

Module Agile – 2023

day 2

Programme

MODULE AGILE

JOUR 1

Rappel des principes de l'Agilité et Scrum

Kanban

JOUR 2

Les différents concepts liés à la planification et à l'évaluation du travail

Objectives and Key Results (OKR)

JOUR 3

Quand l'Agilité à l'échelle s'invite dans le monde de l'entreprise

Découvrez le Management 3.0, une approche révolutionnaire qui favorise la collaboration, l'agilité et

L'innovation

La gestion du backlog produit

JOUR 4

QCM

Soutenance projet en groupe

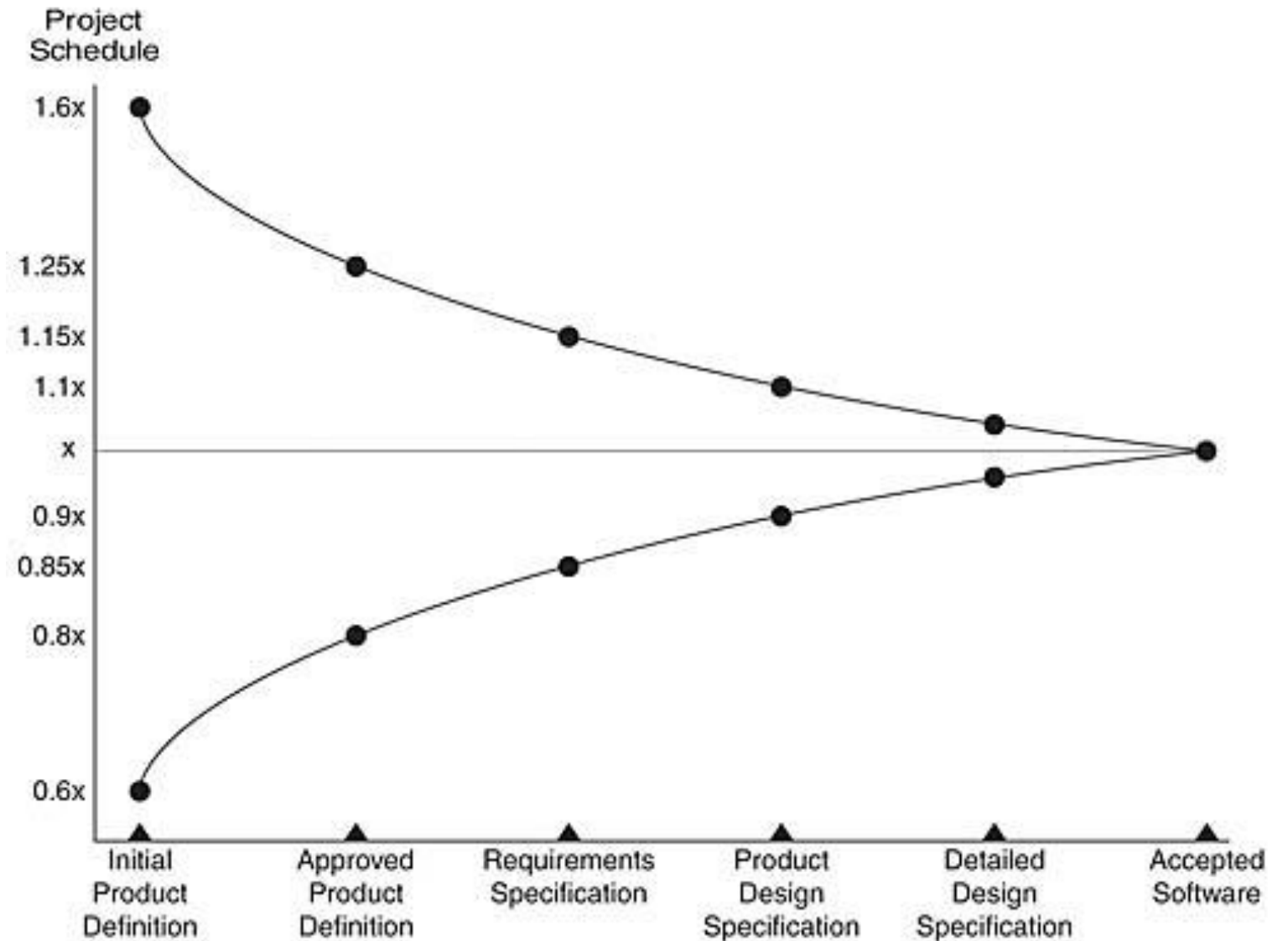


Le retour d'expérience

La planification du travail en informatique c'est quoi ?



