

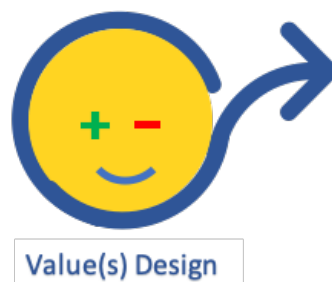


**QUE SUFFIT-IL ?**

**vers des solutions**

**Responsables \* Sobres \* Coopératives**

1 - le raisonnement Valeur(s)



## 1 - le raisonnement Valeur(s)

Détaillons donc les 3 points-clés du raisonnement Valeur(s) pour y répondre : 2 questions et 1 principe, mis en œuvre dans les exemples précédents. Ils suffisent à obtenir des résultats incroyables (mais pas toujours ... parfois 'seulement' très significatifs

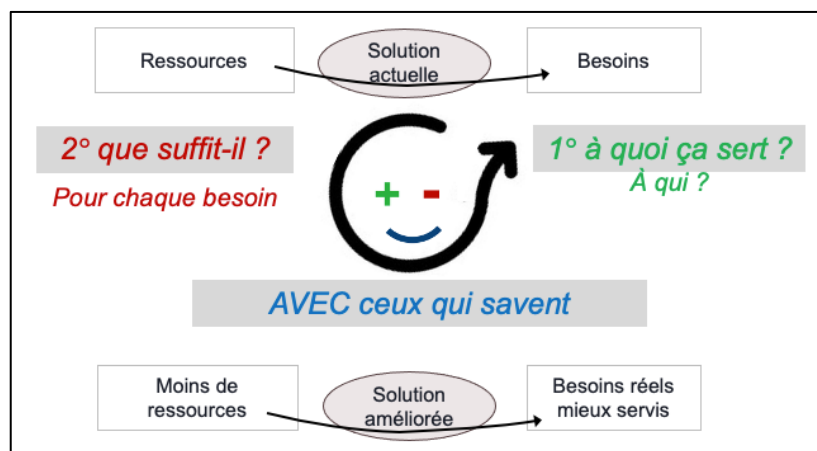


Si ces points-clés sont simples, leur mise en œuvre est 'complexe' ! Vous aurez sans doute du mal à vous défaire de vieilles habitudes contraires. J'ai mis des mois à les comprendre vraiment, et des années à les maîtriser ...

Mais essayez sans crainte, je vous dis vrai : la simple application des 3 points-clés du raisonnement Valeur(s) donnent des résultats immédiats ! Vous le constaterez à travers les exemples présentés dans cet ouvrage.

Ensuite, vous pouvez encore progresser : des outils existent pour être sûr d'obtenir les bonnes réponses aux questions, les organiser, améliorer la créativité, choisir la (les) solutions optimale(s). Pour déployer méthodiquement le raisonnement Valeur(s), avec des personnes qui ne le connaissent pas, j'utilise la méthode de Value(s) Design. Mais on verra ça plus tard ... Souvent le raisonnement suffit !

Quand vous aurez expérimenté ce raisonnement dans vos projets, avec de l'entraînement, vous pourrez l'appliquer dans bien d'autres domaines, développer vos propres outils, combiner différentes méthodes déjà existantes ou à inventer.



Pour passer d'une 'solution actuelle' à la 'solution optimisée', que vous souhaitiez améliorer un projet, un produit, une organisation ..., il suffit de répondre à 2 questions :

- « à quoi ça sert ? » : Quelle est l'utilité, la raison d'être de la solution actuelle, pour qui et auxquels de leurs besoins répond-elle, ou devrait-elle répondre ?
- « que suffit-il pour chaque besoin ? » : Pour satisfaire chacun des besoins, quelles ressources sont mobilisées pour répondre à chaque utilité / raison d'être, dans la solution actuelle ? Que suffirait-il ? Comment font d'autres pour répondre au même besoin ?

Bon, voilà. C'est tout ?! Oui pour les questions, qui semblent trop simples pour paraître efficaces, n'est-ce pas ?

Mais il reste le 3<sup>e</sup> point, le principe à mettre en œuvre pour répondre correctement :

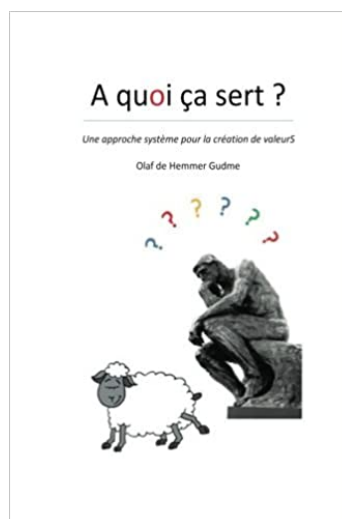
- « **travailler AVEC ceux qui savent** » : Posez ces questions aux parties prenantes ... qui connaissent les réponses !
  - 1<sup>o</sup> ceux « à qui ça sert » = les utilisateurs et bénéficiaires (il peut y en avoir beaucoup, avec des réponses très diverses !).
  - 2<sup>o</sup> ceux qui savent « ce qui suffit » = les concepteurs de la solution actuelle et ceux d'autres domaines où ils ont répondu au même besoin.

Là, c'est tout. Avouez que vous restez sur votre faim ? Que vous vous sentez un peu floués ? J'ai pensé la même chose, il y a 25 ans, quand on m'a présenté la démarche Valeur. Avant de l'expérimenter. Et de noter que ces questions se posent EN BOUCLE, de façon itérative. Aujourd'hui, on appelle ça l'agilité. Ça change quoi ? Vous allez voir en les utilisant.



Qu'en pensez-vous ? écrivez-moi : [odehemmer@etik.com](mailto:odehemmer@etik.com)

Pour en savoir plus, [voir l'ouvrage "A quoi ça sert ?" <sup>1</sup>](#)



---

<sup>1</sup> « A quoi ça sert ? Une approche système pour la création de valeurS » Olaf de Hemmer Gudme, Ed° Createspace 2016