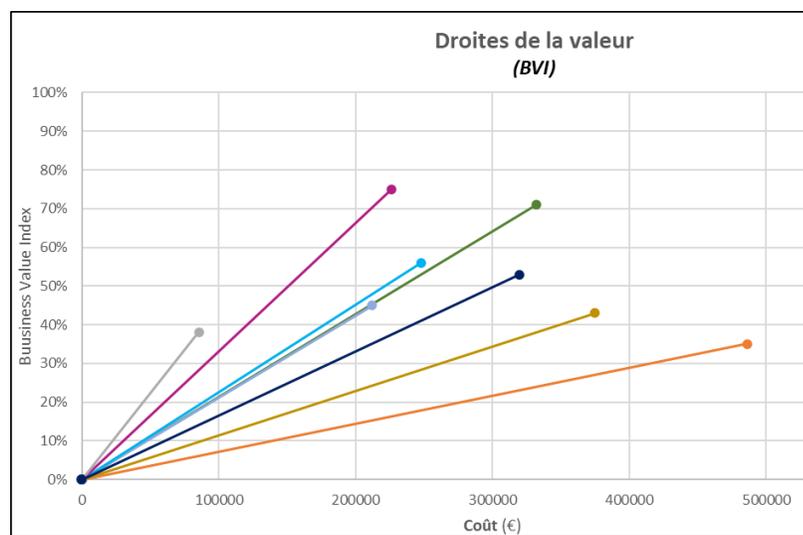
TO BE

Justification du futur



Composants de Solution / idées / projets			Capacité (CC)	Scénario 1	Scénario 2	Scénario 3	Scénario 4	Scénario 5	Scénario 6	Scénario 7
ID	Description			Situation Actuelle 2019	Global Microsoft	Global SAS	Sans Softskill	Opti genetique 1	Opti genetique 2	Quick win
PO	Scénario de référence		16	486 000	332 000	332 000	212 000	261 500	255 000	85 500
B1	Formation Microsoft Team		0,583333		X			X		
B2	Formation Zoom		0,5		X				X	
B3	Formation Clockify		0,583333			X				
B4	Formation Calendly		0,5			X		X	X	
B5	Formation Microsoft Skype		0,75							
M1	Servant Leader Agile (certif)		0,583333					X	X	
M2	Manager l'incertitude		0,583333							
S1	Méditation & Pleine Conscience		0,5		X	X		X		
S2	Le langage corporelle		0,75		X	X			X	X
S3	Gestion des personnalités (+Test)		0,666667			X		X		
C1	Communication non-violente		0,666667		X	X		X	X	X
C2	Les techniques de vente		0,75		X	X	X	X	X	
C3	Certification PNL		0,416667		X	X				
C4	Gestion des risques interculturelles		0,583333		X	X			X	
A1	Comprendre les besoins		0,75		X	X	X	X	X	X
A2	Analyse de données statistiques		0,333333		X	X	X			
A3	Analyse de marché		0,416667						X	
A4	Business Model		0,333333					X	X	
G1	Gestion budgétaire		0,416667		X	X	X	X		
G2	Optimisation des coûts		0,416667		X	X	X	X		
G3	Plateforme e-Vente		0,583333							
SF1	SaleForce Niveau 1		0,583333		X	X	X	X	X	
SF2	SaleForce Mobility		0,333333		X	X	X	X	X	
G4	Gérer ses priorités (online)		0,75			X		X		X
C5	Formation Langue étrangère		0,5		X	X		X	X	
B6	Formation Outils Microsoft 360		0,583333		X			X		
C6	Techniques de communication		0,666667							

