

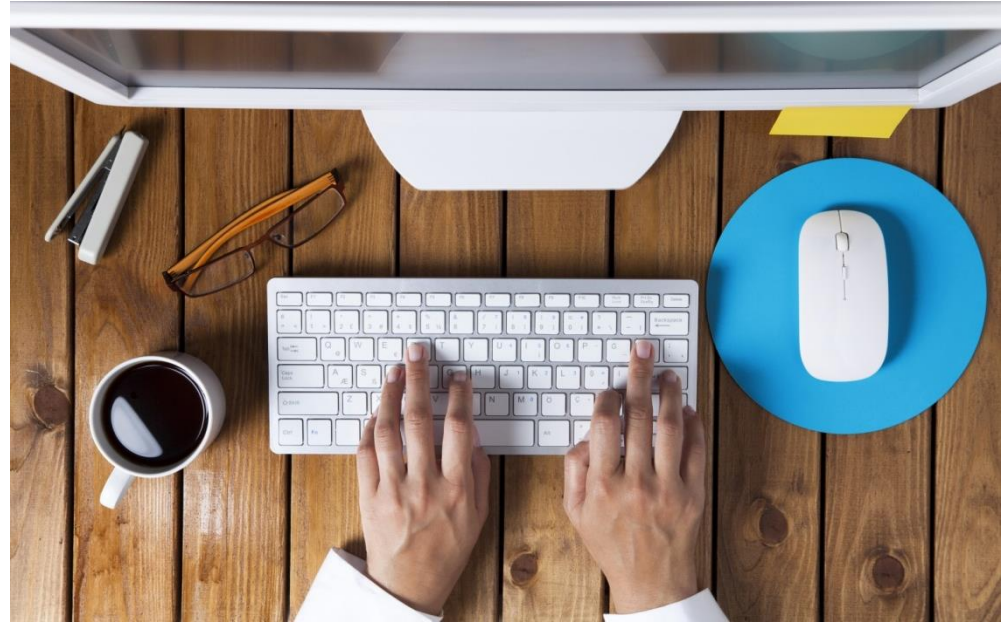
Méthodes agiles

Méthode SCRUM



Conduite de projet agile

La Vision du client



Stratégie et Vision

- La Vision représente la cible fonctionnelle et le but stratégique que le client souhaite atteindre.
- Ces étapes représentent les périmètres fonctionnels qui requièrent des réponses en termes de dates et de calendrier.
Le Product Owner est en charge des travaux de planification visant à exprimer les dates clés attendues par le client.
- La Vision permet d'aider le client à construire les étapes intermédiaires qui seront nécessaires pour atteindre sa cible fonctionnelle.
- Ces réponses en termes de dates et de calendrier peuvent être demandées au Product Owner si ce dernier dispose d'un Product backlog priorisé et évalué.

Stratégie et Vision

- La profondeur de la description fonctionnelle du backlog et la qualité de rédaction des stories sont les prérequis pour le calcul de ces réponses.

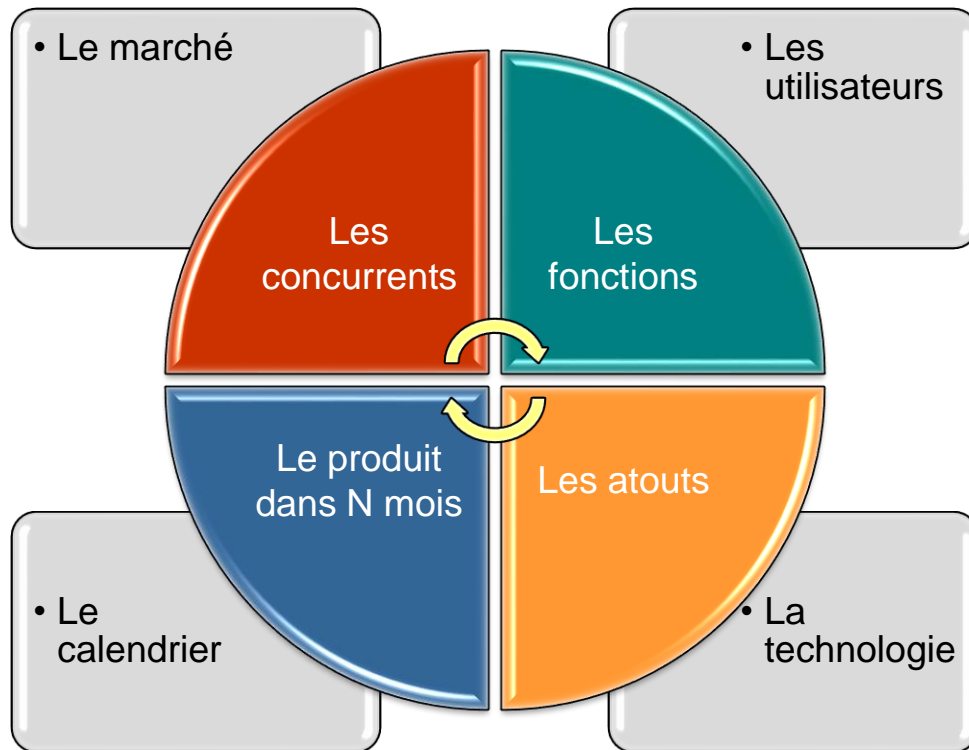
Ces calculs sont des calculs de planification.

