

Plan de redressement - EM

1

Promesse/JTBD/Market Fit

| Aspect | Promesse | Jobs-To-Be-Done | Market Fit |
|----------------|--|---|---|
| Définition | Ce que l'entreprise ou le produit s'engage à livrer | Ce que l'utilisateur veut accomplir | Le degré auquel le produit répond réellement aux JTBD et satisfait le marché cible |
| Orientation | Marketing / communication | Utilisateur / résultat | Marché / adoption réelle |
| Exemple | « Notre logiciel centralise toutes vos campagnes et automatise le suivi, pour que vous puissiez livrer à temps et sans erreur » | « Je veux que mon équipe marketing puisse planifier et suivre toutes les campagnes sans perdre d'informations ni de temps » | Les équipes marketing adoptent massivement l'outil, l'utilisent quotidiennement, recommandent le produit à d'autres équipes : le produit répond vraiment à leur besoin. |
| Energy Manager | Améliorer la performance énergétique d'un parc de bâtiments. Ce module promet aux gestionnaires immobiliers, collectivités et exploitants : <ul style="list-style-type: none">• Une vision globale et centralisée des consommations énergétiques• Une réduction des coûts et des émissions de CO₂• Une supervision en temps réel pour agir vite et efficacement C'est une promesse de pilotage intelligent basé sur la donnée, avec un impact direct sur la performance énergétique. | Je veux ... | |

Fonctionnalités EM

| Fonctionnalité | Ce qu'elle permet de faire | Élément d'interface / Parcours d'accès / Trigger UX/UI | JTBD correspondant |
|---|---|--|--------------------|
| Visualiser et comparer les bâtiments selon période, variable et fréquence | Analyser les performances énergétiques selon différents critères | Dashboard EM | |
| Trier les bâtiments par valeur d'une variable | Identifier les sites les plus ou moins performants rapidement | Dashboard EM TOP/FLOP | |
| Afficher les workflows Enedis | Suivre l'état des demandes ou interventions liées au réseau | Dashboard EM bloc workflow | |
| Afficher les bâtiments sur une carte géographique | Localiser visuellement les sites | Dashboard EM carte | |
| Accéder à l'historique des données (jusqu'à 36 mois) | Comprendre les tendances et anticiper les dérives | Données | |
| Déclencher des alertes sur seuils | Réagir rapidement en cas d'anomalie ou de surconsommation | Alarmes | |
| Exporter les données (PDF, Excel) | Préparer des rapports pour audits ou communication pour les parties prenantes | Bouton Exporter | |
| Filtrer par parc, dossier, type de bâtiment | Cibler l'analyse sur des sous-ensembles pertinents | Dashboard EM outil de comparaison | |
| Accéder aux données en pas de 10 minutes | Suivre les consommations avec précision et réactivité | Données | |

+ Atelier d'idéation en équipe

Mapping des fonctionnalités connexes à l'EM

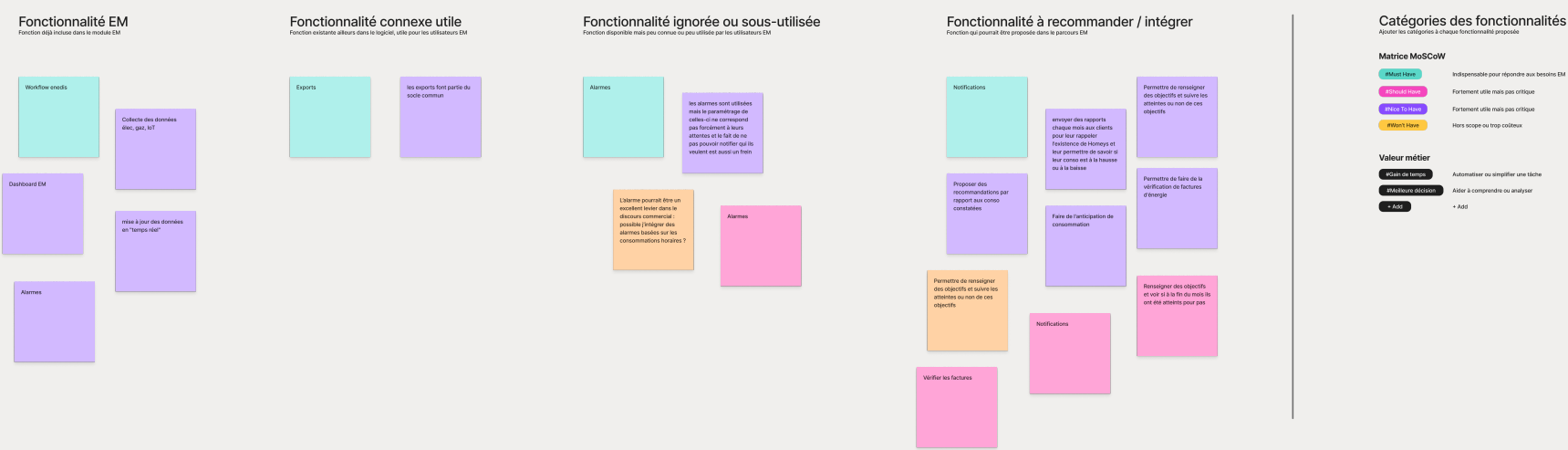
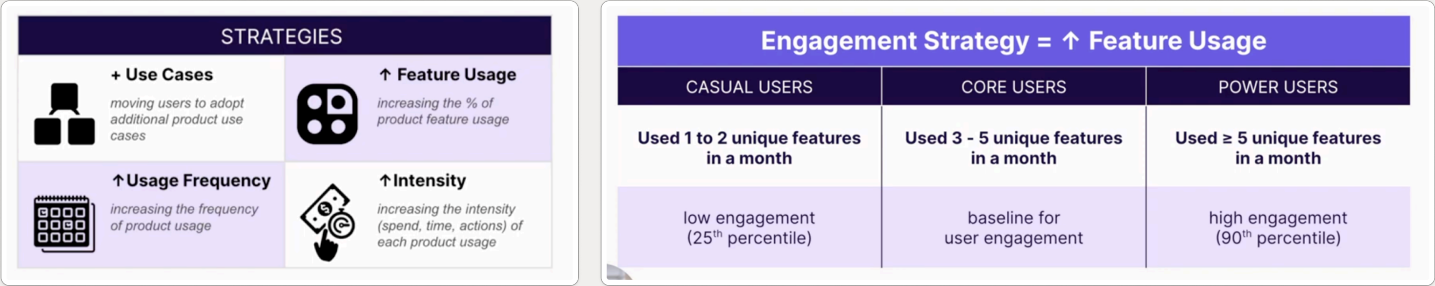


