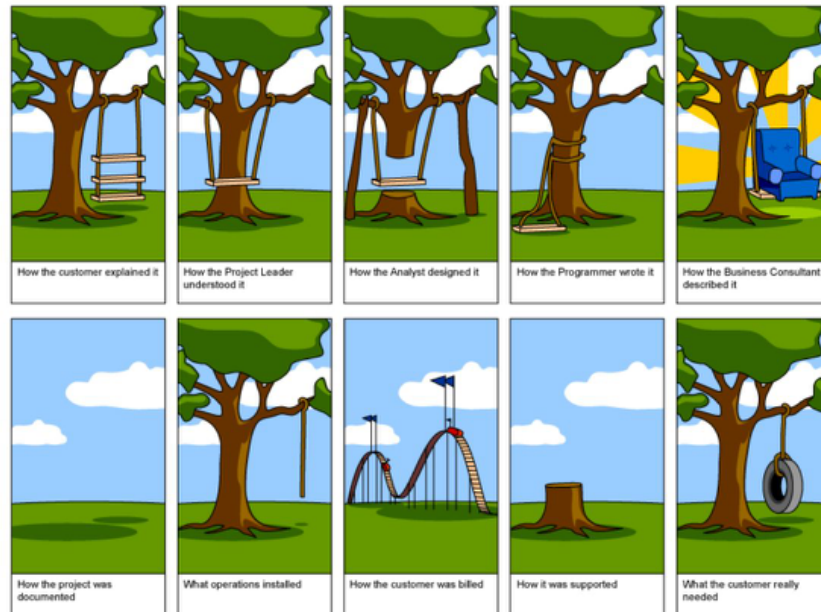




Emmanuel Bréton
15 ans d'expérience sur le terrain
5 ans de manière agile

- Dev
- PO
- Entrepreneur
- Et puis finalement Chef de projet à l'EPFL

Il était une fois...



L'histoire d'un projet débute avec les explications du client...

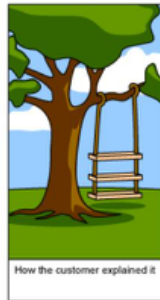
Que chacun comprend un peu différemment

Lorsque j'étais sur les bancs de l'autorium,

- 80% des projets ne voyaient jamais le jour

- 20% se retrouvaient dans l'une ou l'autre de ces cases... seul un pouiême tapait la case en bas à droite

Mon objectif aujourd'hui



- Vous révéler la clef du succès



1er Objectif

Comment s'assurer le succès ? En livrant le «bon» produit...

Qu'est ce que le bon produit ?

- qui répond au besoin
- qui est utilisable

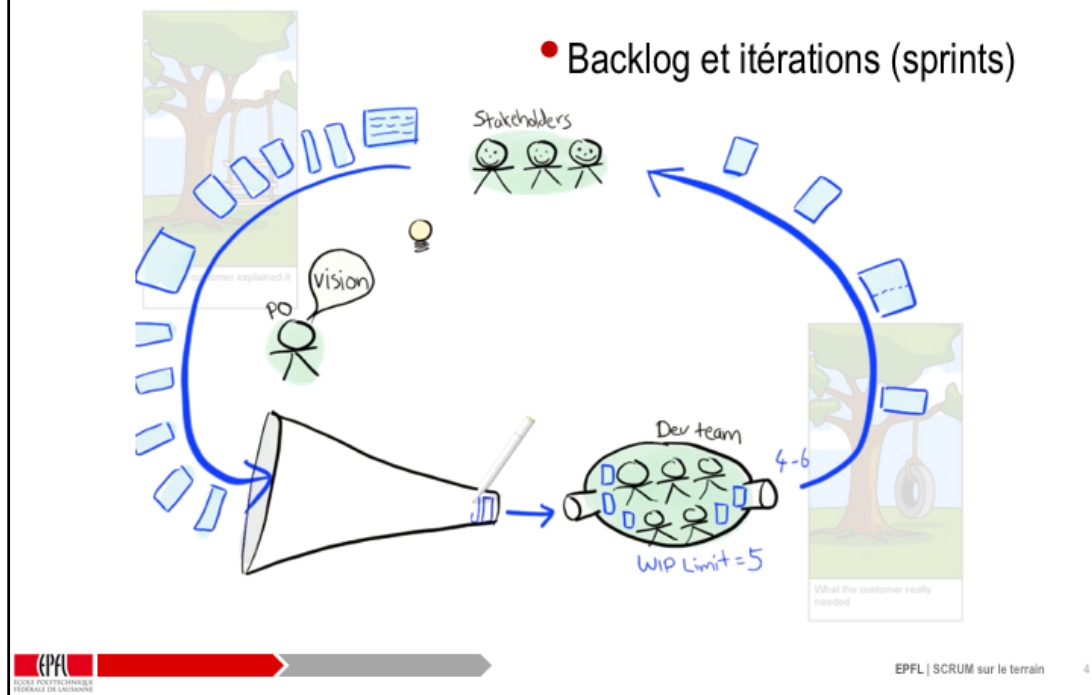
Et la difficulté c'est bien de ne pas rester bloquer dans une autre case.

