

Contrat d'architecture des utilisateurs business

17 juin 2021

Aftis Saadi



Table des matières

1	<u>Objet de ce document</u>	1
2	<u>Introduction et contexte</u>	1
3	<u>La Nature de l'accord</u>	2
4	<u>Objectifs et Périmètre</u>	2
4.1	Objectifs business	2
4.1.1	Objectif 1	2
4.1.2	Note	2
4.1.3	Objectif 2	2
4.1.4	Note	2
4.1.5	Objectif 3	2
4.1.6	Note	2
4.1.7	Objectif 4	2
4.1.8	Note	3
4.2	Périmètre	3
4.3	Parties prenantes, préoccupations et visions	3
5	<u>Personnes adoptant l'architecture</u>	4
6	<u>Fenêtre temporelle</u>	5
7	<u>Métriques business de l'architecture</u>	6
8	<u>Accords de service pour l'architecture</u>	6
9	<u>Personnes approuvant ce plan</u>	7

1 Objet de ce document

Les Contrats d'architecture sont les accords communs entre les partenaires de développement et les sponsors sur les livrables, la qualité, et la correspondance à l'objectif d'une architecture. L'implémentation réussie de ces accords sera livrée grâce à une gouvernance de l'architecture efficace (voir TOGAF Partie VII, Gouvernance de l'architecture). En implémentant une approche dirigée du management de contrats, les éléments suivants seront garantis :

- Un système de contrôle continu pour vérifier l'intégrité, les changements, les prises de décisions, et l'audit de toutes les activités relatives à l'architecture au sein de l'organisation.
- L'adhésion aux principes, standards et conditions requises des architectures existantes ou en développement
- L'identification des risques dans tous les aspects du développement et de l'implémentation des/de l'architecture(s), y compris le développement interne en fonction des standards acceptés, des politiques, des technologies et des produits, de même que les aspects opérationnels des architectures de façon à ce que l'organisation puisse poursuivre son business au sein d'un environnement résistant.
- Un ensemble de processus et de pratiques qui garantissent la transparence, la responsabilité et la discipline au regard du développement et de l'utilisation de tous les artefacts architecturaux
- Un accord formel sur l'organe de gouvernance responsable du contrat, son degré d'autorité, et le périmètre de l'architecture sous la gouvernance de cet organe

Ceci est une déclaration d'intention de se conformer à l'architecture d'entreprise, délivrée par les utilisateurs business entreprise. Lorsque l'architecture d'entreprise aura été implantée (à la fin de la Phase F), un Contrat d'architecture sera normalement établi entre la fonction architecture (ou la fonction de gouvernance IT, englobant la fonction architecture) et les utilisateurs business qui par la suite construiront et déployeront des applications système dans l'environnement créé par l'architecture.

2 Introduction et contexte

Foosus est une start-up âgée de 3 ans, qui officie dans le secteur de l'alimentation durable. Leur objectif est de soutenir l'alimentation locale et de mettre les consommateurs en contact avec des producteurs et des artisans locaux.

Foosus possède un site E-commerce et une application mobile pour permettre à leurs clients de contacter et acheter chez des producteurs locaux.

Malheureusement le système actuel de Foosus est dépassé et cumule beaucoup de dettes techniques, alors qu'ils pourraient innover et améliorer leur système leurs équipes se retrouvent à passer tout leur temps à résoudre des bugs et des dysfonctionnements. Ce qui les place en retard par rapport à leurs concurrents.

Les dirigeants de Foosus voyant que la situation ne s'améliore pas décide de construire un nouveau système conçu pour durer et évoluer, avec de nouvelles fonctionnalités telles que le géo-ciblage pour améliorer l'expérience de leurs utilisateurs.

3 La Nature de l'accord

L'accord passé avec la direction de Foosus stipule, la livraison d'un premier prototype pour le nouveau système dans un délai de 6 mois avec un budget de 50.000 \$.

4 Objectifs et Périmètre

4.1 Objectifs business

Contrairement à ce que son nom indique ces objectifs ne concernent pas uniquement le gain d'argent, mais ils peuvent tout aussi bien être Humains, Organic ou bien social.

4.1.1 Objectif 1

Réduire le nombre d'incidents de productions de 25/mois à maximum 1/mois.

4.1.2 Note

Atteindre cet objectif permettra à nos équipes d'innover plus souvent et garder une bonne image chez nos clients.

4.1.3 Objectif 2

Avoir un système innovant et évolutif.