Le cône d'incertitude dans la gestion de projet "Waterfall"



Le cône d'incertitude de Boehm

Mais pourquoi planifier ?

Réduire les risques

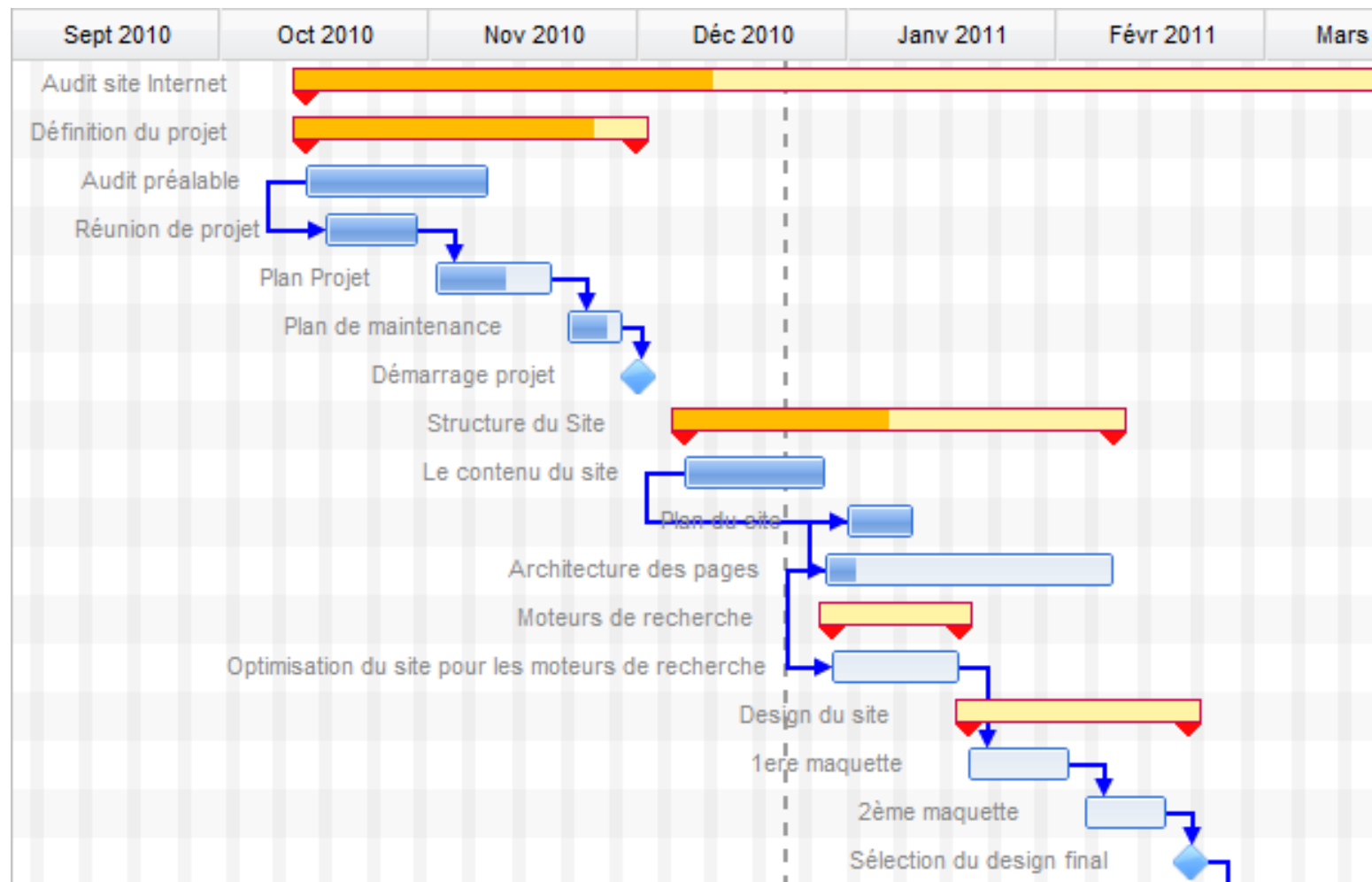
Réduire l'incertitude

Améliorer la prise de décision

Créer de la confiance

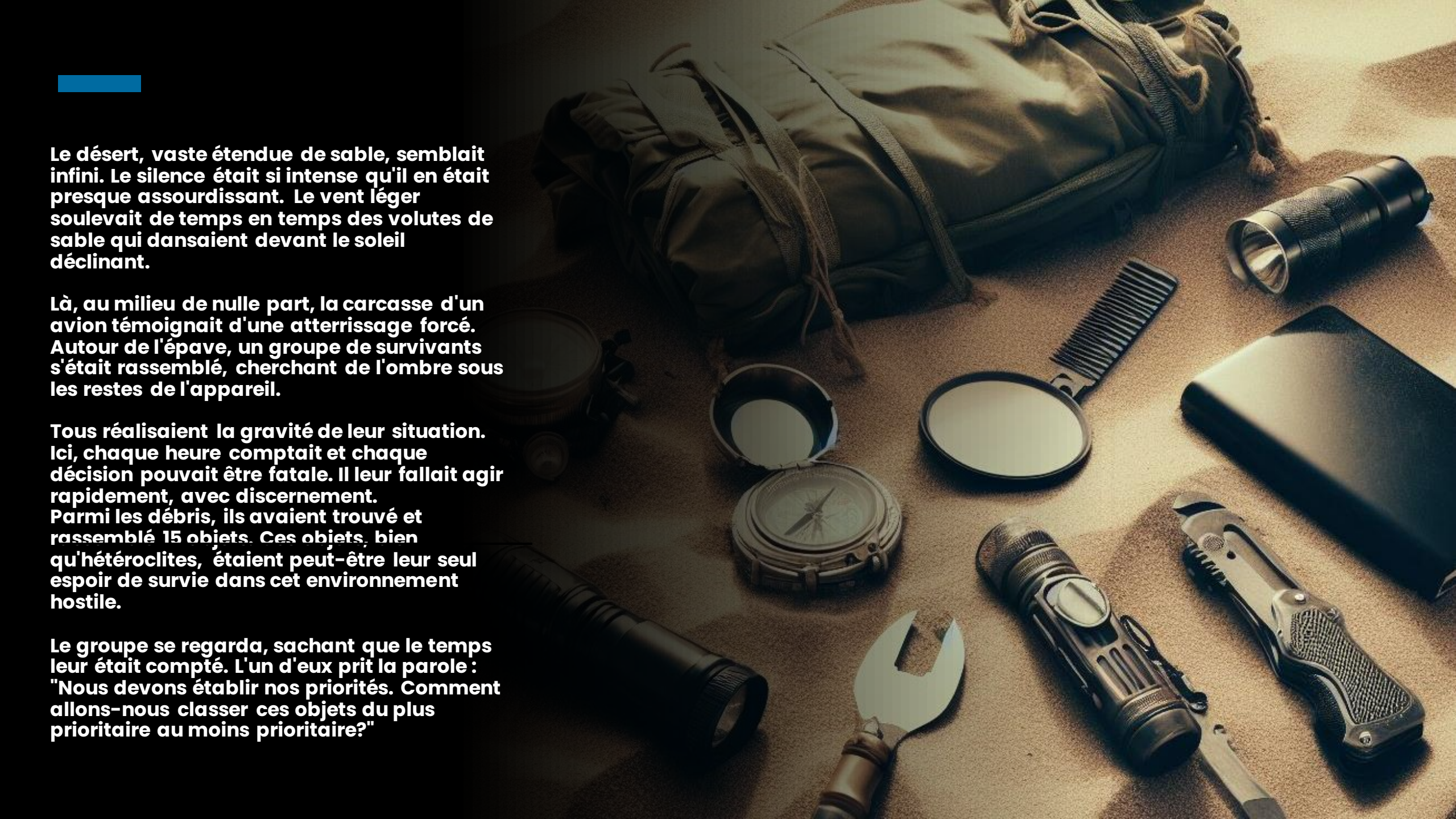
Transmettre des informations

La planification avec Gantt



Perdus dans le desert





Le désert, vaste étendue de sable, semblait infini. Le silence était si intense qu'il en était presque assourdissant. Le vent léger soulevait de temps en temps des volutes de sable qui dansaient devant le soleil déclinant.

Là, au milieu de nulle part, la carcasse d'un avion témoignait d'un atterrissage forcé. Autour de l'épave, un groupe de survivants s'était rassemblé, cherchant de l'ombre sous les restes de l'appareil.