Ca a été mon cas avec ibimus, mon site de voyageurs pour les voyageurs, avec le canapé doré.

Un produit tellement bien, mais tellement pas utilisé.

mais une clef, c'est pas pratique si on l'a toute seule. Sans porte ni serrure.

Vous montrer comment l'obtenir



Mon 2^{ème} objectif

A l'EPFL aujourd'hui, on fonctionne plutôt en mode traditionnel, avec quelques exceptions comme moi qui utilisent l'agile.

Mais la tendance dans l'industrie est à l'agilité:

- In 2016 survey on "Agile in the Enterprise," conducted by Gartner's Research Circle, IT leaders reported that agile is used in 37% of development initiatives.
- 14% en 2010, 22% en 2014

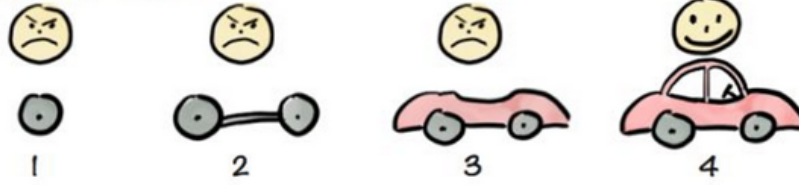
Vous avez déjà entendu parler de sprint, de backlog

Les sprints c'est la boucle.

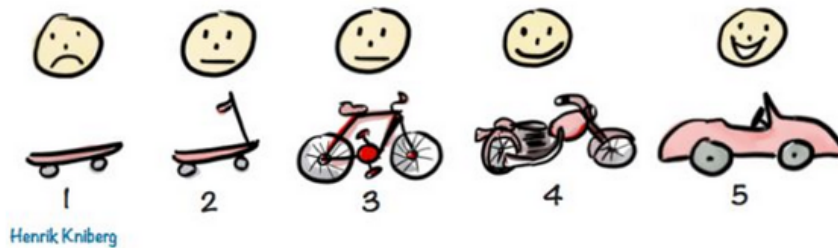
Le backlog c'est l'entonnoir, ou le cornet

Ce que vous en retirerez ? La recette miracle...

Not like this....



Like this!



Henrik Kniberg



EPFL | SCRUM sur le terrain

5

Mon 3eme et dernier objectif, c'est que vous repartiez avec quelque chose... la recette

(une clef c'est bien, une recette c'est mieux)

Vous retrouvez les itérations, et vous avez en plus la notion de produit incrémental et utilisable. A chaque itération.

Vous en avez déjà entendu parlé, normalement...

SCRUM sur le terrain : sécurisation Infoscience

120'000
publications

Equipe

Application



C'est quoi Infoscience ?

Une archive de 120'000 publications qui tourne sur deux piliers applicatifs: Invenio et Django.