4.1.4 Note

En ayant un système à la pointe de la technologie non seulement on fera bonne impression envers nos clients mais aussi nous motiveront nos équipes à donner le meilleur d'eux même et à exprimer leurs créativités, il n'y a rien de pire pour un développeur que de travailler sur des technologies et systèmes d'un ancien temps.

4.1.5 Objectif 3

Un système sécurisé.

4.1.6 Note

Non seulement ça coulerait la réputation de l'entreprise d'avoir des failles de sécurité mais le pire serait de perdre la confiance de nos utilisateurs, surtout avec autant de concurrents on ne peut pas se permettre de s'exposer à une faille de sécurité.

4.1.7 Objectif 4

Augmenter le nombre d'utilisateurs.

4.1.8 Note

Le nouveau système sera conçu de façon à gérer beaucoup plus d'utilisateurs que ce que peut faire le système actuel, en plus avec l'ajout du géo-ciblage on sensibilisera plein de potentiel nouveaux utilisateurs et rendront encore plus satisfait les utilisateurs actuels.

4.2 Périmètre

Plusieurs conditions définissent le périmètre de ce projet :

- Ne pas toucher au système actuel, car il ne faut pas le stopper pour l'instant, les deux systèmes doivent coexister
- Ne pas dépasser le budget de 50.000 \$ et la durée de 6 mois.
- Si des fonctionnalités s'avèrent bien faites dans le système actuel alors les réutiliser dans le nouveau système.

4.3 Parties prenantes, préoccupations et visions

Partie prenante	Préoccupation	Vision
Ash Callum, CEO	-Taux d'inscriptions utilisateurs -Mise à l'échelle de l'architecture	-Augmentation de 10 %des inscriptions -Une architecture qui s'adaptera suivant notre base clients
Jo Kumar, CFO	-Taux d'inscriptions utilisateurs -Mise à l'échelle de l'architecture -Complexification au fil du temps de l'architecture -Prendre du retard par rapport aux concurrents	-Augmentation de 10 %des inscriptions -Une architecture qui s'adaptera suivant notre base clients -Avoir un périmètre clair pour assurer la zone d'intervention -La plateforme doit être conçue en gardant à l'idée l'extensibilité et la personnalisation des fonctionnalités.
Natasha Jarson, CIO	-Complexification au fil du temps de l'architecture -Prendre du retard par rapport aux concurrents	-Avoir un périmètre clair pour assurer la zone d'intervention -La plateforme doit être conçue en gardant à l'idée l'extensibilité et la personnalisation des fonctionnalités.
Daniel Anthony, CPO	-Complexification au fil du temps de l'architecture -Prendre du retard par rapport aux concurrents -Manque de visibilité de la plateforme	-Avoir un périmètre clair pour assurer la zone d'intervention -La plateforme doit être conçue en gardant à l'idée l'extensibilité et la personnalisation des fonctionnalités. -design d'architecture qui nous offre en temps réel des connaissances et une vision de la santé de la plateforme
Christina Ortega, CMO	-Prendre du retard par rapport aux concurrents -Manque de visibilité de la plateforme	-La plateforme doit être conçue en gardant à l'idée l'extensibilité et la personnalisation des fonctionnalités.
Jack Harckner, Directeur des opérations	-Manque de visibilité de la plateforme	-design d'architecture qui nous offre en temps réel des connaissances et une vision de la santé de la plateforme

FIGURE 1 – Parties prenantes, préoccupations et visions

5 Personnes adoptant l'architecture

<u>Concerné</u>	<u>Role</u>
Ash Callum	CEO
Aftis Saadi	Entreprise Architecture Owner
Natasha Jarson	CIO
Pete Parker	Engineering Owner

