

# FOOSUS

## Contrat d'architecture des utilisateurs business



v 0.1

Ce document ainsi que toutes les informations qu'il contient sont des informations confidentielles appartenant à Foosus.

## Table des matières

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Information sur le document.....</b>                       | <b>3</b>  |
| <b>Objet de ce document.....</b>                              | <b>4</b>  |
| <b>Introduction et Contexte.....</b>                          | <b>5</b>  |
| <b>La Nature de l'Accord.....</b>                             | <b>6</b>  |
| <b>Objectifs et Périmètre.....</b>                            | <b>7</b>  |
| Objectifs.....  | 7         |
| Périmètre.....  | 7         |
| Conclusion des Accords sur les Aspects de l'Architecture..... | 9         |
| <b>Conditions requises pour la conformité.....</b>            | <b>10</b> |
| <b>Personnes adoptant l'architecture.....</b>                 | <b>11</b> |
| <b>Fenêtre temporelle.....</b>                                | <b>11</b> |
| <b>Métriques Business de l'architecture.....</b>              | <b>13</b> |
| <b>Accords de service pour l'architecture.....</b>            | <b>14</b> |
| <b>Personnes approuvant ce plan.....</b>                      | <b>15</b> |

## Information sur le document

---

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| Nom du projet                 | Conception d'une nouvelle architecture           |
| Préparé par :                 | Clément Bastion                                  |
| N° de version du document :   | 0.1  |
| Titre :                       | Contrat d'architecture des utilisateurs business |
| Date de version du document : | 02/08/2024                                       |
| Revu par :                    |  |
| Date de révision :            |  |

## Objet de ce document

Les **Contrats d'architecture** sont les accords établis entre les partenaires de développement et les sponsors, définissant les livrables, la qualité, et la conformité aux objectifs architecturaux. Le succès de ces accords dépend d'une gouvernance de l'architecture efficace, comme le stipule la **Partie VII de TOGAF** sur la gouvernance de l'architecture. En mettant en œuvre une approche dirigée du management de contrats, les éléments suivants seront garantis :

- **Système de contrôle continu** : Ce système permet de vérifier l'intégrité, les changements, les prises de décisions, et l'audit de toutes les activités liées à l'architecture au sein de l'organisation.
- **Adhésion aux principes, standards et conditions requises** : Il s'agit de respecter les normes et les exigences des architectures existantes ou en développement.
- **Identification des risques** : Tous les aspects du développement et de l'implémentation des architectures, y compris le développement interne selon les standards acceptés, les politiques, les technologies et les produits, ainsi que les aspects opérationnels, seront évalués pour identifier les risques, afin de garantir que l'organisation puisse continuer à opérer dans un environnement résilient.
- **Ensemble de processus et de pratiques** : Ces processus garantissent la transparence, la responsabilité et la discipline dans le développement et l'utilisation de tous les artefacts architecturaux.
- **Accord formel sur l'organe de gouvernance** : Cet accord définit l'organe de gouvernance responsable du contrat, son degré d'autorité, et le périmètre de l'architecture sous la gouvernance de cet organe.

Ce document constitue une déclaration d'intention de se conformer à l'architecture d'entreprise, émise par les utilisateurs business de l'entreprise. Une fois l'architecture d'entreprise implémentée (à la fin de la Phase F), un **Contrat d'Architecture** sera normalement établi entre la fonction d'architecture (ou la fonction de gouvernance IT, qui inclut la fonction d'architecture) et les utilisateurs business. Ces derniers construiront et déploieront par la suite des applications système dans l'environnement défini par l'architecture.

## **Introduction et Contexte**

Foosus, dans sa quête d'innovation et de croissance, a identifié des limitations majeures dans sa plateforme existante, qui utilise des technologies hétérogènes sans une architecture cohérente. Ces limitations incluent des problèmes de scalabilité, de performance et de maintenabilité. L'objectif de ce projet est de développer une nouvelle architecture capable de soutenir les ambitions stratégiques de l'entreprise, en mettant l'accent sur une infrastructure géo-ciblée, une amélioration de l'expérience utilisateur et une efficacité opérationnelle accrue. Ce document contextualise la nécessité de ce changement et détaille les conditions dans lesquelles la nouvelle architecture sera conçue et adoptée.