Ces dernières années, l'effort avait surtout porté sur les ajouts fonctionnels, au détriment des mises à jour ou de consolidations techniques (pour rester général).

C'est donc un peu bancal, il y a «un peu» de retard à rattraper

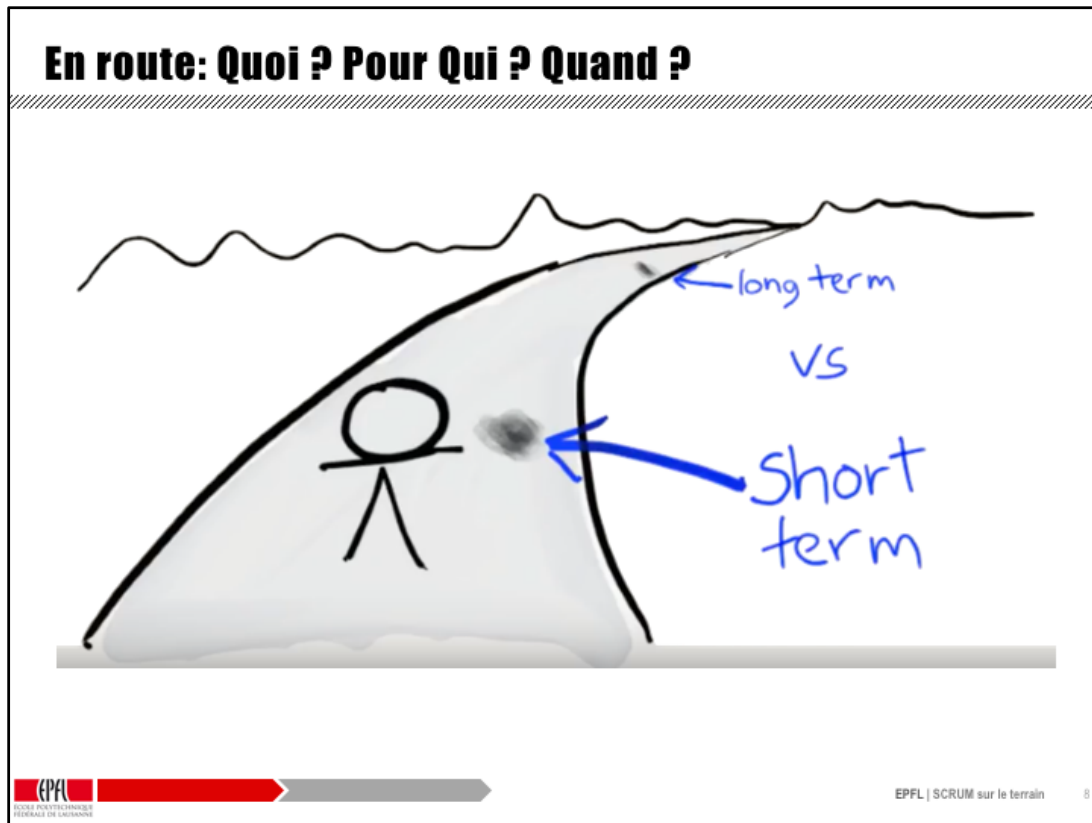
Exercice 1 - le nom

- Vous avez **3 minutes** pour vous mettre d'accord, dans chaque équipe, sur un nom.
- Ce nom sera le nom de travail de votre produit
- *Dans mon cas, je travaille sur le projet «Sécurisation (d'Infoscience)»*

Avant tout, c'est important d'avoir un nom de travail, pour fixer le projet et le sujet des discussions à venir

Et de ne pas perdre de temps à le définir.

Ce n'est pas forcément le nom du produit, il y a des équipes marketing pour ça



Quoi et Qui vont venir tout seul si vous formulez vos cas d'utilisation selon le format:

En tant que QUI je veux QUOI pour VALEUR

Le «quand» vient aussi naturellement par l'ordre des histoires dans le backlogs.

Comment livrer la valeur ? En se fixant des objectifs clairs et précis, en étant conscient des choix faits pour le court terme ou pour le long terme.