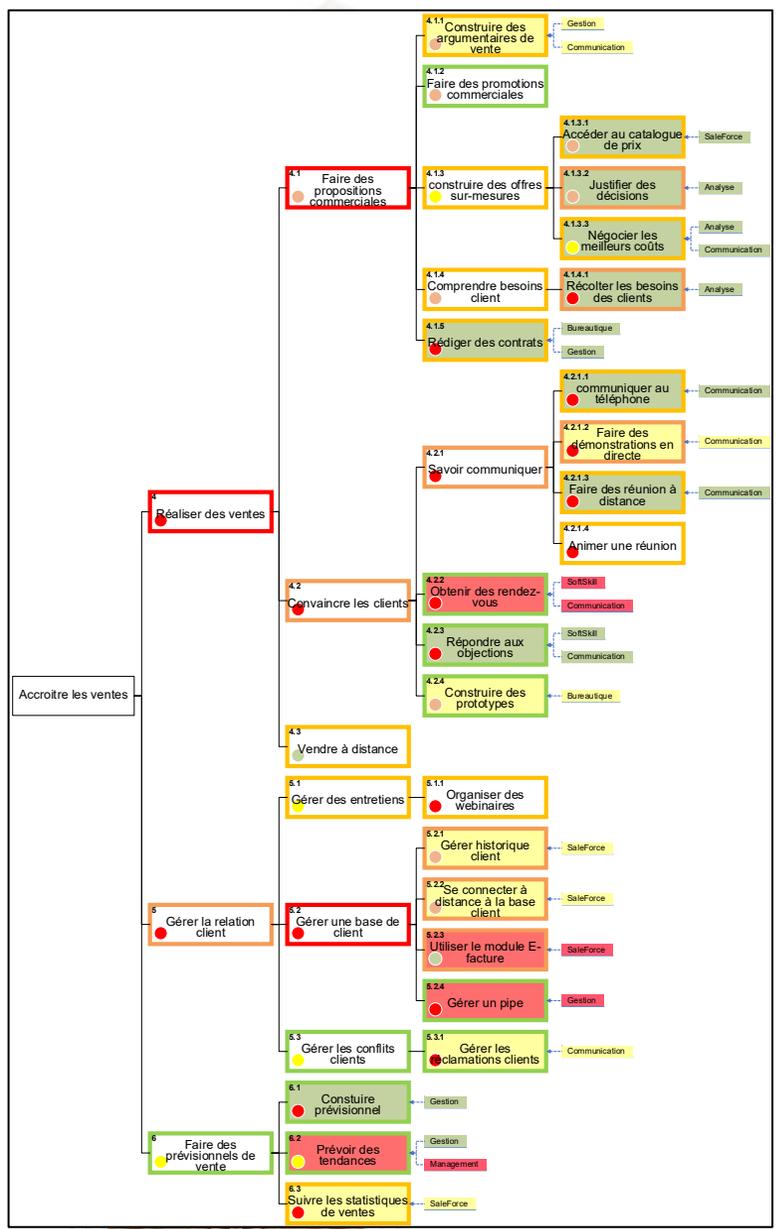
Justification des solutions

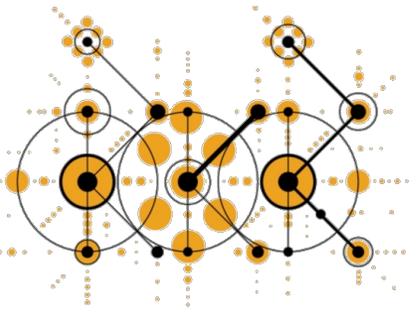


Index Valeur Qualitatifs	Scénario 1 Réf.	Scénario 2	Scénario 3	Scénario 4	Scénario 5	Scénario 6	Scénario 7	Scénario 8
Besoins (Nb)	61%	85%	45%	92%	92%	61%	39%	62%
Business Value (BVI)	35%	71%	43%	45%	56%	75%	38%	53%
Impact (IVI)	55%	70%	55%	54%	56%	65%	71%	58%
Index Stratégique (SVI)	20%	76%	54%	62%	57%	57%	41%	54%
Risque	59%	54%	54%	62%	57%	57%	41%	54%
Index d'utilité (TUI)	37%	72%	51%	54%	56%	66%	50%	55%
Coût des scénarios (LCC)	486 000	332 000	375 000	212 000	248 000	226 500	85 500	320 000