Tous réalisaient la gravité de leur situation. Ici, chaque heure comptait et chaque décision pouvait être fatale. Il leur fallait agir rapidement, avec discernement. Parmi les débris, ils avaient trouvé et rassemblé 15 objets. Ces objets, bien qu'hétéroclites, étaient peut-être leur seul espoir de survie dans cet environnement hostile.

Le groupe se regarda, sachant que le temps leur était compté. L'un d'eux prit la parole : "Nous devons établir nos priorités. Comment allons-nous classer ces objets du plus prioritaire au moins prioritaire?"

Liste des objets

- Une paire de lunettes de soleil
- Un parachute
- Un kit d'urgence avec pansement
- Des bouteilles de vodka
- De l'eau
- Des manteaux
- Un livre : l'encyclopédie de la vie sauvage dans le désert
- Un couteau Suisse
- Une carte aérienne de la région
- Une lampe de poche
- Un miroir pour se maquiller
- Un pistolet 45 chargé
- Une boussole
- Un pancho en plastique contre la pluie
- Une boîte de comprimés de sel

Vous devez individuellement réaliser votre propre liste d'objets priorités et l'écrire (papier ou numérique)

De l'avis des experts, l'équipement nécessaire à une personne perdue dans le désert se compose d'objets pour signaler sa présence, boire et se protéger du soleil. Les objets d'orientation ne sont pas très utiles. Par conséquent, en fonction de l'utilité première des objets, voici le classement effectué par ces experts :

- 1 Un miroir pour se maquiller**
- 2 Des manteaux**
- 3 De l'eau**
- 4 Une lampe de poche**
- 5 Un parachute**
- 6 Un couteau Suisse**
- 7 Un pancho en plastique**
- 8 Un pistolet 45 chargé**
- 9 Une paire de lunettes de soleil**
- 10 Un kit d'urgence avec pansement**
- 11 Une boussole**
- 12 Une carte aérienne de la région**
- 13 Un livre : l'encyclopédie de la vie sauvage dans le désert**
- 14 Des bouteilles de vodka**
- 15 Une boîte de comprimés de sel**

Mode de calcul de la valeur d'une liste : cumuler les écarts de priorités par comparaison avec la liste des experts de la survie (exemple : un objet priorisé à 5 alors que les experts le priorisent à 9 fait cumuler $9 - 5 = 4$ points ; un objet priorisé à 5 alors que les experts le priorisent à 1 fait cumuler $5 - 1 = 4$ points)

Valeur totale d'une liste :

- De 0 à 25 : excellent**
- De 26 à 40 : bon**
- De 41 à 55 : moyen**
- De 56 à 70 : faible**
- De 71 à 112 : très faible**

Comparer les scores individuels de chacun, surtout les plus élevés, avec le score des experts. Comparer la moyenne des scores individuels. Comparer le score de l'équipe.

P.S. : Si jamais cela vous arrivait... il faut savoir que la plupart des sauvetages ont lieu durant les 36 premières heures suivant un crash et que l'on peut survivre sans eau et sans nourriture durant une telle période. Signaler votre présence aux opérations de secours doit être votre première priorité.

Pause



Story point



Story Point

Les Story Points sont une unité de mesure utilisée pour exprimer la taille globale d'une User Story, d'une fonctionnalité ou d'un autre type de travail.

Lorsque nous estimons avec des Story Points, nous attribuons une valeur en points à chaque élément.

Les valeurs brutes que nous attribuons ne sont pas importantes. Ce qui compte, ce sont les valeurs relatives.

Story Point : deux approches pour commencer

La première approche consiste à sélectionner une Story que vous considérez comme l'une des plus petites sur lesquelles vous allez travailler et à déterminer qu'elle vaut 1 Story Point.

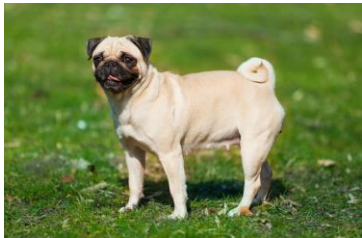
La seconde approche consiste à sélectionner une Story qui semble être de taille moyenne et à lui attribuer un nombre qui se situe au milieu de la gamme de points que vous prévoyez de traiter.

Story Point : exercice

0	1/2	1	2	3	5
8	13	20	40	100	?