A court terme:

- réaliser des gains faciles
- livrer de la valeur au client rapidement.
- avoir son feedback au plus vite valider la valeur de ce qui est livré

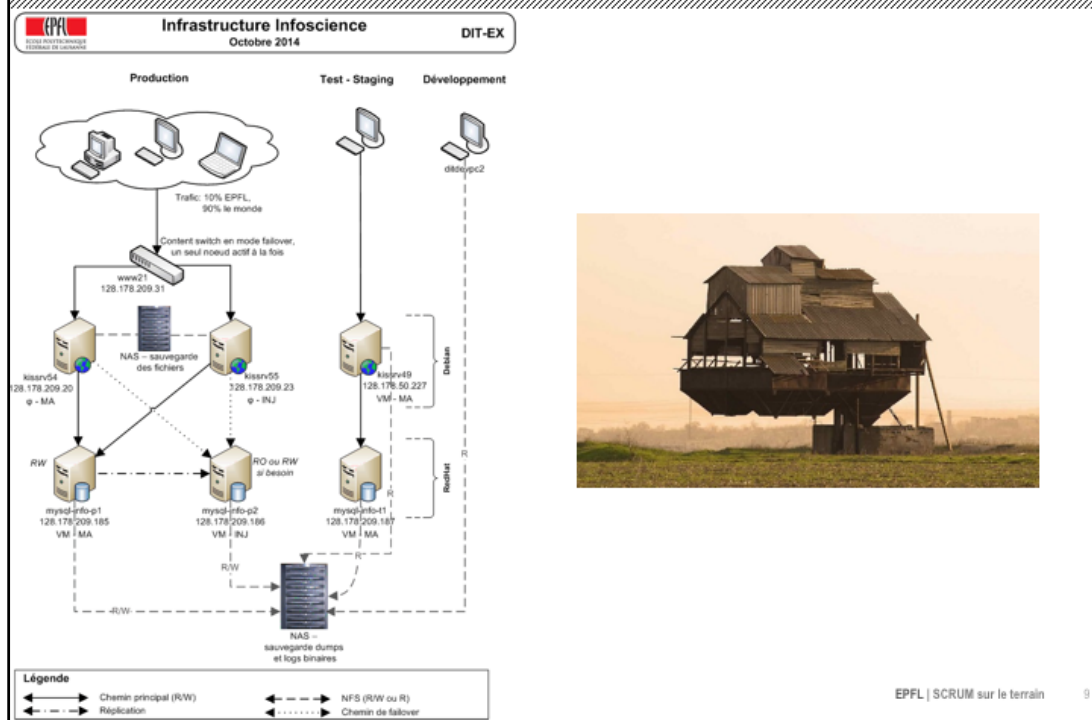
A long terme:

- Faire de la R&D
- Réaliser un investissement
- Prendre de l'avance

Pour vous, le court terme pourrait être le livrable de la prochaine itération.

Le long terme le produit final, voir son support si vous voulez le maintenir en vie. La
soutenance ? Une ligne sur votre CV ?

