

GOOD



DÉVELOPPONS NOTRE AGILITÉ



Addison Robin
Market Analyst

So
M

VISION

CONSTAT

Les hommes et les organisations subissent la **dictature du résultat, du court terme** : il faut aller toujours plus vite, agir toujours plus fort et donc penser toujours moins loin...

De cette culture de la précipitation et de la surenchère naît le **gâchis** d'intelligence et d'humanité contre lequel Good! lutte depuis sa création, en travaillant à rendre les organisations plus agiles.

Le **gâchis** ce sont les énergies dispersées, les talents bridés, les processus inefficaces, la réunionite et les décisions interminables le système informatique qui enferme au lieu de libérer...

Le gâchis c'est inévitable ? Le pire, c'est que certains le pensent...

Le gâchis n'est pas une fatalité. Ensemble, nous pouvons lutter :



DEVENONS
INSPIRANTS

*et développons
l'autonomie
responsable pour
mobiliser toute
l'Organisation*



DEVENONS
INNOVANTS

*et embarquons
notre éco-système
pour co-crée une
rupture dans
l'Offre*



DEVENONS
PERFORMANTS

*et revisitons nos
méthodes et nos
outils digitaux pour
accélérer
les Opérations*

Devenir une entreprise Inspirante, Innovante et Performante,
chez Good! on appelle ça devenir une entreprise **Agile**.

CLÉ #1

Développer l'autonomie responsable pour fluidifier l'Organisation

- **Construire un projet partagé** et une vision mobilisatrice dans le changement avec tous les acteurs de l'entreprise.
Exemple : EasyParapharmacie
- **Développer les managers**, et leur apporter de nouvelles représentations mentales et des outils de management pour aider à la transformation de l'entreprise.
Exemple : Voyages-SNCF.com
- **Réveiller la capacité d'initiative** des équipes de production pour favoriser l'innovation.
Exemple : LVMH Fragrance Brands

CLÉ #2

Mobiliser l'éco-système pour co-créer une **Offre** en rupture

- **Impliquer ses clients**, ses fournisseurs, ses partenaires, son réseau dans notre analyse de la proposition de valeur pour concevoir une nouvelle offre.
Exemple : MAIF
- **Développer une plateforme** digitale pour tester de nouveaux concepts commerciaux et de nouveaux modes d'interactions.
Exemple : Pixellis
- **Incuber une startup** qui casse les codes du marché pour redynamiser un marché retail en panne de croissance.
Exemple : L'Oréal

CLÉ #3

Revisiter les méthodes et les outils digitaux pour accélérer les Opérations

- **Développer un logiciel sur mesure** ou une application tablette métier pour gagner en effet de levier dans un processus cœur de métier.
Exemple : Horis / Bonnet Grande Cuisine
- **Réorganiser les équipes IT** pour réduire le time-to-market et/ou améliorer la qualité de service.
Exemple : SGCIB Commodities
- **Apporter le cadre** méthodologique et technique pour sécuriser un projet stratégique.
Exemple : Amnesty International



RECETTE



#RESPECT

Mobiliser tout son potentiel, à faire des choses qui le méritent et à les faire bien; s'efforcer toujours de progresser pour avoir plus d'impact.

#ENGAGEMENT

Etre entièrement soi-même au travail, avec ses collègues et avec ses clients ; avoir l'audace et le courage d'être authentique, de dire franchement les choses.

#INTÉGRITÉ

Choisir la confiance, supposer que l'autre est animé d'une bonne intention, favoriser son autonomie, donner de l'aide et de la liberté pour être responsable.

#BIENVEILLANCE

Faire partie et (faire) participer. Partager, co-construire, favoriser la diversité et pratiquer l'ouverture. Penser en termes d'écosystème et de communautés.

#INTERDÉPENDANCE

DÉMARCHE

5 étapes clés pour, ensemble, relever vos défis stratégiques



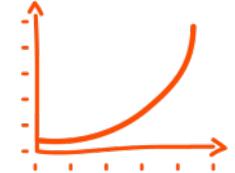
1 - SE DIRE LES CHOSES

Aller au-delà de votre brief. Explorer le contexte et le besoin, challenger les solutions envisagées et les fausses évidences, et se mettre au clair sur nos attentes et nos engagements respectifs.



