

Je veux connaître
les gens avec
lesquels je travaille
en déterminant en quoi mon
offre est nouvelle pour eux



CARTE DES PROMESSES ET DU POTENTIEL

INSPIRÉ DE
IDEO (2011) Deliver: Plan a pipeline of solutions, p135. In: IDEO, Human Centered Design Toolkit. Edition - 2. London: IDEO.

NIVEAU DE PARTICIPATION



NÉCESSITE UN CERTAIN DIALOGUE avec vos collègues/pairs. Prévoir du temps pour ces échanges, et remplir la fiche en collaboration avec votre équipe sur une journée environ.

Quel est cet outil et pourquoi l'utiliser ?

La carte des promesses et du potentiel est un moyen simple de déterminer votre valeur ajoutée en visualisant la relation entre ce que vous faites et pour qui vous le faites. L'outil fournit un diagramme sur lequel vous pouvez reporter chacune des idées ou solutions sur lesquelles vous travaillez, qu'elles visent des personnes avec lesquelles vous travaillez déjà, ou des personnes que vous souhaiteriez toucher. En outre, toutes les idées sont classées en deux catégories : celles entièrement neuves, ou celles élaborées sur la base de ce que vous faites déjà. De cette façon, toute solution neuve potentielle est inscrite sur la carte à côté des promesses que vous avez déjà faites – et vous pouvez voir comment les deux se rapportent aux personnes qui pourraient être affectées.

Une telle représentation graphique est parfois utile pour comprendre le volume de travail – et la somme des avantages – qu'une solution potentielle implique. Sur cette fiche d'activité, inspirée par Users et Offerings (IDEO, 2011), vous pouvez reporter en les différenciant les idées et les offres qui sont radicalement nouvelles, et celles qui se fondent sur l'existant.

? COMMENT L'UTILISER

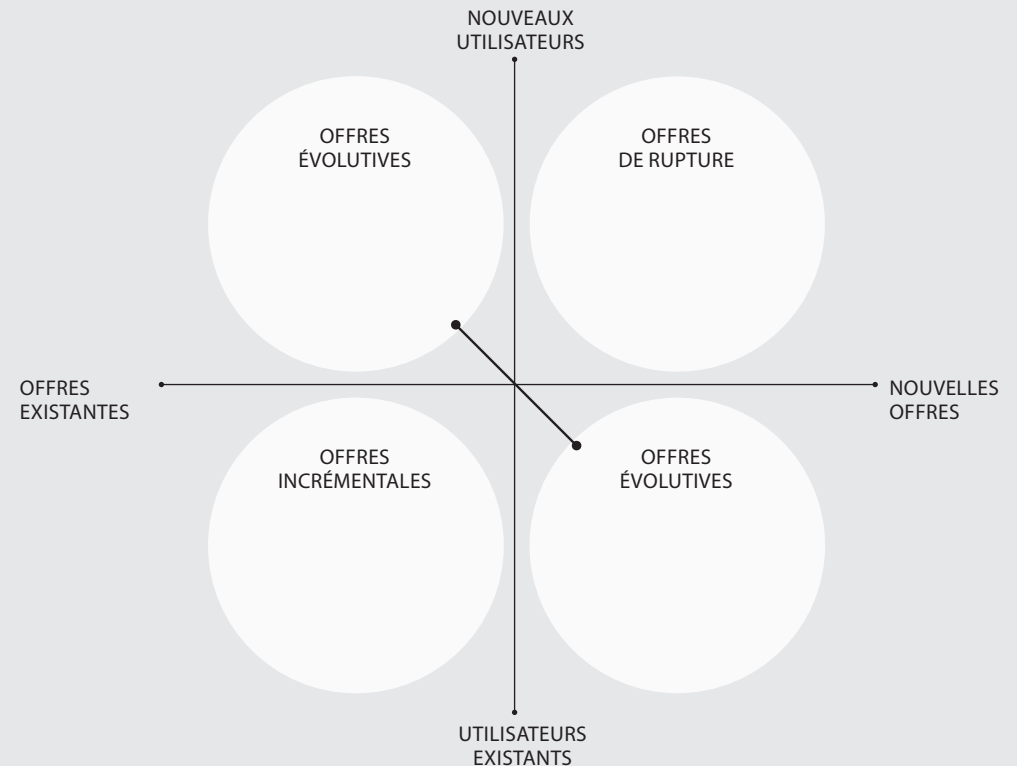
Pour les deux axes, vous devez d'abord déterminer le positionnement d'une offre spécifique proposée par vous ou votre organisation. S'agit-il d'une offre nouvelle, ou d'une offre existante ? Est-elle destinée à de nouveaux utilisateurs, ou non ? Ensuite, déterminez sur la carte le point d'intersection – c'est là que vous positionnez l'idée en question.

Selon la place occupée par votre offre, vous saurez si elle constitue une vraie rupture ou si elle s'appuie sur l'existant, autrement dit s'il s'agit d'une innovation incrémentale ou radicale. Cet exercice permet de comprendre si vous prenez un risque élevé en faisant

quelque chose de radicalement neuf, ou un risque faible en vous appuyant sur ce qui existe déjà.

Votre offre peut aussi inclure plusieurs sous-offres, chacune occupant une position différente sur la carte. L'utilisation de cet outil vous donne une idée de l'étendue de votre portefeuille.

Il peut constituer un moyen efficace de stimuler l'échange d'idées – et vous aider à hiérarchiser ces idées dans le cadre du développement de votre organisation.



Je veux connaître les gens avec lesquels je travaille
en déterminant en quoi mon offre est nouvelles pour eux

CARTE DES PROMESSES ET DU POTENTIEL