Sécurisation Infoscience - livrables



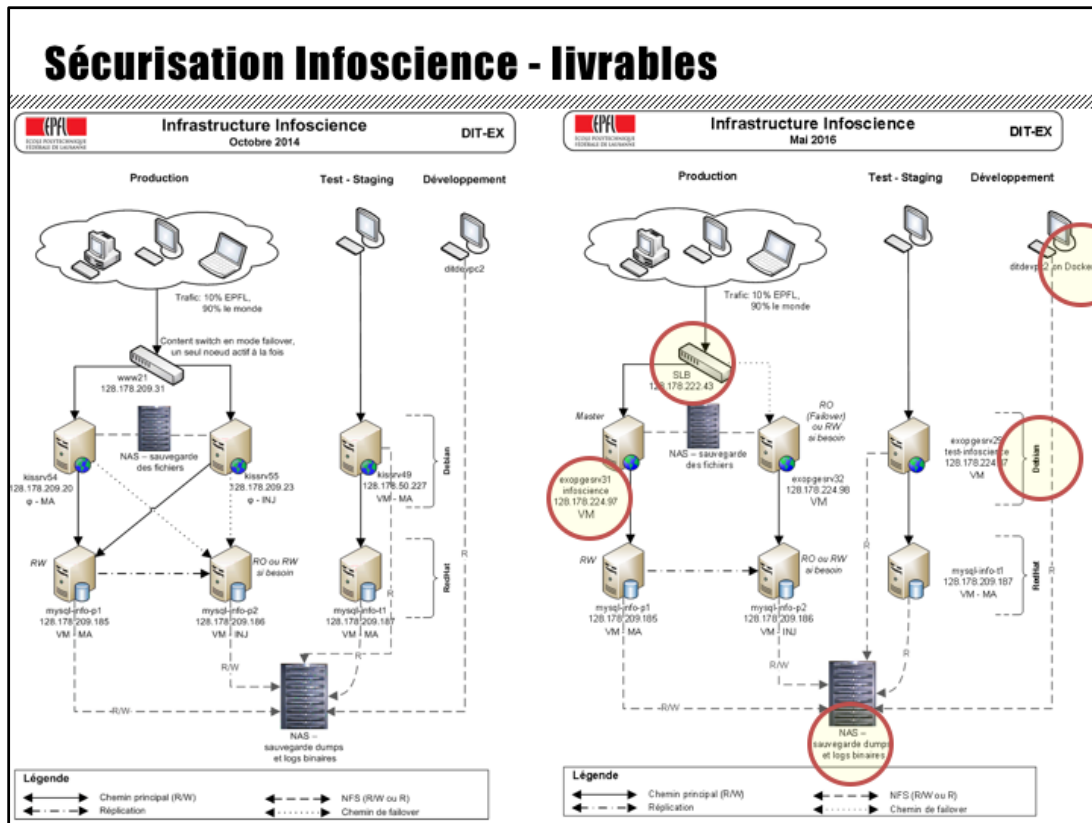
Je prends mon projet en exemple:

Les deux premières valeurs attendues concernaient la mise à jour des applications:

- Invenio
- Django

Il y a un contexte historique (un peu comme vos contraintes)... une architecture...

<description archi>



Les deux premières valeurs attendues concernaient donc la mise à jour des applications...

Et puis en cours de route, des QUI sont venus demander des QUOI...

- 1/ remplacement de la solution custom de fail-over: utilisation du SLB
- 2/ suppression des serveurs physiques : passage sur VMs
- 3/ mise à jour des OS de ces mêmes serveurs: passage sous Debian8
- 4/ changement du mode de stockage des fichiers: utilisation du NAS à 100%
- 5/ changement de l'environnement de développement: dockerisation

Le rôle du PO est de garder de cap. De trier toutes ces demandes en fonction des valeurs qu'elles apportent.

Pour garder le cap, il lui faut une vision solide... son pitch...

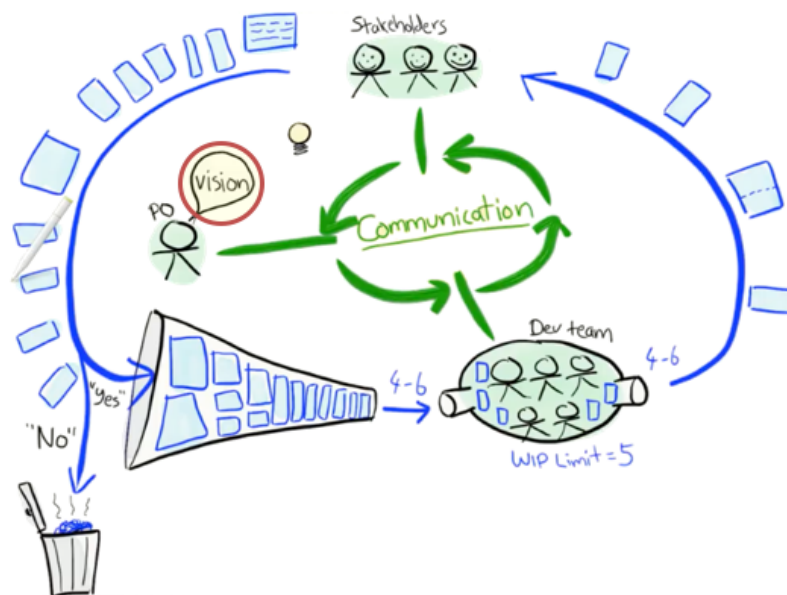
Exercice 2 - le 'pitch'