3 - FAIRE ÉQUIPE

Choisir les bonnes personnes – chez nous et chez vous – pour mener ce projet à bien. Construire la confiance et poser les règles de travail dans l'équipe. Installer l'environnement nécessaire et propice au projet.



5 - TRANSFORMER L'ESSAI

Assurer la pérennité de ce qui a été construit ensemble par le transfert de compétences et le suivi.



2 - COMPRENDRE ET IMAGINER ENSEMBLE

Impliquer les acteurs du terrain et construire ensemble un diagnostic partagé. Se projeter dans le futur et définir le succès. Imaginer des stratégies ou des solutions et cadrer le projet.



4 - CONSTRUIRE, APPRENDRE, ITÉRER

Agir rapidement pour vérifier tôt les hypothèses critiques et détecter les erreurs. C'est en se confrontant répétitivement à la réalité du terrain et en adaptant nos plans que l'on surmonte les obstacles.



PÔLES DE COMPÉTENCES

TRANSFORMATION DES ORGANISATIONS

Facilitation du travail en intelligence collective
Animation de démarches participatives
Analyse systémique
Design d'organisation
Efficience professionnelle
Accompagnement des managers et dirigeants
Méthodes Agiles
Démarches Lean

COACHING

Coaching de dirigeants et de managers
Coaching d'équipes

FORMATION

Ingénierie Pédagogique et Animations d'ateliers ou de parcours de professionnalisation

- Management agile et Servant leadership
- Facilitation
- Management Visuel
- Méthodes agiles, Scrum, Kanban, eXtrem Programming
- DevOps, ALM, Tests (TDD, BDD, automatisation)
- Software Craftsmanship

CONFÉRENCES

Cloud, Web et Desktop
EAI, Services
ChatBots
Data Management avec SQL Server
.NET / MVC, Javascript

DÉVELOPPEMENT

Cloud, Web et Desktop
EAI, Services
ChatBots
Data Management avec SQL Server
.NET / MVC, Javascript

ALM / DevOps

Usine logicielle
Expertise TFS VSTS / DevOps
Continuous Delivery

MOBILITE

Cross Platform Xamarin
Développement usage nouveaux devices
Tablettes
Smartphones

QUELQUES CHIFFRES



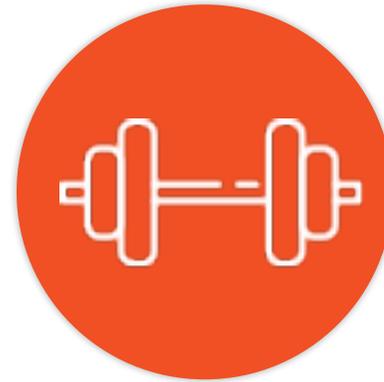
12

années d'amour
avec notre 1^{er} client



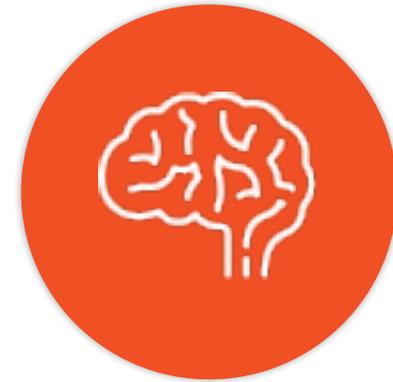
40

salariés tous
différents



300

% de muscles en
plus en 4 ans



6000

heures par an de
sport cérébral

RÉFÉRENCES

Nous sommes fiers que de nombreux clients s'engagent pour nous et témoignent publiquement de nos compétences (cf. notre chaine YouTube)



Et de tous ceux qui ont, également, choisi de nous faire confiance 😊



CONTACTS

Passez nous voir au bureau ou appelez-nous

vos contacts business :



Céline STAUDER, Associée
celine.stauder@good.pro
06 31 99 70 59



Damien THOUVENIN, Associé
damien.thouvenin@good.pro
06 71 96 27 14

Good! - 34 boulevard de Sébastopol - 75004 Paris
RCS 451 903 637 Paris B – Tél : 01 75 50 67 69

www.good.pro