Tableau global des analyses produit

| Catégorie d'analyse | Objectif | Type d'analyse | Métriques clés | Observations | Insights = pourquoi ça marche/ça ne marche pas | Recommandations |
|---------------------------------|--|--|--|--------------|--|-----------------|
| 1. Adoption – Le QUOI | Ce qui est utilisé sur le dashboard | Mesure du taux d'utilisateurs qui utilisent une fonctionnalité donnée | % d'utilisateurs actifs par fonctionnalité | | | |
| 2. Engagement – Le COMMENT | Comment les utilisateurs interagissent | Temps passé, Fréquence d'usage, Scroll depth, Interactions par section | Durée moyenne des sessions, Sessions/semaine, % de scroll, Temps par composant | | | |
| 3. Performance UX – Le POURQUOI | Pourquoi ça marche ou pas | Taux d'erreur, Temps avant action, Abandons de parcours, Feedback qualitatif, Analyse verbatim | % d'erreurs dans les inputs, Temps avant clic, Taux de complétion, Commentaires utilisateurs | | | |
| 4. Satisfaction – Le RESENTI | Ce que les utilisateurs pensent | CSAT (Customer Satisfaction Score), NPS (Net Promoter Score), Feedback libre | Score moyen CSAT, Score NPS, Verbatims | | | |
| 5. Rétention – Le COMBIEN | Combien reviennent | Taux de retour, Usage récurrent | % de retour à J+7, J+30, Sessions hebdomadaires/mensuelles | | | |
| 6. Navigation – L'EXPÉRIENCE | Fluidité du parcours | Funnel analysis, Heatmaps, Click tracking | Taux de clics, Taux de drop, Zones ignorées | | | |
| 7. Segmentation – Le POUR QUI | Pour quels profils ça fonctionne | Analyse par persona, Analyse par secteur | Adoption par segment, Satisfaction par profil | | | |
| 9. Business Impact – L'UTILITÉ | Est-ce que ça crée de la valeur | ROI perçu, ROI par client, ROI par fonctionnalité, Réduction des coûts, Impact métier | % de gains estimés, Feedback métier | | | |



Analyse concurrentielle

| Concurrent | Positionnement | Fonctionnalités clés | Points forts UX / Produit | Valeur métier | Prix / modèle | Intégration | Différenciateurs | Limites / faiblesses |
|------------|----------------|----------------------|---------------------------|---------------|---------------|-------------|------------------|----------------------|
| | | | | | | | | |

Users

Questionnaire client - JTBD

- Quel est votre rôle dans votre organisation ?
- Quand utilisez-vous notre Dashboard EM ?
- Qu'est-ce que vous essayez vraiment de faire à ce moment-là ?
- Qu'est-ce qui vous empêche de le faire facilement ?
- Qu'est-ce que vous espérez obtenir à la fin ?
- Si vous pouviez améliorer une chose dans le module, ce serait quoi ?
- Pour finir, pouvez-vous compléter cette phrase : "Quand je suis dans [situation], je veux [motivation / action] pour pouvoir [résultat attendu]."

Bureaux d'études thermiques

| Client | Profil | Power User ? | Jobs-To-Be-Done ("Quand je suis dans [situation], je veux [motivation / action] pour pouvoir [résultat attendu].") | Pain points EM | Opportunité produit |
|--------|--------|--------------|--|----------------|---------------------|
| | | | | | |

Gestionnaire de parc immobilier

| Client | Profil | Power User ? | Jobs-To-Be-Done ("Quand je suis dans [situation], je veux [motivation / action] pour pouvoir [résultat attendu].") | Pain points EM | Opportunité produit |
|--------|--------|--------------|--|----------------|---------------------|
| | | | | | |

Professionnels de l'énergie

| Client | Profil | Power User ? | Jobs-To-Be-Done ("Quand je suis dans [situation], je veux [motivation / action] pour pouvoir [résultat attendu].") | Pain points EM | Opportunité produit |
|--------|--------|--------------|--|----------------|---------------------|
| | | | | | |

Bailleurs sociaux

| Client | Profil | Power User ? | Jobs-To-Be-Done ("Quand je suis dans [situation], je veux [motivation / action] pour pouvoir [résultat attendu].") | Pain points EM | Opportunité produit |
|--------|--------|--------------|--|----------------|---------------------|
| | | | | | |

Collectivités publiques

| Client | Profil | Power User ? | Jobs-To-Be-Done ("Quand je suis dans [situation], je veux [motivation / action] pour pouvoir [résultat attendu].") | Pain points EM | Opportunité produit |
|--------|--------|--------------|--|----------------|---------------------|
| | | | | | |