- Vous avez **5 minutes** pour vous mettre d'accord, dans chaque équipe, sur ce le point clef de votre projet. Ce qui apporte le plus de valeur... à...?
- Vous devez pouvoir l'expliquer en 30 secondes
- *Dans mon cas, le projet sécurisation comble les failles de sécurité accumulées les 10 dernières années, il ramène chaque composant d'Infoscience (DB, serveurs, frameworks) à une version supportée par la communauté ou le fournisseur.*

Dans le cas des étudiants, les éléments/objectifs que je pense trouver dans leur pitch

- jeu jouable
- contraintes établies à l'amorce du projet.
- fonctionnalités minimales discutées en cours de route.

Après le pitch (la vision), le backlog



Vous avez 1) un nom, 2) un pitch et 3) des cas d'utilisation.

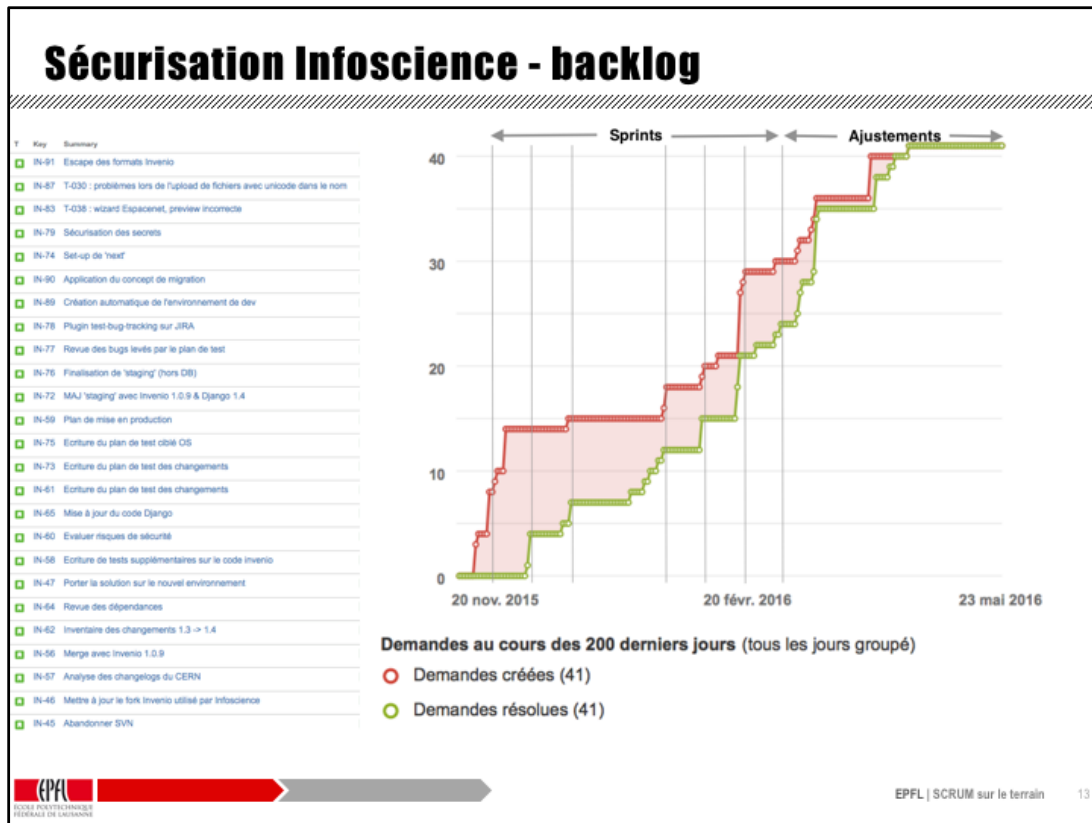
Il est temps de parler du backlog

Le backlog est un outil vivant.