## La Nature de l'Accord

Cet accord formalise les relations et les engagements entre les parties prenantes pour le développement et la mise en œuvre de l'architecture. Il couvre :

- **Les engagements des parties prenantes** : Y compris les utilisateurs business, les développeurs, et les équipes techniques, en termes de participation active, de respect des délais, et de fourniture de ressources.
- **Les standards et normes** : Définition des standards de qualité, de sécurité et de performance que la nouvelle architecture doit respecter.
- **La gouvernance de l'architecture** : Mise en place d'une structure de gouvernance pour superviser le projet, gérer les escalades de problèmes et assurer la conformité aux objectifs.

Ce contrat vise à expliquer les options de modification retenues pour itérer vers la vision d'une architecture d'entreprise évolutive. Il vise à lever toutes ambiguïtés entre les utilisateurs business et l'équipe de développement.

## Objectifs et Périmètre

### Objectifs

| Objectif Business                                     | Notes  |
|---|--|
| Accélérer le Time-to-Market                           | Lancer rapidement de nouvelles fonctionnalités et produits pour répondre aux besoins évolutifs des consommateurs et du marché.           |
| Améliorer l'efficacité opérationnelle                 | Optimiser les processus internes pour réduire les coûts et améliorer la productivité.  |
| Soutenir la croissance de l'entreprise                | Faciliter l'expansion dans de nouveaux marchés géographiques et l'augmentation de la base de clients.                                    |
| Promouvoir l'innovation                               | Créer un environnement technologique flexible permettant une expérimentation rapide et sûre de nouvelles idées.                          |
| Renforcer l'expérience utilisateur                    | Offrir une performance élevée, une disponibilité continue et des fonctionnalités personnalisées pour les utilisateurs.                   |
| Faciliter l'intégration avec les partenaires externes | Assurer une intégration facile et rapide avec les systèmes des partenaires logistiques, des fournisseurs et des plateformes de paiement. |
| Assurer la conformité et la sécurité des données      | Intégrer des mécanismes robustes de sécurité et de protection des données pour se conformer aux réglementations en vigueur.              |

### Périmètre

Voici un tableau complété pour les parties prenantes de l'utilisateur business, incluant leurs préoccupations et la façon dont le travail d'architecture répondra à ces préoccupations par l'expression de plusieurs visions ou perspectives :

| Partie prenante | Préoccupation | Vision |
|-----------------|---------------|--------|
|-----------------|---------------|--------|

|                                      |  |   |
|--------------------------------------|--|---|
| Fournisseurs alimentaires            | Efficacité et précision dans la gestion des inventaires et des commandes.  | Une plateforme intuitive qui permet une gestion simplifiée des stocks et une réception précise des commandes, minimisant les erreurs et les pertes.   |
| Clients des produits de consommation | Accès facile et rapide aux produits souhaités, sécurité des transactions.  | Une interface utilisateur fluide et sécurisée, avec des recommandations personnalisées et une expérience d'achat transparente, du choix des produits à la livraison.                                      |
| Équipe finance de Foosus             | Traçabilité et sécurité des transactions financières, conformité réglementaire.                                  | Un système de paiement intégré et sécurisé qui assure la transparence des flux financiers, avec des rapports automatisés pour la conformité légale et fiscale.  |
| Équipe marketing                     | Efficacité des campagnes, segmentation précise des marchés, et suivi des performances.                           | Une architecture supportant des outils de marketing avancés pour la segmentation, l'analyse des campagnes, et la personnalisation des offres pour maximiser l'engagement.                                 |
| Équipe du service client             | Amélioration de l'expérience utilisateur, gestion proactive des retours clients, support en temps réel.          | Des outils de CRM robustes pour gérer les interactions avec les clients, analyser les retours et les demandes, et assurer une assistance rapide et efficace.  |
| CEO                                  | Accès à des données consolidées et analytiques pour une prise de décision stratégique, gestion de la croissance. | Une solution de business intelligence intégrée qui offre des tableaux de bord dynamiques et des analyses prédictives, aidant à la prise de décision éclairée et à la gestion stratégique de l'entreprise. |