Vous devez faire une estimation du poids des chiens en Story Point :

Carlin



**Golden
Retriever**



**Border
Collie**



**Bulldog
anglais**



Beagle



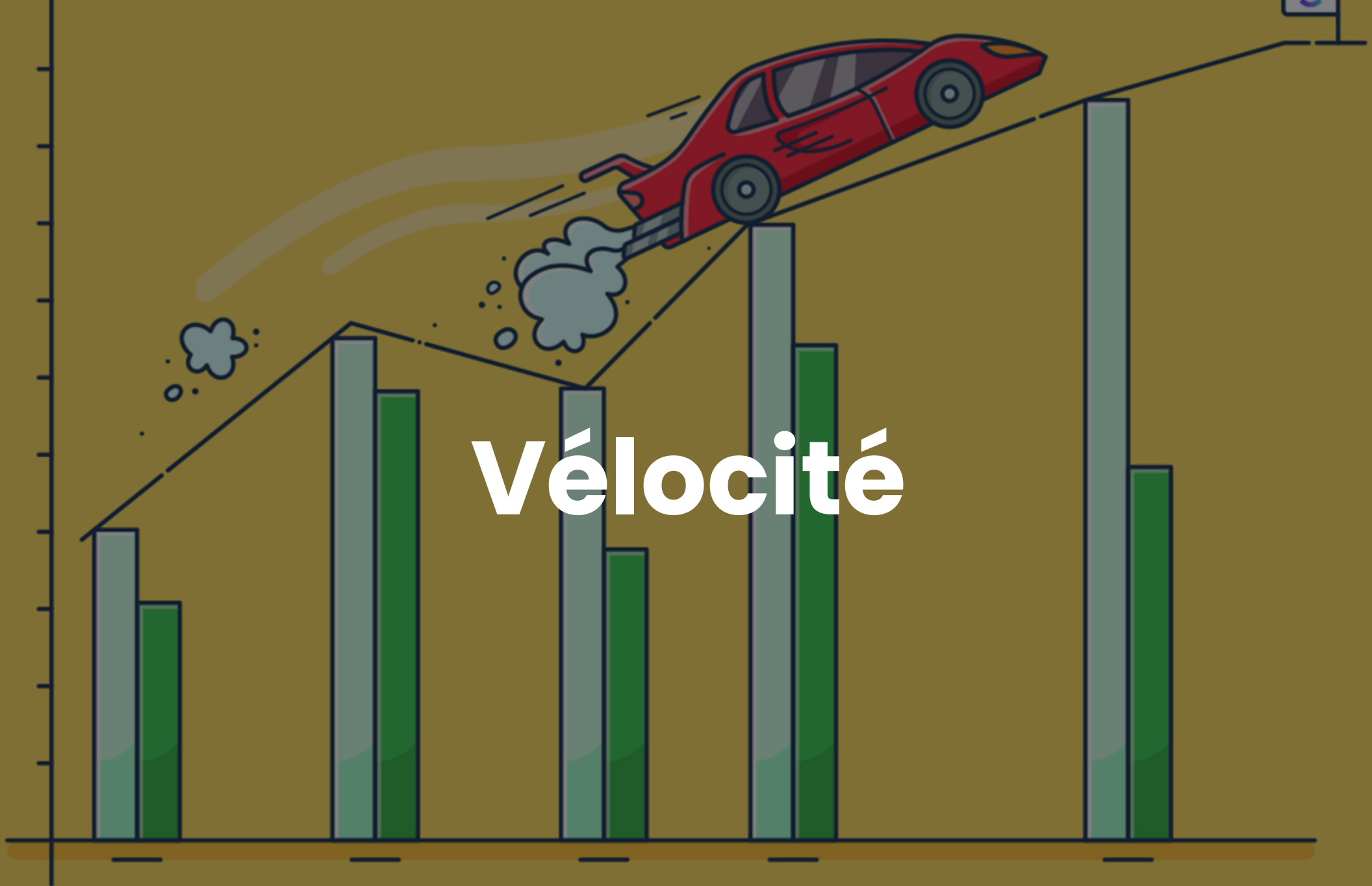
Chihuahua



**Saint
Bernard**



Vélocité



Vélocité

La vélocité est une mesure du taux de progression d'une équipe.

Elle est calculée en additionnant le nombre de Story Points attribués à chaque User Story que l'équipe a terminée pendant l'itération.

Si l'équipe termine trois Stories, chacune estimée à 5 Story Points, leur vélocité est de 15.

Si l'équipe termine deux Stories de 5 points, leur vélocité est de 10. Si une équipe a terminé 10 Story Points lors de la dernière itération, notre meilleur pari est qu'elle terminera 10 Story Points lors de cette itération.