- La planification est un exercice que le Product Owner doit maîtriser afin de permettre au client de prendre les bonnes décisions.

- L'absence de profondeur du Product Backlog rend difficile, voire impossible la détermination des dates clés du projet agile.

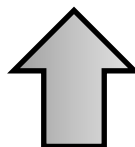
- Un Product Backlog sans profondeur fonctionnelle ne donne aucune visibilité et rend aveugle le PO et le client. Seule une approche sur le court terme sera possible sans pouvoir se projeter au-delà.

La Vision



Stratégie et Vision

La Vision	Le marché	Les utilisateurs	Le calendrier	La technologie
Aujourd'hui	Quelle est la stratégie du marché ?	Quelle est ma roadmap pour satisfaire les utilisateurs ?	Quelle est ma stratégie de déploiement ?	Comment puis-je tirer profit de la technologie ?



Le Product Owner, les représentants métier et les représentants utilisateurs contribuent à alimenter la Vision du client en complément de sa lecture du marché et de ses concurrents.

Stratégie et Vision

La Vision	Le marché	Les utilisateurs	Le calendrier	La technologie
Aujourd'hui	Quelle est la stratégie du marché ?	Quelle est ma roadmap pour satisfaire les utilisateurs ?	Quelle est ma stratégie de déploiement ?	Comment puis-je tirer profit de la technologie ?
6 mois	Que font mes concurrents ?	Quels sont les premiers feedbacks des utilisateurs ?	Mon premier Rdv est-il adapté ?	Mes choix en termes de technologie ont-ils été confirmés ?

Stratégie et Vision

La Vision	Le marché	Les utilisateurs	Le calendrier	La technologie
Aujourd'hui	Quelle est la stratégie du marché ?	Quelle est ma roadmap pour satisfaire les utilisateurs ?	Quelle est ma stratégie de déploiement ?	Comment puis-je tirer profit de la technologie ?
6 mois	Que font mes concurrents ?	Quels sont les premiers feedbacks des utilisateurs ?	Mon premier Rdv est-il adapté ?	Mes choix en termes de technologie ont-ils été confirmés ?
12 mois	Le marché a-t-il évolué depuis 1 an ?	Le Produit est-il devenu mature pour les utilisateurs ?	Ma stratégie de déploiement est-elle encore adaptée ?	Une innovation est-elle disponible pour mon Produit ?

Stratégie et Vision

La Vision	Le marché	Les utilisateurs	Le calendrier	La technologie
Aujourd'hui	Quelle est la stratégie du marché ?	Quelle est ma roadmap pour satisfaire les utilisateurs ?	Quelle est ma stratégie de déploiement ?	Comment puis-je tirer profit de la technologie ?
6 mois	Que font mes concurrents ?	Quels sont les premiers feedbacks des utilisateurs ?	Mon premier Rdv est-il adapté ?	Mes choix en termes de technologie ont-ils été confirmés ?
12 mois	Le marché a-t-il évolué depuis 1 an ?	Le Produit est-il devenu mature pour les utilisateurs ?	Ma stratégie de déploiement est-elle encore adaptée ?	Une innovation est-elle disponible pour mon Produit ?
3 ans	Que sont devenus mes concurrents ?	Les utilisateurs sont-ils passés à autre chose ?	Quelle est ma nouvelle Vision ?	Mon Produit est-il devenu obsolète ?

Les méthodes agiles

Merci

