

Alain Meunier
1802 chemin de Paradis
01390 Civrieux
06 21 03 12 65

Objet : Chef de Produit chez WiiS – Pourquoi devrait-on travailler ensemble ?

Lors de notre échange de jeudi, j'ai eu la confirmation que nous étions alignés sur l'essentiel : vous avez besoin d'un partenaire opérationnel pour garantir la livraison de ce que vous vendez, pendant que vous concentrez votre énergie sur le terrain. C'est exactement ce que j'ai fait pendant 25 ans.

Je ne vais pas vous refaire un nouveau CV car, même si vous aurez l'opportunité de découvrir plein d'autres facettes de mon éventail d'expériences et compétences, il vous donne l'essentiel.

Je pense toutefois utile de préciser quelques points qui me semblent importants.

Nous avons vécu les mêmes galères (et les mêmes succès)

Chez Actibase, mes associés étaient surtout sur le terrain, au contact des clients, comme vous. Moi, je gérais le reste :

- **Déploiement** : jusqu'à 3 mises en prod par semaine avec un modèle hybride « on premise » et SaaS.
- **Support & Formation** : même si parfois le téléphone des commerciaux chauffait, la charge mentale pour les clients formés, les bugs fixés, et les évolutions livrées était portée par moi.
- **Conflit avec Cédric** : Résultat ? J'ai appris à protéger le produit et les équipes, même quand ça chauffe¹.

→ Pour vous : je devine l'importance pour vous d'avoir quelqu'un qui tient la barre pendant que vous êtes en rendez-vous.

Je ne suis pas un "tech pur" – je suis un pont entre le business et la technique

- **Pour vos clients** : j'ai passé des années à écouter des professionnels de santé et leur personnel râler sur leurs logiciels. Je sais parler leur langage. Lorsque nous avons racheté Cogitop, j'ai découvert un nouveau métier : celui de la surveillance des grossesses par échographie. En 4 mois je maîtrisais mon sujet.
- **Pour vos devs** : je sais les faire bosser en mode Agile sans les épuiser. Les « DORA metrics » sont de bons indicateurs que nous pourrions collectivement explorer dans une démarche d'amélioration continue.
- **Pour vous** : définissons notre cadre d'interaction : je vous fais des debriefs clairs (pas de jargon) et je vous alerte avant que les promesses commerciales deviennent ingérables. Ça aussi peut faire l'objet d'une démarche d'amélioration continue. Bien entendu que le cadre doit évoluer car le monde est VUCA !

→ Pour vous : avoir un profil de « directeur opérationnel » qui peut jouer un rôle transverse de facilitateurs entre toutes les « micro cultures » des forces vives de l'entreprise.

Le SaaS et le DevOps, je connais – et j'ai déjà fait la transition

¹ Et non, je ne vous raconterai pas le détail en entretien... les potins sur les combats d'égo nous détournent de la mission au service des clients.

Vous êtes en train de migrer du « on premise » vers l'hébergement ? j'ai déjà fait cela (en plus, en mode hydride), avec des enjeux à la fois techniques et commerciaux.

- **Technique** : nouvelles responsabilités pour l'éditeur sur la disponibilité de l'infra et sujet pour l'interopérabilité avec d'autres systèmes dans le réseau local.
- **Humain** : nous avons collectivement construit une solution que nous pouvions déployer 2-3 fois par semaine sans stress.
- **Business** : Les clients payaient pour un abonnement, pas pour des mises à jour – donc on leur livrait de la valeur en continu (mais ça, je soupçonne que vous le faites déjà).

→ Pour vous : je peux vous éviter les pièges (ex : croire que le SaaS, c'est juste "mettre son logiciel dans le cloud").

Je ne suis pas là pour "gérer" vos équipes – je suis là pour les faire grandir

Le poste n'est pas un poste de « manager » ? C'est parfait. Mon appétence n'est pas de « gérer » des équipes, mais d'aider chacun à grandir – et de faire grandir votre produit avec elles.

- J'ai probablement formé plus d'une 100aine de collaborateurs (support, déploiement, expertise métier).
- J'ai une passion pour la transmission de mes connaissances : cela passe par de la vulgarisation, de la rédaction de documents fonctionnels ou techniques (illustré par des schémas), de la vidéo...
- J'ai géré des crises (départs, fusions, conflits) pour au final avoir un véritable actif à vendre à Evolucare². Jennifer pourra vous parler de la façon dont ces 4 ans de transition ont été gérés sur le plan humain.

On peut commencer lundi (ou presque)

- **Dispo** : Immédiate.
- **Localisation** : Lyon, c'est parfait (je suis à Civrieux, donc 30 min sans bouchons).
- **Salaire** : la vente à Evolucare ne m'a rendu rentier mais je me suis organisé pour avoir des revenus locatifs. J'ai donc une certaine souplesse sur ce motivateur extrinsèque. Malgré mon expérience indéniable, je m'aligne sur la fourchette haute de votre offre.
- **Prochaine étape** : Agilité depuis 2013, je suis un adepte de l'empirisme. Les hypothèses doivent rapidement être confrontées à la réalité pour être validées ou invalidées. La période d'essai est faite pour ça !

À vous de jouer.

Alain

² Ce qu'Evolucare ont fait de cet actif est un sujet qui leur appartient, c'est le cas de le dire – ils l'ont payé. Et non, je ne vous divulguerais pas le montant de la transaction en entretien.