



PROJETS

MARTIN FAUSSABRY

Tercio®

PROJET

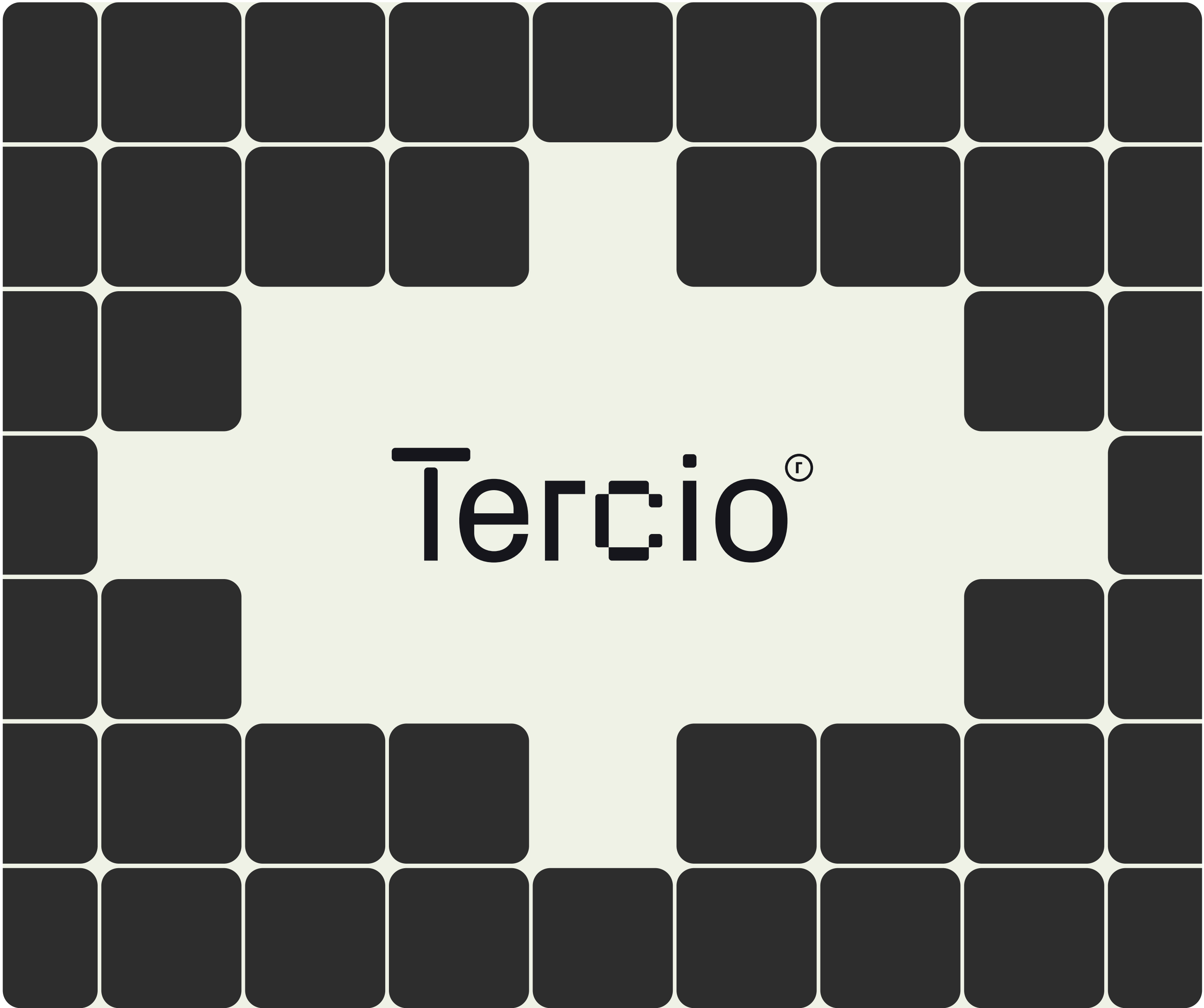
TERCIO

Tercio®

De la dépendance numérique subie
à une résilience pilotée

Contexte

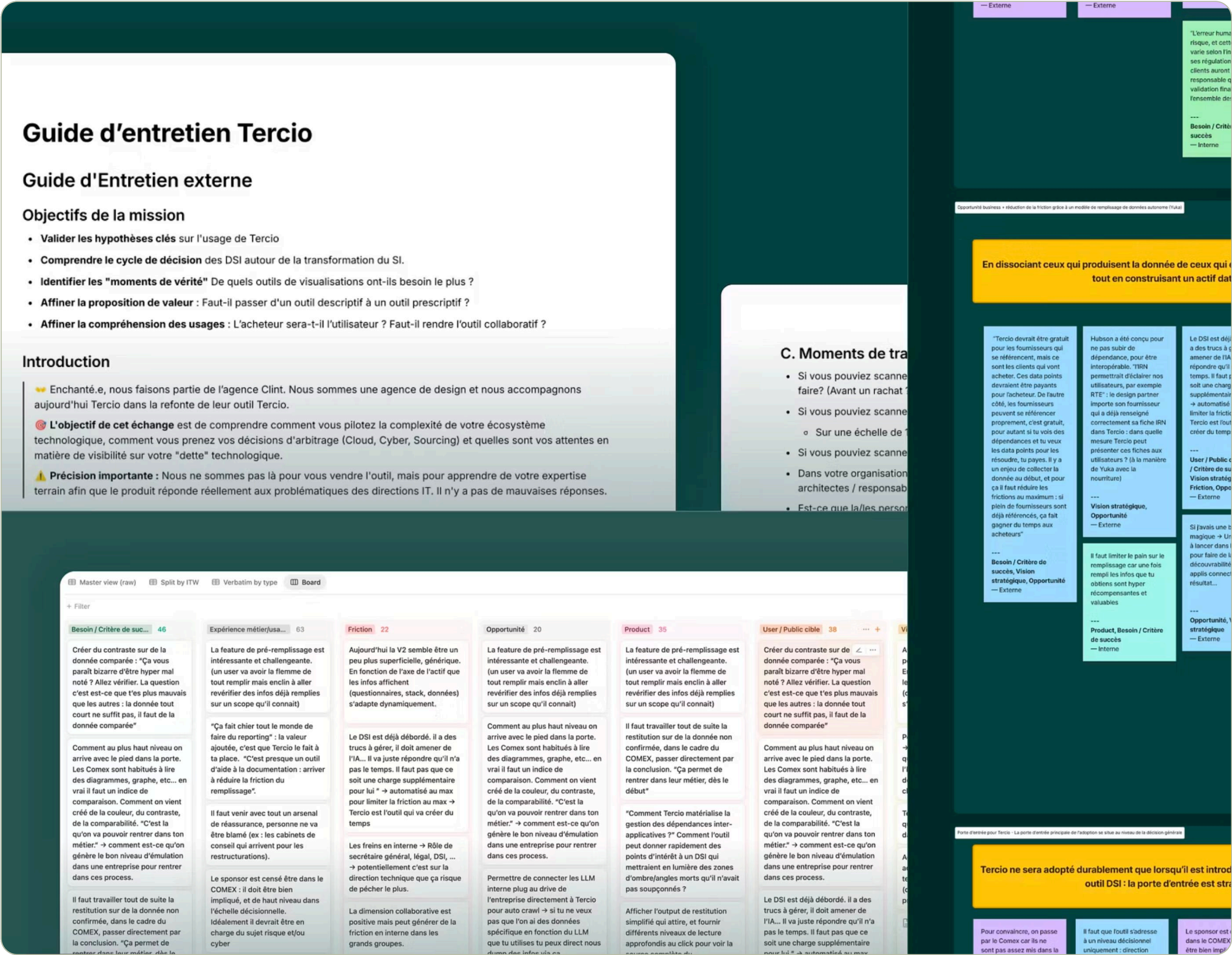
Les entreprises disposent de cartographies SI très techniques, fragmentées et difficiles à exploiter au niveau décisionnel. Tercio devait transformer ces dépendances en une vision claire des risques, des priorités et de la trajectoire de résilience.