BVI = 71 %
SVI = 76 %

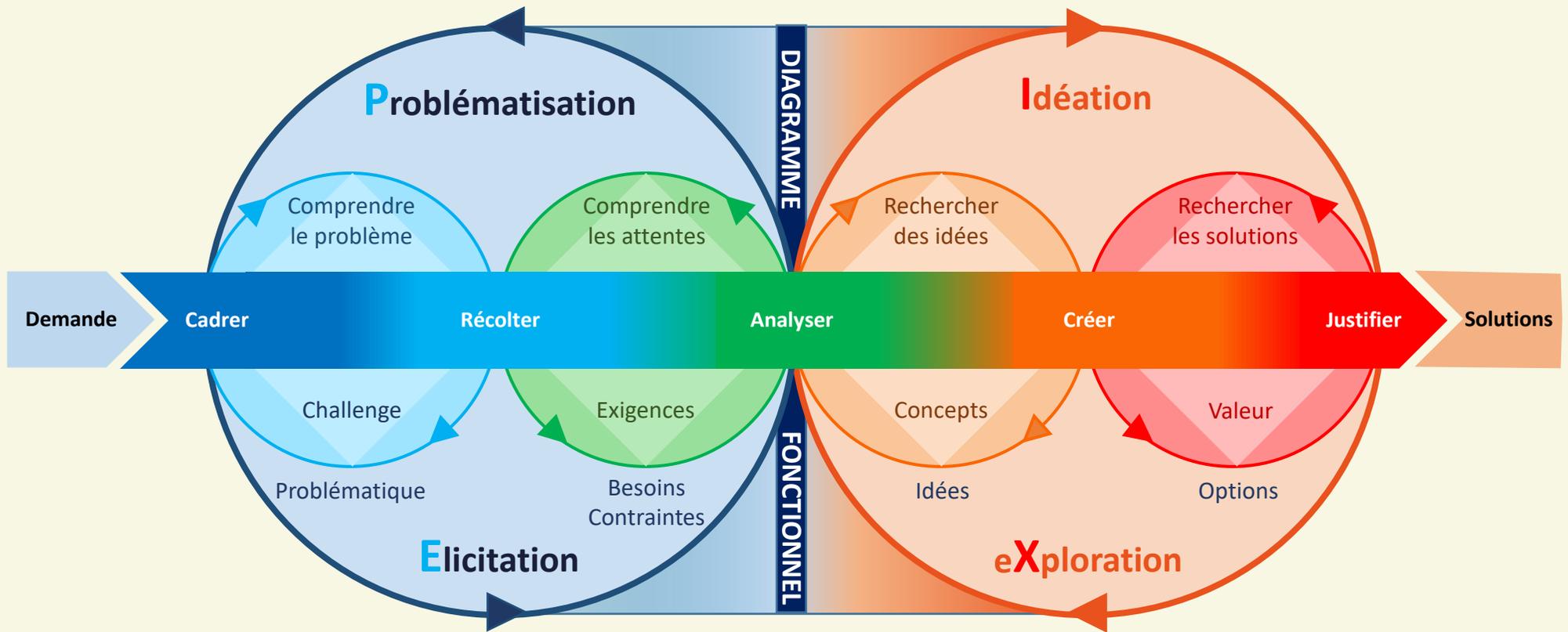
BVI = 75 %
SVI = 57 %





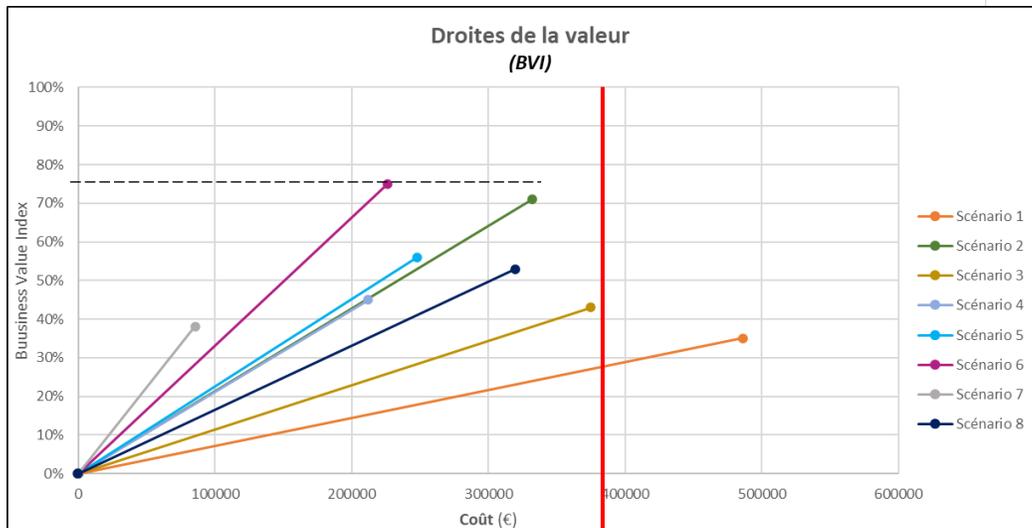
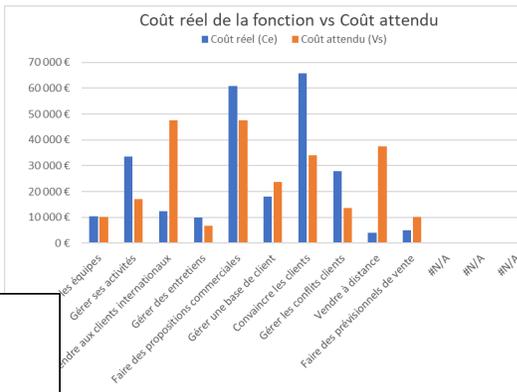
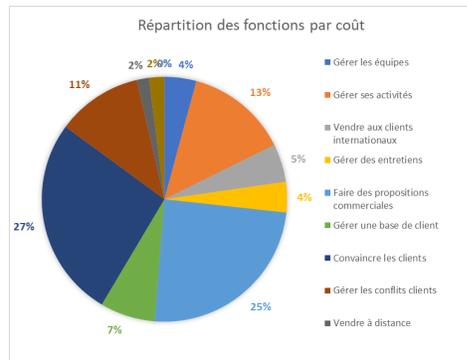
LES 4 ROUES DE LA VALEUR

Les 4 roues de la valeur / 4 Wheels of value



Cycle of PEIX™, ©2023 Cédric Berger

Index Valeur Qualitatifs	Scénario 1 Réf.	Scénario 2	Scénario 3	Scénario 4	Scénario 5	Scénario 6	Scénario 7	Scénario 8
Besoins (Nb)	61%	85%	45%	92%	92%	61%	39%	62%
Business Value (BVI)	35%	71%	43%	45%	56%	75%	38%	53%
Impact (IVI)	55%	70%	55%	54%	56%	65%	71%	58%
Index Stratégique (SVI)	20%	76%	54%	62%	57%	57%	41%	54%
Risque	59%	54%	54%	62%	57%	57%	41%	54%
Index d'utilité (TUI)	37%	72%	51%	54%	56%	66%	50%	55%
Index Valeur Quantitatifs	0,0%	31,7%	22,8%	56,4%	49,0%	53,4%	82,4%	34,2%
Coût des scénarios (LCC)	486 000	332 000	375 000	212 000	248 000	226 500	85 500	320 000



Situation actuelle

AS IS

Dépense formation :
486 000 €

Adéquation Objectifs :
20% (SVI)

Réponse aux besoins :
35% (BVI)

Choix : Scénario 2

TO BE

Dépense formation :
330 000 € (- 32%)

Adéquation Objectifs :
76 % (SVI) (+56%)

Réponse aux besoins:
71% (BVI) (+36%)