Puisque les Story Point sont des estimations de taille relative, cela sera vrai qu'ils travaillent sur deux Stories de 5 points ou cinq Stories de 2 points.



Vélocité

Comment se lancer ?



Poker planning



Poker planning

Introduction : Le Poker Planning aide les équipes à parvenir à un consensus sur la quantité de travail impliquée dans chaque élément du backlog, en encourageant la discussion et la réflexion collaborative.

Processus :

- **Préparation** : L'élément du backlog a été présenté à l'équipe.
- **Estimation** : Chaque membre de l'équipe reçoit un ensemble de cartes représentant des valeurs d'estimation (souvent une séquence de Fibonacci modifiée : 0, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 20, etc.).
- **Discussion** : Pour chaque User Story, les membres de l'équipe sélectionnent secrètement une carte représentant leur estimation de la complexité de la tâche.
- **Révélation** : Les estimations sont révélées simultanément. Si les estimations varient largement, une discussion est menée pour comprendre les raisonnements divergents, et une nouvelle estimation peut être faite.
- **Consensus** : L'équipe continue à estimer et à discuter jusqu'à ce qu'un consensus soit atteint sur la complexité de chaque User Story.

Objectifs : Le Poker Planning vise à encourager la communication entre les membres de l'équipe, à exposer les différentes perspectives et à aider l'équipe à comprendre la portée du travail de manière plus précise.

Poker planning : mes conseils

Lors de vos estimations, prenez en compte ces 3 éléments :

- **Complexité**
- **Temps**
- **Expérience**

Des outils numériques sont disponibles quand on est en télétravail

N'allez pas dans le détail de la technique si vous êtes tous d'accord sur l'estimation

**La majorité l'emporte n'est pas souvent la bonne solution.
Discuter avant de valider l'estimation**

Faites attention à l'effet d'ancrage

Une estimation est fausse par nature

Basez-vous sur vos développements précédents et, par conséquent, sur vos expériences, pour enrichir la conversation

WSJF (Weighted Shortest Job First)

Définition : WSJF est une méthode de priorisation utilisée dans le cadre du Scaled Agile Framework (SAFe) pour aider les équipes à identifier et à prioriser les travaux les plus cruciaux.

$$\text{WSJF} = \frac{\text{Cost of Delay (relative)}}{\text{Job Size (relative)}}$$

Composants :

- **Cost of Delay** : La valeur ou le bénéfice perdu si le travail n'est pas réalisé.
- **Job Size** : Le temps nécessaire pour compléter le travail.

$$\text{Cost of Delay} = \text{User - Business Value} + \text{Time Criticality} + \text{Risk Reduction and/or Opportunity Enablement}$$

Composants :

- **User – Business Value** : La valeur que les utilisateurs obtiennent de la fonctionnalité.
- **Time Criticality** : L'avantage concurrentiel ou la valeur monétaire que l'organisation obtient.
- **Risk Reduction / Opportunity Enablement** : Les risques associés à la non-conformité réglementaire ou les opportunités ratées.

WSJF en exemple

$$\text{WSJF} = \frac{\text{Cost of Delay (relative)}}{\text{Job Size (relative)}}$$

$$\text{Cost of Delay} = \text{User - Business Value} + \text{Time Criticality} + \text{Risk Reduction and/or Opportunity Enablement}$$

Jobs	User – business value	Time criticality	RR OE Values	CoD	Job Size	WSJF
Amélioration de la Sécurité	13	8	5	26	3	8.67
Optimisation de l'Interface Utilisateur	8	3	2	13	5	2.6
Intégration d'une Nouvelle Technologie	5	5	8	18	8	2.25

WSJF en exemple

Jobs	User – business value	Time criticality	RR OE Values	CoD	Job Size	WSJF
Optimisation du Temps de Chargement						
Intégration de Paiement Mobile						
Mise en Place d'un Système de Notifications						
Gestion Améliorée des Erreurs						
Automatisation des Tests						
Mise à Jour de la Documentation Technique						
Intégration d'Analytiques Avancées						

Le no-estimate

Définition : Le « No Estimate » constitue une approche organisationnelle en Agile, où les développeurs progressent sans estimer le temps requis pour chaque tâche ou fonctionnalité.

L'essentiel réside dans le découpage minutieux des fonctionnalités et leur priorisation, tout en collaborant étroitement avec les parties prenantes et les utilisateurs finaux.