Tercio[®]

Mon intervention

- Cadrage du problème, de la proposition de valeur et des hypothèses produit.
- Préparation et conduite de la recherche utilisateur.
- Consolidation des apprentissages et formalisation des design challenges.
- Idéation, priorisation et définition du périmètre MVP.
- Architecture produit, app map, user flows et wireframes.
- Direction UI, conception des interfaces et design system (structurés avec l'équipe Engineering pour faciliter leur exploitation par leurs agents IA).
- Structuration des livrables et accompagnement de la production.



La recherche a fait émerger une conviction structurante : Tercio devait être conçu comme un outil de décision stratégique avant d'être un outil technique.

La valeur ne résidait pas uniquement dans le diagnostic, mais dans la capacité à l'expliquer, le comparer et le transformer en décisions concrètes.

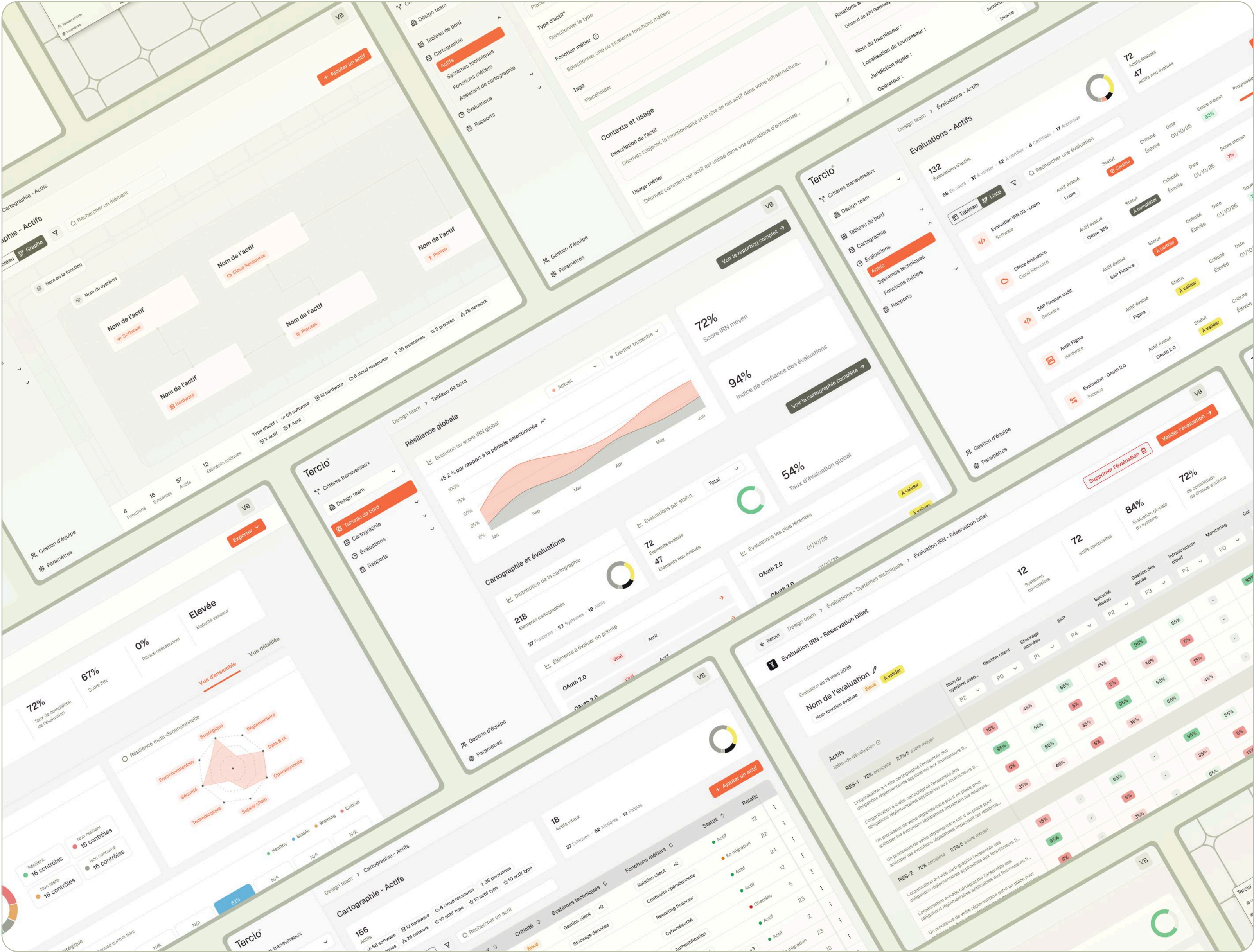
Tercio®

Tercio®

Réponse produit

Une boucle complète permettant de scanner et scorer les dépendances critiques, visualiser les relations entre actifs, systèmes et fonctions, prioriser les actions, se comparer au marché, puis certifier et communiquer son niveau de résilience.

Deux décisions ont particulièrement structuré la conception : séparer la cartographie du reporting et réduire la friction du parcours d'évaluation, dont dépend directement la qualité du score.





PROJET

OCTOPUS

octopusenergy

Repenser un espace client B2B pour des usages hétérogènes

Dans le cadre de sa migration de système d'information, Octopus Energy devait reconstruire sa plateforme B2B destinée aux entreprises et aux collectivités.

Cette plateforme était également utilisée par les profils internes d'Octopus pour suivre les comptes et accompagner les clients, notamment dans une logique de CAS.

L'enjeu : concevoir une expérience unique capable de répondre aussi bien aux besoins d'un client mono-site qu'à ceux d'une organisation gérant plusieurs milliers de points de livraison, tout en servant les usages opérationnels internes.