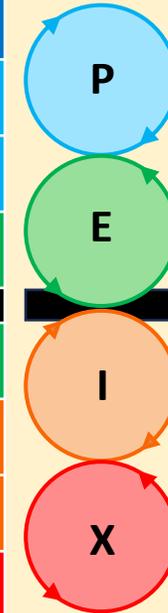
VALUE DESIGN STUDY

Value
24h
Value



Cycle de PEIX™

Comprendre le problème (Problématisation)	Cadrer	3
	Récolter - Contexte	3
Comprendre les attentes (Elicitation)	Récolter - P. P.	3
	Analyser - Hiérarchiser	3
DIAGRAMME FONCTIONNEL		
Rechercher des idées (Idéation)	Analyser - Sélectionner	3
	Créer - idées	3
Rechercher des solutions (eXploration)	Créer - scénarios	3
	Justifier	3
Total heures		24



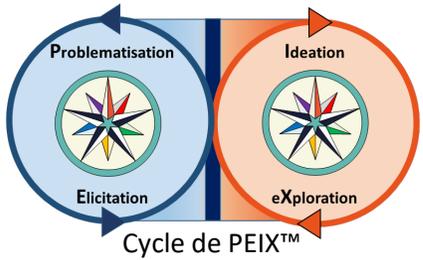
Les 4 roues de la valeur



L'ETUDE VALUE DESIGN

- Une équipe pluridisciplinaire (Stakeholders)
 - Utilisateurs
 - Concepteurs
- Une animation bicéphale (Binôme)
 - Un Animateur – Facilitateur (Systémique)
 - Un Co-animateur – Observateur – Organisateur (Analytique)
- Des outils adaptés
 - Post'it, PaperBoard
 - Microsoft Visio, Microsoft Excel
 - Une Logistique irréprochable (vidéo projecteur, lieu échange et interaction...)
- Des réunions préparées
 - Agenda, anticipation...
 - **3 h** (90' + 90') => 8 ½ journées => **24 Heures**





LES 24 HEURES DE LA VALEUR

• DURÉE D'UNE ÉTUDE VALUE DESIGN

		Equipe interne	Animateur	Co-animateur	Total
Organisation de l'étude			4	4	8
Comprendre le problème <i>(Problématisation)</i>	Cadrer	3	6	3	9
	Récolter - Contexte	3	3	3	6
Comprendre les attentes <i>(Elicitation)</i>	Récolter - P. P.	3	3	3	6
	Analyser - Hiérarchiser	3	6	9	15
DIAGRAMME FONCTIONNEL					
Rechercher des idées <i>(Idéation)</i>	Analyser - Sélectionner	3	3	3	6
	Créer - idées	3	3	3	6
Rechercher des solutions <i>(eXploration)</i>	Créer - scénarios	3	3	3	6
	Justifier	3	3	3	6
Rapport			4	4	8
Présentation des résultats			4	0	4
Administration de l'étude			0	4	4
Total heures		24 h	42 h	42h	84 h

Cycle de PEIX™

Va/ue
24h
Va/eur

Budget
15 K€
-
30 K€





RÉSULTATS



- Augmentation de la satisfaction :
 - Entre 10 % et 100 % (moyenne de **40%** sur un échantillon de 58 missions)
- Diminution des coûts :
 - Entre 5 % et 40 % (moyenne de **20%** sur un échantillon de 64 missions)
 - **1 € dépensé -> entre 10 et 100 € économisés** (en 24 heures !)
- Diminution des impacts :
 - Bilan carbone (entre -3% et -15%)
 - Bilan global (significatif)

A VOS MARQUES, PRÊT... PARTEZ !

*Gagnez la course de l'économie responsable !
Repenser vos produits et vos services pour : « faire mieux avec moins »*

À la fin, seuls les meilleurs finissent la course...



24h
de l'Éco-Valeur



ACTION

ET / OU



FORMATION

RÉALISER UNE ETUDE

- **Vous avez une idée ?** Comment la transformer en solution créatrice d'éco-valeur ?
- **Vous avez un problème ?** Comment trouver des solutions éco-innovantes ?
- **Vous avez un projet ?** Comment le prioriser par son éco-valeur dans votre portefeuille ?
- **Vous avez une solution ?** Comment justifier sa création d'éco-valeur ?
- **Vous avez un produit ?** Comment lui donner une nouvelle vie plus responsable ?
- **Vous avez un service ?** Comment le rendre utile, sobre et durable ?
- **Vous devez choisir ?** Comment comparer vos choix en fonction de son éco-valeur ?
- **Vous devez faire des économies ?** Comment savoir quoi réduire sans conséquences ?
- **Vous devez justifier vos investissements ?** Comment démontrer vos choix ?
- **Vous devez produire plus avec moins de ressources ?**
Comment maximiser votre outil de production ?