Cette approche privilégie la communication et la collaboration en équipe plutôt que l'évaluation du temps ou des coûts.

L'ambition est de livrer des fonctionnalités de façon régulière et soutenue, en mettant l'accent sur la valeur apportée à l'utilisateur final. Le temps épargné en évitant les estimations est redirigé vers la conception du produit ainsi que vers l'amélioration de la qualité de sa réalisation.



OKR





OKR pour Objectives and Key Results

Les OKR (Objectifs et Résultats Clés) aident les employés à travailler ensemble,

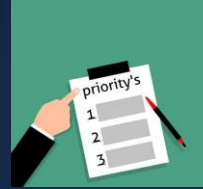
à concentrer leurs efforts et à faire progresser l'organisation.

Les résultats clés sont utilisés pour définir ce que signifie atteindre des objectifs larges et qualitatifs,

et les impératifs tels que "faire mieux" sont transformés en indicateurs clairs et mesurables.

Ben Lamorte

Les bénéfices recherchés



Prioriser

Définir et se concentrer sur les priorités qui contribuent à atteindre les objectifs.



Aligner

Répondre à la mission de l'entreprise, progresser vers la vision. Aligner stratégie, tactique et opérationnel. Rendre autonome.



Engager

Faciliter l'engagement par la définition collaborative des objectifs et la transparence.



Piloter

Suivre l'exécution de la stratégie. Evaluer la progression vers l'objectif. S'améliorer.



Responsabiliser

Motiver par le sens, des objectifs ambitieux et l'autonomie. Un engagement et une implication de tous dans l'atteinte des objectifs.

Plusieurs exemples

Google :



Le succès de Google grâce aux OKR est peut-être l'un des exemples les plus célèbres.

Google a utilisé des OKR lors du développement du navigateur Chrome. Pour amener le type de vitesse qui refléterait une expérience Web harmonieuse, Larry Page et Sergei Brin ont écrit l'OKR « Nous devrions faire en sorte que naviguer sur le Web soit aussi rapide que de feuilleter un magazine. »

L'un des OKR de l'équipe Chrome était de faire fonctionner JavaScript 10 fois plus rapidement. Avec l'aide du bon ingénieur, Lars Bak, en deux ans, JavaScript fonctionnait 20 fois plus rapidement dans Chrome.

Intel :



Intel est largement reconnu pour son utilisation des OKRs (Objectives and Key Results ou Objectifs et Résultats Clés) principalement parce que c'est là que le concept a vraiment pris racine sous la houlette d'Andy Grove, l'un des pionniers des OKRs.

Grove a supervisé la transition d'Intel des puces mémoire aux microprocesseurs, ce qui a augmenté la puissance et réduit le coût des PC, entraînant une adoption massive des ordinateurs personnels et des smartphones. Cette transition a été facilitée et mesurée grâce à l'adoption des OKRs, ce qui a aidé Intel à augmenter ses revenus de 1,9 milliard de dollars à 26 milliards de dollars.

Mais concrètement cela donne quoi ?

Contexte :

Supposons que vous soyez le responsable marketing d'une entreprise qui vend des produits éco-responsables. Vous avez remarqué que les ventes en ligne sont en baisse et vous souhaitez les augmenter pour rester compétitif sur le marché. Après avoir analysé les données, vous estimez que l'amélioration du trafic sur le site web et l'engagement des clients sur les réseaux sociaux peuvent contribuer à augmenter les ventes en ligne.

Objectif :

Devenir un leader reconnu dans l'offre d'une expérience d'achat en ligne éco-responsable.

Résultat clé:

Augmenter le trafic sur le site web de 30%

- Mettre en place une campagne de référencement (SEO) pour améliorer le classement du site dans les résultats de recherche.
- Lancer des campagnes publicitaires payantes ciblées pour attirer plus de visiteurs sur le site.
- Collaborer avec des influenceurs écologiques pour promouvoir le site web et les produits.

Résultat clé:

Améliorer l'engagement des clients sur les réseaux sociaux de 25%

- Créer et publier régulièrement du contenu attrayant et informatif sur les produits éco-responsables.
- Organiser des concours et des giveaways pour encourager la participation des clients.
- Répondre rapidement aux commentaires et aux messages des clients pour bâtir une communauté engagée.

← Initiative

OKR et KPI quelle différence ?

