



Le Andon

Qu'est-ce que le Andon ?

Dans un moment de doute ou de difficulté, déclencher un Andon consiste à demander de l'aide à une personne expérimentée qui t'aidera à résoudre ton problème.

Tu as **2 points de contrôle** essentiels pour savoir si ton Andon est réussi :

- Ton problème est résolu ou tu as des pistes pour le résoudre ;
- Tu as appris quelque chose.

Pratiquer le Andon est le meilleur moyen de progresser rapidement et de faire progresser ton entourage, car les personnes auxquelles tu t'adresseras progresseront elles aussi.

Faire un Andon demande la confiance de son interlocuteur et de faire preuve d'humilité.

Quand faire un Andon ?

N'hésite pas à faire un Andon à chaque fois que tu as un doute ou même que tu es inquiet ou inquiète, pas besoin d'un problème de maths hyper défini pour le faire.

Voici quelques exemples :

- Tu ne sais pas comment débiter un mail adressé à ton client
- Tu t'inquiètes de ne pas pouvoir terminer ton ticket à temps. Le mieux est de faire un Andon avant d'être en retard.
- Tu ne sais pas comment nommer ta classe python.
- Tu ne comprends pas un standard donné.

Ne pas faire de andon peut en soi-même être un problème pour ta progression ou ton projet. Tu peux demander à ton team leader comment il peut t'aider là-dessus. Les causes classiques sont :

- Tu as peur de déranger;
- Tes problèmes ne sont pas importants.

Souviens-toi qu'aucun problème n'est trop important ou trop insignifiant.

À qui m'adresser pour un Andon ?

Tu peux faire un Andon à :

- Ton Team Leader pour un sujet lié à ta progression ou à ton projet sur un plan technique 🏆 Qui est mon Team Leader ?
- Ton PO ou ton Account Manager pour un sujet non-technique lié à ton projet
- Ton 🧑🏫 Les Fedaykins pour un sujet lié à la progression au sein de Sicara
- Si ton Andon n'a pas fonctionné, tu peux Andon n'importe qui autour de toi, ou le Team Leader de ton Team Leader.

Garde en tête que la personne la plus à même de t'aider est celle qui a le plus de contexte sur ton problème.

Comment faire un Andon efficace ?

- Enonce **ton problème** : *"Pénélope (Account manager), Jean de BAM n'est pas là aujourd'hui, la mise en prod de l'appli sur l'AppStore a échoué et on ne sait pas comment corriger ça"*
- Donne **son impact** : *"Nous avons 2 semaines de User Story à mettre en prod et il nous reste 2 jours de projet"*
- Montre que tu as déjà réfléchi au problème et propose **une solution** : *"C'est une dépendance extérieure que nous n'avions pas anticipé. Il peut y avoir une semaine de lead time. Je propose d'être déstaffé les 2 derniers jours du projet et on staffe Jean 1 jour cette semaine et 1 jour la semaine prochaine."*
 - Tu peux parler des différentes alternatives auxquelles tu as pensées.
- **Implique ton interlocuteur** dans la recherche d'une solution pour avancer : *"Est-ce que tu penses que c'est une bonne idée ?"*

Tu peux aussi écrire sur papier ces 4 étapes si ça peut t'aider à réfléchir.

Comment s'assurer que tu fais un Andon sur le bon problème ?

Faire un Andon n'est pas aussi facile que ça en a l'air. La plupart du temps, tu tombes dans un piège bien connu : **le problème XY**.

Voici comment le décrit le site éponyme xyproblem.info :

The XY problem is asking about your attempted solution rather than your actual problem. This leads to enormous amounts of wasted time and energy, both on the part of people asking for help, and on the part of those providing help.

- *User wants to do X.*
- *User doesn't know how to do X, but thinks they can fumble their way to a solution if they can just manage to do Y.*
- *User doesn't know how to do Y either.*
- *User asks for help with Y.*
- *Others try to help user with Y, but are confused because Y seems like a strange problem to want to solve.*
- *After much interaction and wasted time, it finally becomes clear that the user really wants help with X, and that Y wasn't even a suitable solution for X.*

The problem occurs when people get stuck on what they believe is the solution and are unable to step back and explain the issue in full.

Tomber dans ce piège est très frustrant car les deux parties perdent leur temps, donc évite d'y succomber !

Pour éviter au mieux cet écueil, il faut prendre du recul sur ton problème, n'hésite pas à donner un maximum de contexte.