## Conclusion des Accords sur les Aspects de l'Architecture

Pour chaque partie prenante, des accords spécifiques seront établis pour s'assurer que l'architecture répond à leurs préoccupations et visions. Ces accords incluront :

- **Fournisseurs alimentaires** : Mise en place d'un système de gestion des stocks en temps réel et de notifications automatiques pour les nouvelles commandes.
- **Clients des produits de consommation** : Développement de fonctionnalités de recommandation basées sur les préférences des utilisateurs et historique d'achats, avec des protocoles de sécurité renforcés.
- **Équipe finance de Foosus** : Intégration de systèmes de paiement conformes aux standards de sécurité les plus récents, avec une traçabilité complète des transactions.
- **Équipe marketing** : Outils d'analyse des campagnes et de segmentation avancée pour cibler efficacement les consommateurs.
- **Équipe du service client** : Mise en place d'une plateforme de gestion de la relation client (CRM) intégrée pour suivre les interactions et améliorer la satisfaction client.
- **CEO** : Tableau de bord de business intelligence personnalisable, fournissant des insights stratégiques en temps réel et une vue d'ensemble des performances de l'entreprise.

## Conditions requises pour la conformité

Les conditions de conformité incluent :

- **Régulations sur la protection des données :** Conformité au RGPD et autres régulations internationales, avec une gestion stricte des données utilisateurs.
- **Standards de sécurité :** Respect des normes ISO/IEC 27001 pour la gestion de la sécurité de l'information, incluant le chiffrement des données, les contrôles d'accès, et les audits réguliers.
- **Normes de qualité :** Assurance que tous les livrables respectent les standards de qualité prédéfinis, incluant la performance, la fiabilité, et la maintenabilité.
- **Conformité légale, éthique et Environnementale :** Conformité aux lois locales et internationales concernant les transactions électroniques, la confidentialité des données et les pratiques éthiques.

## Cadre d'Évaluation de la Conformité

Pour assurer la conformité continue aux normes et régulations, un cadre d'évaluation sera établi :

1. **Évaluation initiale de conformité :** Avant le déploiement, une évaluation complète des aspects légaux, sécuritaires, et de qualité sera réalisée pour s'assurer que toutes les conditions requises sont respectées.
2. **Audits périodiques :** Des audits réguliers seront effectués pour vérifier la conformité continue, identifier les écarts et mettre en œuvre les mesures correctives nécessaires.
3. **Reporting et documentation :** Toutes les activités de conformité, y compris les audits et les réponses aux incidents, seront documentées et archivées pour assurer une traçabilité et une transparence totale.
4. **Amélioration continue :** Le cadre de conformité inclura des mécanismes pour intégrer les retours d'expérience et les évolutions réglementaires, garantissant ainsi une adaptation constante aux nouvelles exigences.

