



Le projet **DELIRE**  
**Développement par Equipe**  
**de Livrables Informatiques**  
**et Réalisation Encadrée**

**NS2 - Recommandations pour la**  
**présentation (Fièvre du Samedi Soir)**



# DELIRE

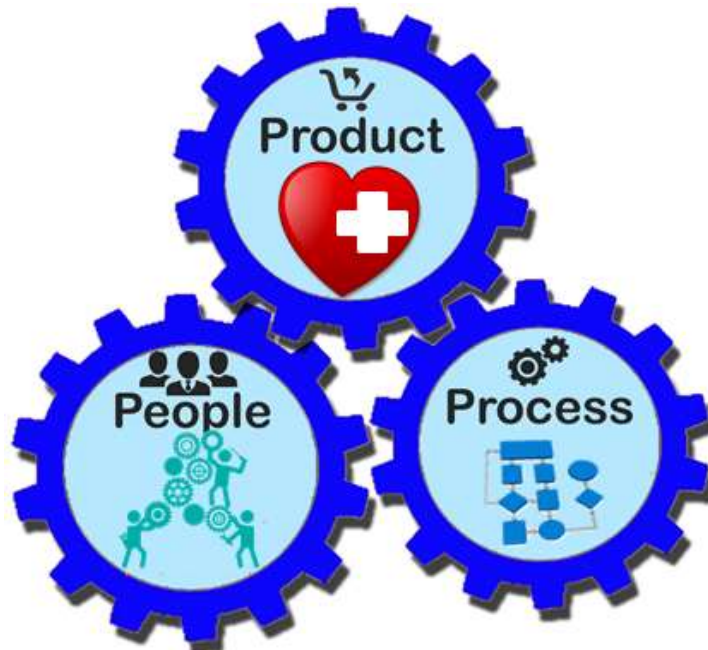
## Groupe B18



### Votre présentation FSS

Dans votre présentation, vous avez 2 publics visés :

- Le client, pour lequel vous devez démontrer que le produit que vous lui proposez répond à ses besoins
- Le professeur, pour lequel vous devez démontrer que vous avez compris les principes des processus mis en place dans la Gestion de Projet



La présentation a enfin pour objectif de démontrer que l'équipe a bien fonctionné en termes de communication, de fonctionnement et de répartition du travail.



## Partie Client : orientée Produit

- Le slide de présentation des besoins du client
  - Le besoin du client (Why). Mettez en évidence les points clé de la demande
  - Le délai imposé (When). Il s'agit de la date où le client veut déployer le produit en production
  - Le budget proposé (hoW much). La somme que le client met sur la table.
  - Les contraintes (hoW). En particulier l'environnement informatique
- Le slide de présentation de l'équipe (Who)
  - Le MOA ne fait pas partie de l'équipe
  - Un rôle ne peut avoir qu'un seul titulaire
    - Il peut avoir par contre des adjoints
    - Mais ultimement c'est lui qui prend les décisions et qui les assume.
- Présentation des SFG, par version
  - Fonctionnalités clé (What)
    - Montrez que vous avez compris les enjeux
    - Mettez en évidence vos facteurs différentiateurs
    - Donnez un sens utilisateur à chacune de vos versions
  - Date de delivery (When). Il s'agit de la date où vous remettez votre produit au MOA pour validation et exécution des tests d'acceptance.
  - Budget (hoW much).
    - Ce que vous demandez
    - Cela doit résulter d'un calcul de nombre d'heures de travail
    - Pensez à vous garder un buffer et à prévoir un bénéfice
  - Objectifs qualité (hoW).
    - Dans l'industrie, un objectif est toujours chiffré et mesurable
    - Un objectif doit avoir du sens pour le client
- N'offrez pas gratuitement des services qui peuvent vous rapporter de jolies sommes
  - Maintenance
  - Formation des utilisateurs
- En fin de projet, lors de la présentation finale, vous devrez démontrer que vous répondez globalement à la demande du client, et que les points non couverts ne sont pas bloquants.





## Partie Professeur : orientée Process

- Les résumés
  - R1 - Comprendre la difficulté inhérente à tout projet complexe
  - R2 - Comprendre la gestion de projet complexe pour bien démarrer le projet
  - R3 - Que contiennent nos livrables

Ne refaites pas de nouveaux documents, mais mettez en évidence les points clé.

Vous pouvez également synthétiser un résumé par un diagramme

- Planning (When)
  - Le prévisionnel
  - Et le réalisé (lorsque les tâches ont démarré)
  - Vous pouvez prévoir un Gantt par phase
    - Par contre, positionnez le calendrier de septembre à avril : beaucoup de tâches de la phase A débordent sur la phase B, voir C ou D
  - Pensez à valider la cohérence entre planning et budget
    - Si une tâche est dimensionnée pour 3 heures de travail
    - Et si la seule personne qui est affectée à cette tâche a prévu 5 heures de travail par semaine
    - Alors le délai de la tâche va être de 6 semaines
- Les 2 courbes de Budget (When, hoW much)
  - La courbe de travail cumulé: elle démarre son ordonnée à 0
  - La courbe de travail instantané : le nombre d'heures travaillées par semaine
  - Les deux courbes doivent présenter
    - Le prévisionnel (de septembre à avril)
    - Et le réalisé (de septembre à la date du jour)
  - Les deux courbes doivent pouvoir s'automatiser à partir des courbes de chaque membre de l'équipe
  - Les deux courbes partagent la même abscisse et sont à la verticale l'une de l'autre.
- Pour chaque livrable démarré
  - Les points clé (What)
  - % Qualité (What), Délai (When), Coût (hoW much)



- Pour chaque membre de l'équipe
  - Le (ou les) rôle(s) tenu(s) (Who)
  - Le travail effectué cette semaine (What)
  - Le travail prévu la semaine prochaine (What, When, how much)
  - Difficultés rencontrées (how)
  - Points positifs (What)
  - Les 2 courbes de Budget (When, how much)

#### Difficultés rencontrées :

- Même si vous êtes très doués, mettre en place de nouvelles façons de travailler n'est jamais évident
- Vous allez tomber sur des points qui vont se révéler beaucoup plus ardues, ou chronophages, que prévu.
- Ce qui est important est de comprendre pourquoi c'est le cas, et ce que vous pouvez mettre en place pour améliorer le processus.
- Exemple
  - Votre première FSS (Fièvre du Samedi Soir) vous a demandé 3h30 de travail.
  - Si vous n'y faites rien vous allez vous pourrir les samedis, et le coût global en fin de projet sera d'environ 100 heures de travail
  - Plan de résolution
    - Mise en place d'un template pour chaque livrable
    - Mise en place d'un template pour chaque membre de l'équipe
    - Automatisation des courbes de budget global du projet
- Voilà pourquoi je vous demande de formaliser vos difficultés

#### Points positifs

- L'important n'est ni le but ni le chemin mais le cheminement
- Chaque semaine, vous pouvez trouver un point où vous avez progressé
  - Vous avez compris un point délicat
  - Vous avez réussi à utiliser une technique, ou un outil
  - Vous avez amélioré votre productivité dans un domaine
- Et de toute façon, ça ne peut pas faire de mal de s'adresser soi-même des félicitations et des encouragements

