

SUCCESS STORY RHA+ : en réalisation de mission Mieux positionner les HA dans 1 environnement réticent

Famille(s) d'achat(s) concernée(s):....

Prod



Hors Prod



Contexte

- Au sein d'une entité spéciale délocalisée à 50km du siège et du site de production
- **Site en autarcie** par rapport au groupe pour avoir un **esprit « start up »**
- **Cycles de développement** business très **courts** et cycle de vie produits de 2-3 ans
- **Beaucoup de juniors** dans l'effectif **développement**
- **Environnement junior** plus **perméable aux changements**, aux **recommandations**

Mise en œuvre

- Le consultant, après une légitime frustration au démarrage de mission, a organisé une communication progressive avec l'équipe
- Il a fallu, du fait du contexte junior, **accepter le mode de fonctionnement** souvent **dérogatoire** pour faire avancer les développements et **savoir convaincre la hiérarchie d'adhérer** à cette situation
- De son côté, le **consultant a apporté** de la **rigueur** et de la **formalisation** avec la mise en place de documents qualité standard à utiliser à chaque développement
- De même, il a sollicité les équipes pour **mettre en place des revues de projets** et **informer les fournisseurs** le plus **en amont** possible

Résultats

- **Grâce aux efforts de chacun** et au cadre mis en place par le consultant, pour la formalisation, **l'équipe projet a trouvé son équilibre**
- L'utilisation des documents qualité, les réunions de **revues de projet** ont été **adoptées** par l'équipe projet et sont **devenues** des **standards** du processus