## Personnes adoptant l'architecture

| Groupe                               | Rôle  | Besoins   |
|--------------------------------------|---|---|
| Fournisseurs Alimentaires            | Gestion des inventaires, réception et traitement des commandes.   | Interface intuitive pour la mise à jour des stocks, système de notification pour les commandes, outils de suivi des expéditions.                                |
| Clients des Produits de Consommation | Achat de produits alimentaires, exploration des produits disponibles, suivi des commandes.  | Expérience utilisateur fluide, recherche avancée, recommandations personnalisées, processus de commande sécurisé, options de paiement diversifiées.             |
| Équipe Finance de Foosus             | Gestion des transactions financières, réception des paiements, gestion des comptes fournisseurs.  | Systèmes de comptabilité et de facturation intégrés, gestion sécurisée des transactions, outils d'analyse pour le reporting financier.                          |
| Équipe Marketing                     | Promotion des produits, lancement de campagnes de marketing, suivi des performances des ventes.   | Outils pour créer et gérer des campagnes de marketing, segmentation des clients, tableaux de bord analytiques pour mesurer l'efficacité des campagnes.          |
| Équipe du Service Client             | Gestion de l'expérience utilisateur, satisfaction des clients, gestion des relations avec les producteurs, traitement des requêtes clients. | Système CRM pour suivre les interactions clients, outils d'analyse des données pour comprendre les besoins, plateforme de communication pour le support client. |
| CEO et Équipe de Direction           | Utilisation des outils de business intelligence pour la prise de décisions stratégiques et le management de l'entreprise.                   | Accès à des tableaux de bord en temps réel, analyses prédictives, rapports sur les performances commerciales, tendances du marché, et indicateurs financiers.   |

## Fenêtre temporelle

| Phase  | Durée Estimée  |
|--|----------------|
| Analyse Initiale                             | 1 mois         |
| Conception de l'Architecture                 | 2 mois         |
| Spécification des Conditions Requises        | 1 mois         |
| Élaboration des Contrats                     | 1 mois         |
| Développement et Implémentation              | 4 mois         |
| Tests et Validation                          | 2 mois         |
| Formation et Transition                      | 1 mois         |
| Mise en Production et Support Post-Lancement | 2 mois         |
| <b>Total</b>                                 | <b>14 mois</b> |

## Métriques Business de l'architecture

| Métrique                                   | Technique de mesure | Valeur cible        | Justification                       |
|--|---------------------|---------------------|-------------------------------------|
| Nombre d'adhésions d'utilisateurs par jour | Monitoring          | +10%                | Augmenter la base d'utilisateurs    |
| Adhésion de producteurs alimentaires       | Monitoring          | 4/mois              | Augmenter le réseau de fournisseurs |
| Délai moyen de parution                    | Monitoring          | Moins d'une semaine | Améliorer la réactivité             |

## Accords de service pour l'architecture

| SLO (Service Level Objective)                           | SLI (Service Level Indicator)  | SLA (Service Level Agreement)   |
|---|--|---|
| Disponibilité de 99.9%                                  | Taux de disponibilité : Pourcentage de temps pendant lequel le service est opérationnel  | Le service doit être disponible 99.9% du temps chaque mois.   |
| Résolution des incidents critiques en moins de 4 heures | Temps moyen de résolution (MTTR) : Moins de 30 minutes pour les incidents critiques      | Les incidents critiques doivent être résolus en moins de quatre heures.   |
| Taux d'erreur des transactions inférieur à 0.1%         | Taux d'erreur : Pourcentage de requêtes échouées par rapport au nombre total de requêtes | Le taux d'erreur des transactions ne doit pas dépasser 0.1%.  |
| Temps de chargement des pages de moins de 3 secondes    | Latence : Temps moyen de chargement des pages  | Les utilisateurs doivent pouvoir se connecter à la plateforme avec un accès spécifique correspondant à leur profil.   |
| Détection des incidents en moins de 5 minutes           | Temps de détection des incidents : Temps moyen de détection des incidents                | La nouvelle architecture doit faciliter l'intégration de nouvelles solutions fournies par des partenaires ou développées en interne, et ces intégrations doivent être facilement réversibles. |
| Maintenance planifiée                                   | Annonce 48h à l'avance   | Maintenance avec durée maximale de 4 heures par mois.   |

## Personnes approuvant ce plan

| Valideur         | Domaine de responsabilité | Date |
|------------------|---------------------------|------|
| Ash Callum       | Direction générale        |      |
| Natasha Jarson   | Direction technique       |      |
| Christina Orgega | Marketing                 |      |
| Daniel Anthony   | Produit                   |      |