CONTACTEZ-MOI !

Plus d'informations, conseils, orientations...



Prenez directement rendez-vous avec Cédric Berger

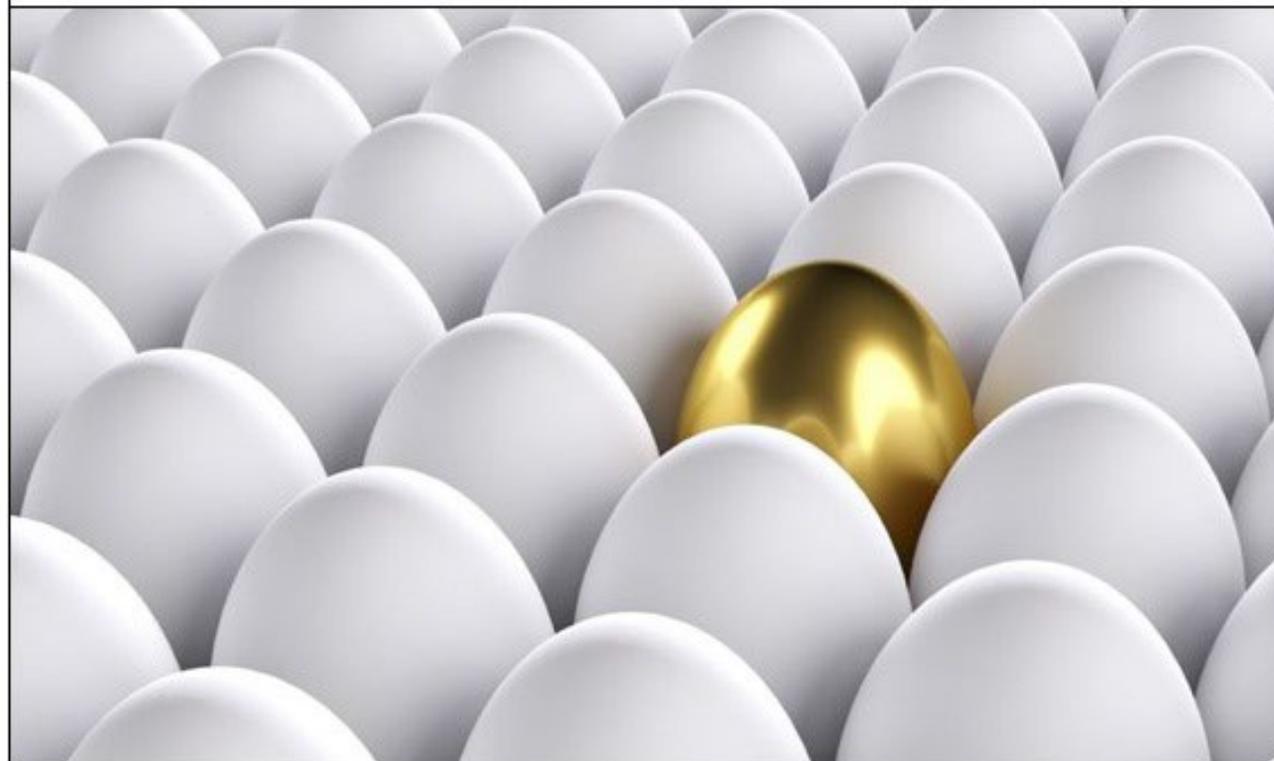
<https://calendly.com/ced-berger/valuedesign>





CERTIFICATIONS VALUE DESIGN

Créez de l'éco-valeur à tous les niveaux de l'entreprise



En savoir plus...

En savoir plus...