FIGURE 2 – Liste des personnes concernés par l'architecture

6 Fenêtre temporelle

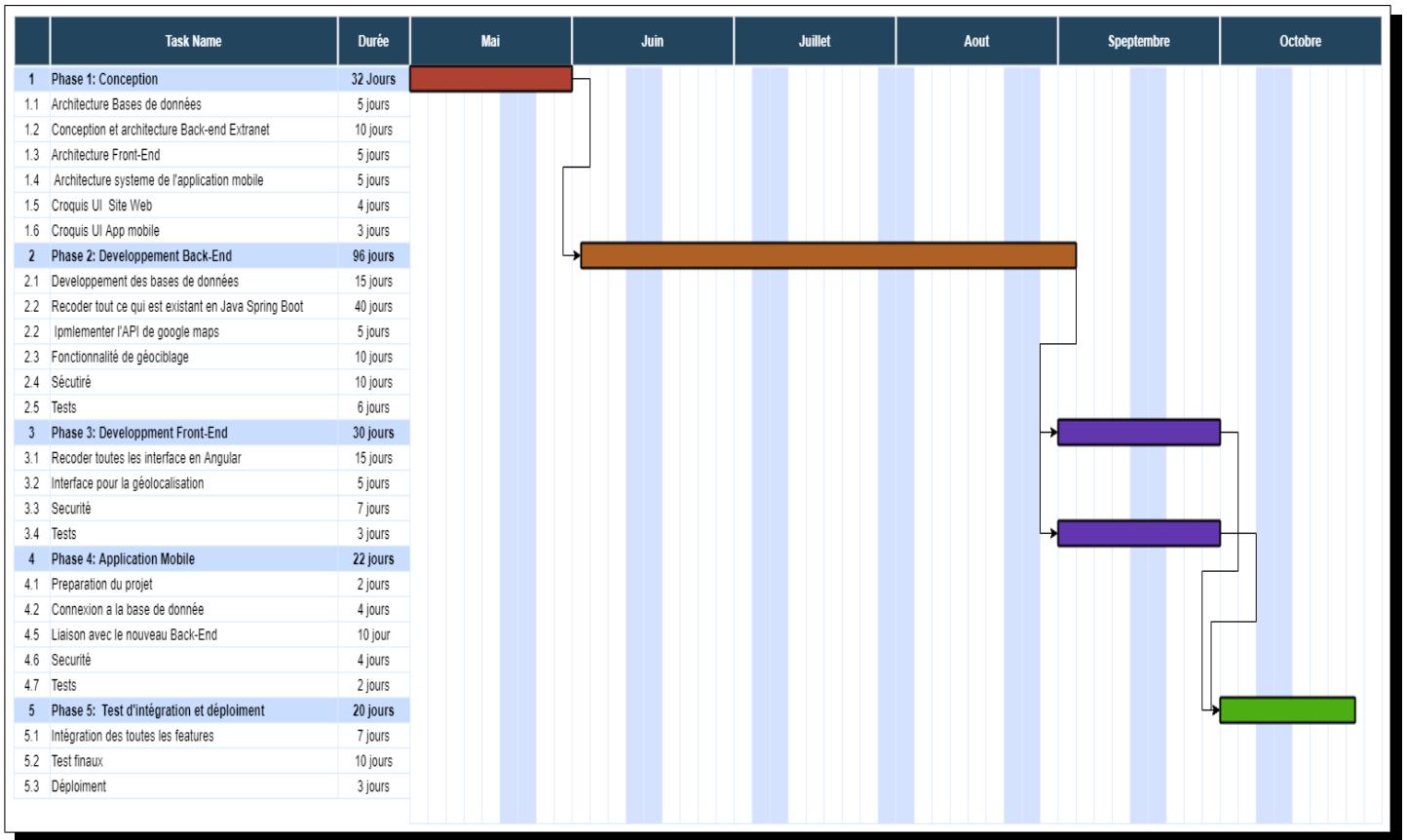


FIGURE 3 – Container Diagram Level 2

7 Métriques business de l'architecture

Métrique	Manière de mesurer	Valeure cible	Notes
Nombre d'adhésions d'utilisateurs par jour	Statistiques journalières	Augmentation de 10%	Expansion de l'entreprise et possibilités d'investissement
Adhesion de producteurs alimentaires	Statistiques journalières	Passer de 1.4/mois à 4/mois	Expansion de l'entreprise
Délai moyen de parution	Lors des Daily scrum	Réduit de 3,5 semaines à moins d'une semaine	
Taux d'incidents de production P1	Code Coverage > 80% lors des tests	Pour commencer : réduit de >25/mois à moins de 1/mois.	Nous assureras une meilleure image

FIGURE 4 – Métriques pour mesurer les succès

8 Accords de service pour l'architecture

- Assurance d'avoir un service qui fonctionne avec tous les types d'appareils.
- La solution doit être utilisable partout dans le monde.
- Le système sera fonctionnel a 99.5 % du temps (Hors problèmes externe : panne serveur cloud...)

9 Personnes approuvant ce plan

Validateur	Domaine de responsabilité	Date
<i>Ash Callum</i>	CEO	

FIGURE 5 – Approbateur