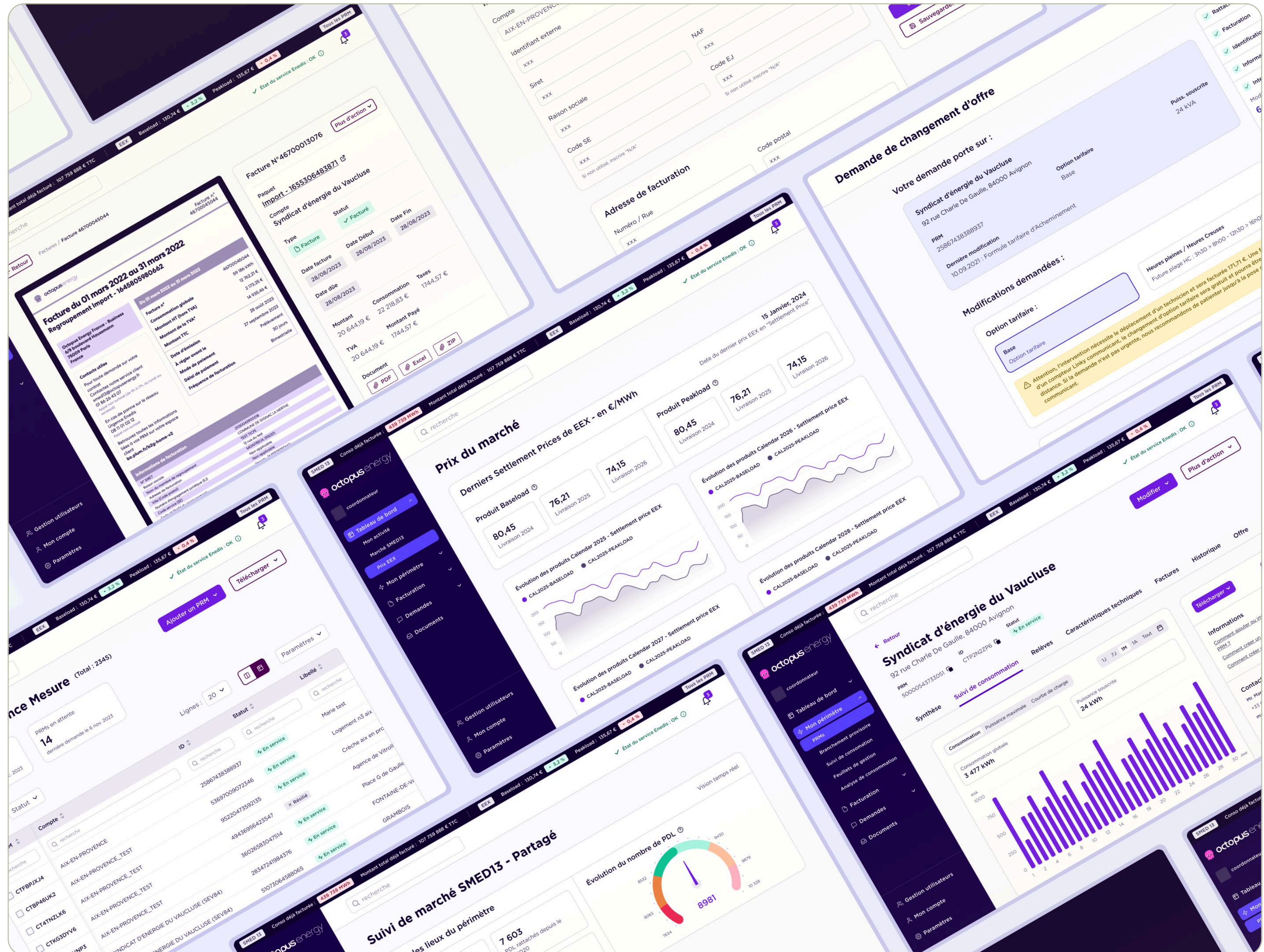
octopusenergy

octopusenergy

Mon intervention

À partir de la recherche menée en amont, j'ai pris en charge la refonte complète du produit :

- Définition de l'architecture et de l'ensemble des parcours.
- Conception des wireframes du MVP.
- Création de prototypes interactifs, testés avec les utilisateurs puis améliorés.
- Conception de toutes les interfaces du produit.
- Création from scratch d'un design system aligné avec les autres produits Octopus.
- Collaboration continue avec les équipes métier, relation client et développement.



Un espace client entièrement repensé, évolutif et accessible, couvrant notamment le suivi de consommation, la facturation, les prix de marché et la gestion des demandes.

Une expérience cohérente capable de rester lisible et efficace, quel que soit le nombre de contrats ou de points de livraison gérés.