Des capsules de e-learning
+ 32 h de formation à distance
+ étude applicative avec coach
Certificats Value Design™
délivrés par l'Université de la Valeur



Prochaines sessions :
Avril | 2024
Octobre





Niveau : Intermédiaire

Durée : 32 h ou 4 mois

Type : inter et intra entreprise

Personnes concernées :
Manager, Consultant, Chef de Projet, Business Analyste, Responsable de Processus, R&D, Innovation... soucieux de récolter et structurer les « bons » besoins

Formateurs - Coachs :
Certifiés en Analyse de la Valeur et Business Analyse

Tarif : FC - 2 500 €HT
FL - 4 750 €HT
(Tarif de lancement -20%)

Contenu pédagogique :

Formation courte (FC) :

- Capsules de e-learning
- 32h de formation à distance et présentiel

Formation longue (FL) :

- 8h de coaching personnel
- 60h de travail personnel avec dossier de synthèse

Supports remis :

- Support de formation
- Add'in Ms Visio
- Template Excel, Word
- Certificat Value Design Initiate™ (VDI™)
- Certificat Value Design Associate™ (VDA™)



Dates 2024 :

Session 241 :
15-16 avril, 18-19 avril
22-23 avril et 25-26 avril
Dossier : 8 juil.

Session 242 :
26-27 sept, 30 sept.-1^{er} oct.
10-11 oct. et 14,15 oct.
Dossier : 15 Déc.

eCertificats en Value Design

Créer de l'éco-valeur à tous les niveaux de l'entreprise

Nous vous proposons une formation certifiante originale à distance qui mixe auto-apprentissage, Q&A, échanges et accompagnement individualisé. Basée sur votre projet, cette formation vous garantit de trouver une solution qui vous apporte le plus de valeur, c'est à dire qui répond le mieux aux besoins de toutes les parties prenantes et qui vous coûte le moins cher.

Objectif :

Cette formation permet aux participants de mettre en pratique l'Analyse de la Valeur en appliquant les phases d'analyse des besoins (analyse fonctionnelle des besoins AFB) et de valorisation des solutions en utilisant des outils bureautiques associés.

Introduction : Analyse de la Valeur, Besoins / Fonctions

Module 1 : Cadrage et problématique

Objectifs – Contexte – Contraintes – Cadre - Timing

Module 2 : Elicitation des besoins

Analyse des Parties Prenantes – Techniques élicitations

Module 3 : Hiérarchisation des besoins

Techniques de priorisation et attractivité des besoins

Module 4 : Organisation des besoins

La structuration fonctionnelle des besoins (FAST)

Module 5 : Caractérisation des besoins

Critères – Niveau – Flexibilité - Pondération

Module 6 : Recherche de solutions

Créativité – Design Thinking – Scénario

Module 7 : Valorisation des solutions

Distribution des coûts – Justifications

Module 8 : Présentation des résultats

Techniques :

- Le cycle de vie
- Les 6 techniques systémiques d'élicitation (REUNIR)
- L'arbre de la valeur (FAST - Diagramme fonctionnel)
- CriNifFlex
- MoSCoW, Kano et la comparaison par paire (pondération)
- La distribution des coûts / besoins
- La matrice et les droites de la valeur

Outils :

- Add'in Visio avec template Business Analysis
- Valu3™, Add'in Visio pour Diagramme fonctionnel
- Template Excel de valorisation et justification de solutions

Conforme à la norme AFNOR NFX 50-151 Sept. 2007 – Expression Fonctionnelle du Besoin (EFB) et EN 12973 - Value Management

↓
votre cas pratique

En savoir plus...