Les OKR (Objectives and Key Results) et les KPI (Key Performance Indicators) sont deux méthodologies utilisées dans le management pour suivre la performance et les progrès vers des objectifs. Cependant, elles servent des buts différents et sont utilisées de manière différente :

OKR :

- Focus sur l'atteinte d'objectifs ambitieux et mesurables.
- Revus trimestriellement ou annuellement.
- Encouragent l'alignement et la collaboration entre équipes.

KPI (Key Performance Indicators) :

- Mesurent la performance actuelle par rapport à des standards ou objectifs établis.
- Suivis en continu ou mensuellement.
- Plus axés sur l'évaluation de la performance individuelle ou d'équipe.

En résumé, les OKR sont plus orientés vers le changement et l'amélioration, tandis que les KPI sont plus axés sur le suivi de la performance et le maintien des normes opérationnelles. Les deux méthodologies peuvent être utilisées en complément l'une de l'autre pour obtenir une vue complète de la performance et de la progression vers les objectifs à long terme.

Comment écrire un bon objectif ?

Les bonnes pratiques :

Significatif pour l'équipe et l'organisation

Atteignable, un bon équilibre entre ambition et réalisme

Qualitatif

Spécifique

Influencable par l'équipe et avec un responsable de l'objectif,

Et avec une date de fin, généralement la fin du cycle.

Améliorer la Satisfaction

Client : Établir un dialogue continu avec les clients pour comprendre et répondre à leurs besoins, sous la responsabilité du Chef du Service Client, d'ici la fin du prochain trimestre.

Renforcer la Culture

d'Innovation : Initié et cultivé un environnement où les idées novatrices sont encouragées et explorées, sous la responsabilité du Responsable de l'Innovation, d'ici la fin du cycle actuel.

Optimiser l'efficacité

opérationnelle : Améliorer la fluidité et l'efficacité des processus opérationnels pour répondre plus rapidement aux demandes des clients, sous la responsabilité du Chef des Opérations, d'ici la fin du prochain trimestre.

Comment écrire un bon résultat clé ?

Les bonnes pratiques :

Mesurable

Aspirationnel et positif

Par exemple, remplacer « Réduire le taux d'erreur » par « Augmenter la robustesse »

Spécifique

Influencable par l'équipe et avec un responsable du résultat clé,

Et avec une date de fin, généralement la fin du cycle.

**Métrique
cible**



Augmenter les ventes les ventes d'extension de garantie de 15% à 28%, sous la responsabilité du chef de rayon, d'ici la fin du mois.

Atteindre une satisfaction utilisateur de 70%, sous la responsabilité du Product Owner, dans le trimestre.

Référence



Lancer l'application dédié aux professionnels, par l'équipe marketing en fin de semaine.



Jalon

Pour ne pas faire d'erreur !

- Trop d'OKR
- Pas assez ambitieux / motivant
- Trop générique
- Sans impact business ou organisationnel
- Non mesurable
- Pas de suivi



A vous de jouer !

Contexte :

Vous êtes sur le point d'entrer dans l'univers passionnant de l'entrepreneuriat en créant votre propre startup. La nature, le secteur, et la mission de cette startup sont entièrement à votre discrétion. Cela peut être une entreprise technologique visant à simplifier la vie quotidienne, une initiative écologique pour combattre le changement climatique, ou toute autre idée innovante qui répond à un besoin ou résout un problème spécifique dans la société.

Votre tâche consiste à conceptualiser cette startup, définir sa mission principale et établir des Objectifs et Résultats Clés (OKR) pertinents qui aideront votre startup à atteindre ses premiers jalons importants.

Conceptualisation de la Startup

- Formez des groupes de 4-6 personnes.
- Choisissez un secteur d'activité et définissez la mission de votre startup.

Établissement des OKR :

- Chaque groupe doit établir plusieurs Objectifs et plusieurs Résultats Clés qui guideront votre startup vers le succès.

Présentation :

- Chaque groupe présentera sa startup et ses OKR devant la classe.
- Expliquez comment vos OKR contribueront à la mission de votre startup et comment ils seront mesurés.

Feedback :

- Après chaque présentation, les autres groupes et l'instructeur fourniront des feedbacks constructifs.

Note :

Soyez créatifs, innovants, et assurez-vous que vos OKR sont alignés avec la mission de votre startup, sont spécifiques, mesurables, atteignables, pertinents, et limités dans le temps.

Pause



Jira





Présentation Jira et Confluence

Kahoot