Altaroc

PROJET

ALTAROC

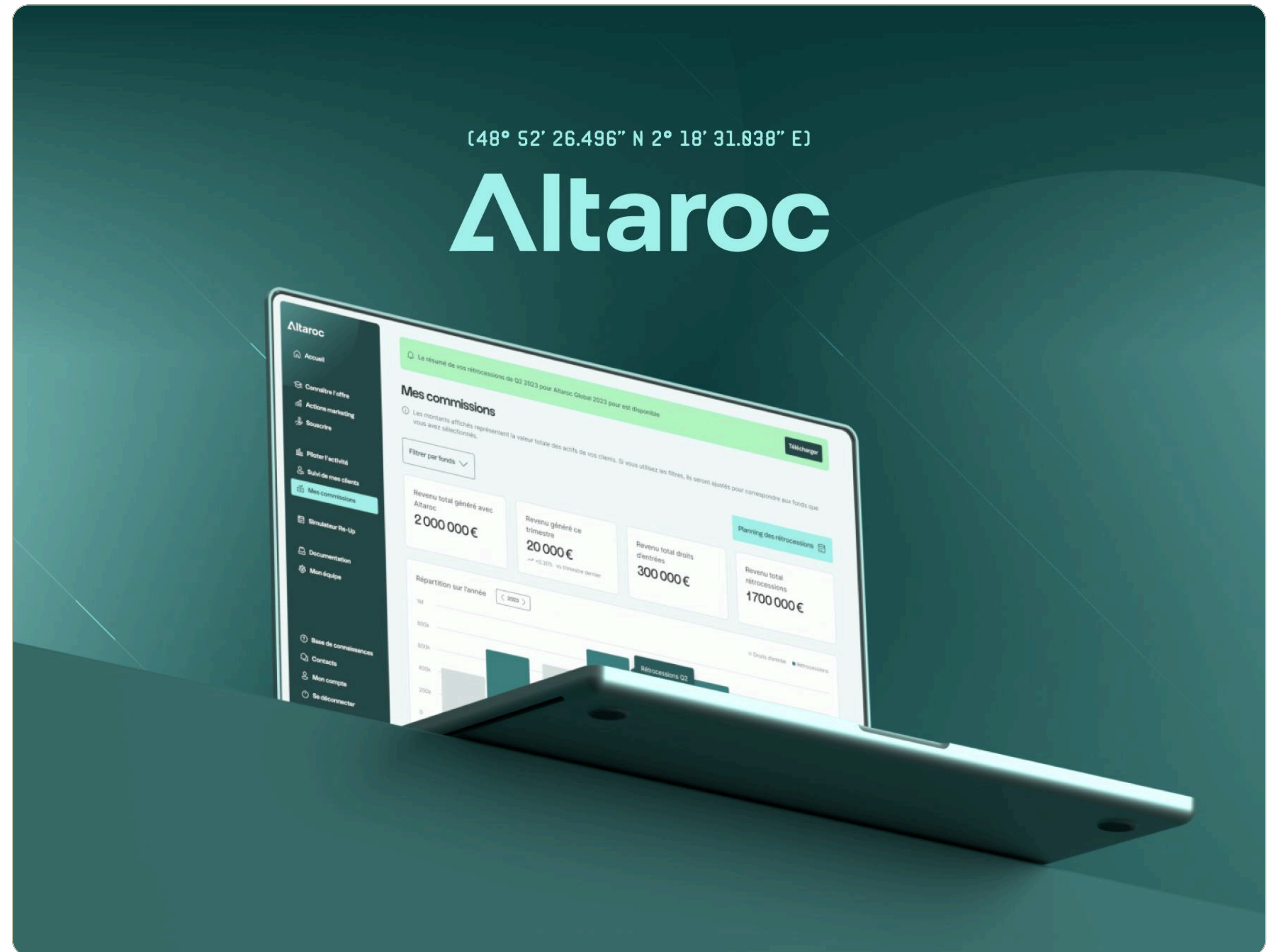
Altaroc

Construire un écosystème produit pour renforcer l'efficacité interne et la performance des partenaires

La relation avec les partenaires, le suivi des prospects et les souscriptions reposaient encore largement sur des échanges par e-mail et téléphone.

Ce fonctionnement mobilisait fortement les équipes Altaroc, limitait la visibilité sur l'avancement des dossiers et devenait difficile à maintenir avec l'augmentation du nombre de partenaires et de produits.

L'objectif était de structurer un écosystème de produits et de services capable de fluidifier les opérations internes, d'autonomiser les partenaires et d'accompagner la croissance de l'activité Altaroc.



Altaroc

Mon intervention

J'ai accompagné Altaroc dans la durée, de façon itérative, pour transformer ces processus métier en un écosystème produit structuré :

- Immersion métier, ateliers et modélisation des parcours existants.
- Conception des wireframes, prototypes, tests utilisateurs et interfaces finales.
- Structuration des rôles, permissions et workflows de prospection et de souscription.
- Conception de dashboards adaptés aux partenaires et aux équipes internes.
- Création d'un design system central, modulaire et partagé avec les développeurs.



Un Espace Partenaire permettant de centraliser les prospects, les souscriptions, les documents, les statuts et les actions attendues selon le rôle de chaque utilisateur.

Pour accompagner l'élargissement de l'offre, l'architecture a ensuite évolué vers un modèle multi-produits organisé par grandes fonctions métier.