Certifications Value Design™



- Formation eValue Design (32 h)
- Coaching (**2 VD Projets**)
- Professional Analyst (**900 h**)



- Formation eValue Design (32 h)
- Coaching (**1 VD Projets**)
- Professional Analyst (**450 h**)

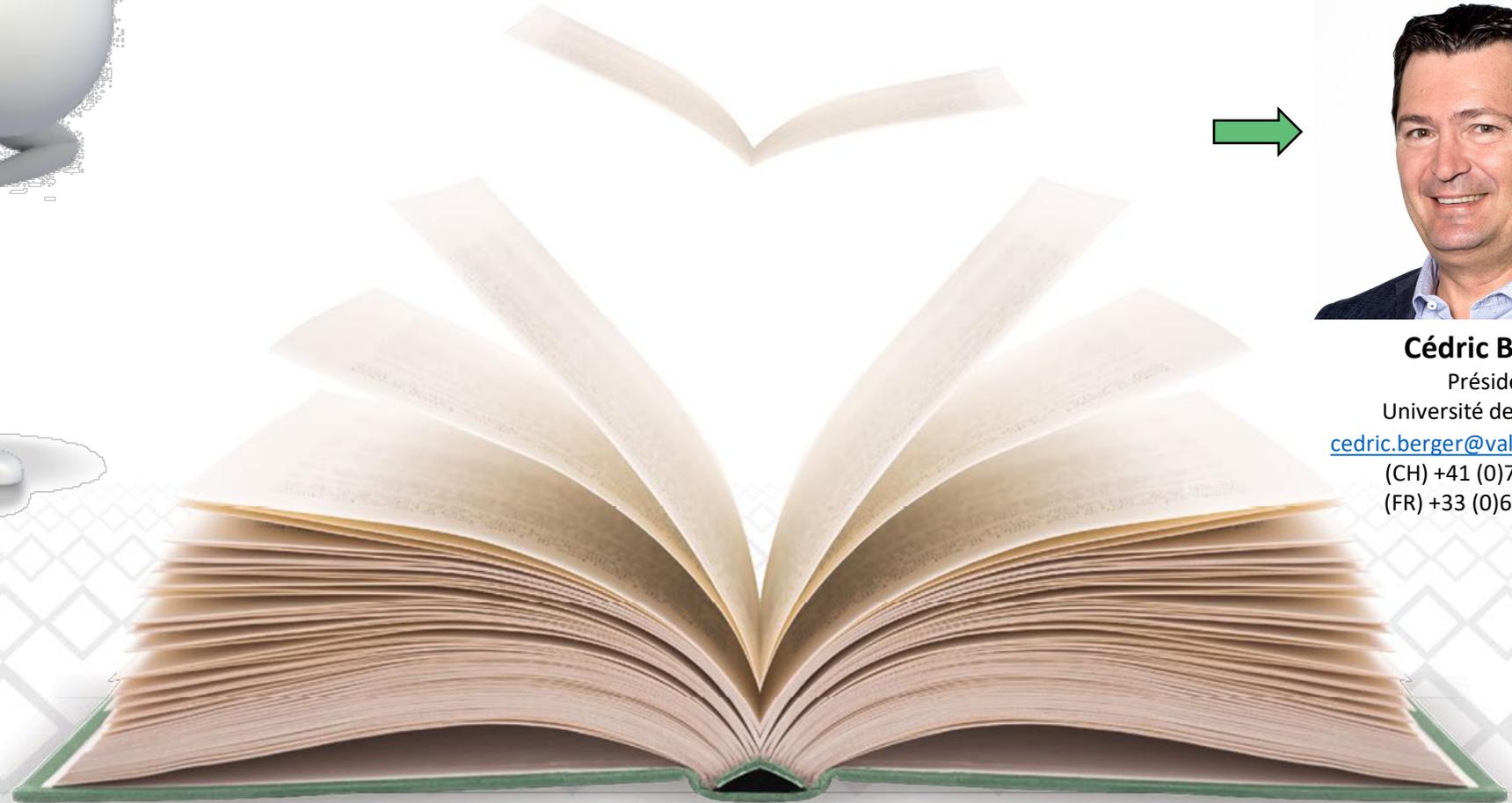


- Formation eValue Design (**32 h**)



MERCI!

UNIVERSITÉ DE LA VALEUR



Cédric Berger

Président

Université de la Valeur

cedric.berger@valueuniversity.org

(CH) +41 (0)78 88 10 989

(FR) +33 (0)6 86 35 82 10



bitly

(télécharger le Powerpoint au format pdf)

<https://bit.ly/24HValeurPDF>

www.valueuniversity.org