C'est le résultat 1) des nouvelles idées
apportées par les clients et le PO

2) des retours sur ce qui a été livré,
grâce aux démos

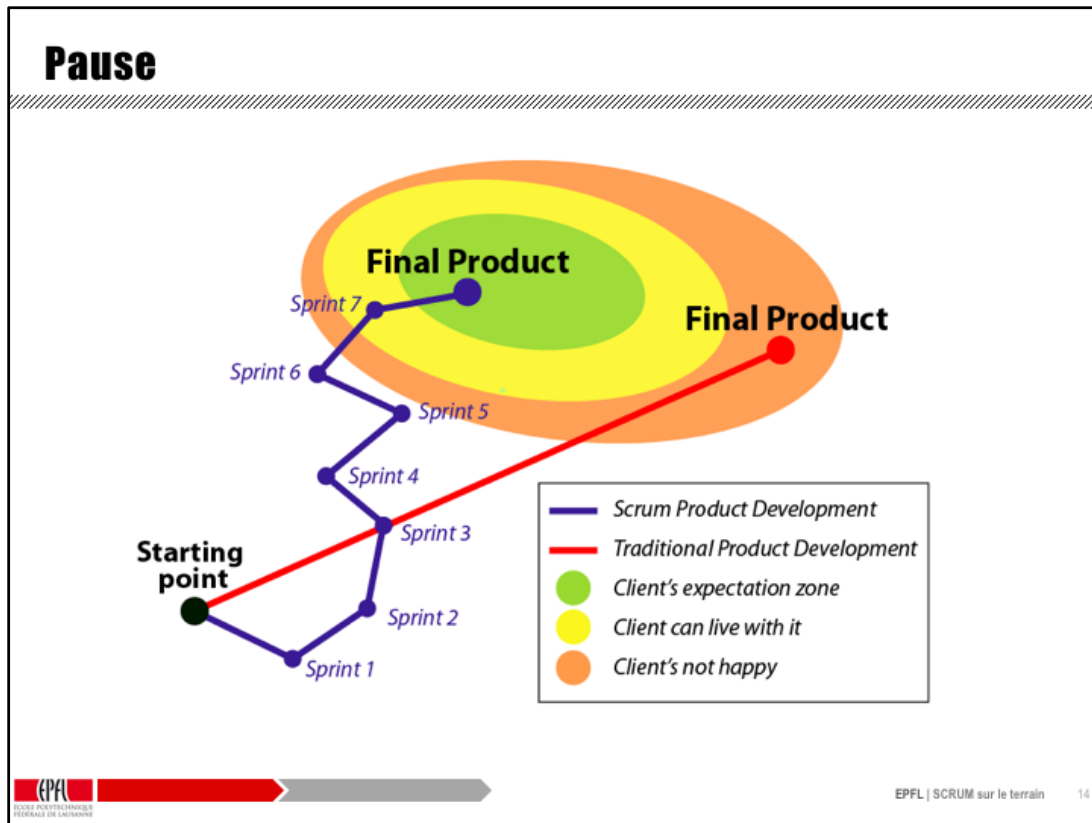
3) et surtout des négociations avec le client
par exemple Invenio 2.2? ou 1.0.9?
Sur quels points avez vous de la marge ?



Le graphique montre qu'une 15aine d'histoires ont été spécifiées à l'ouverture du projet.

Il a fallu 3 sprints pour pouvoir spécifier une autre quinzaine de demandes, et une longue période pour préparer la mise en production.

On voit bien que le produit s'affine et mûrit en cours de route...



Je les laisserai réfléchir à ce slide pendant la pause 😊

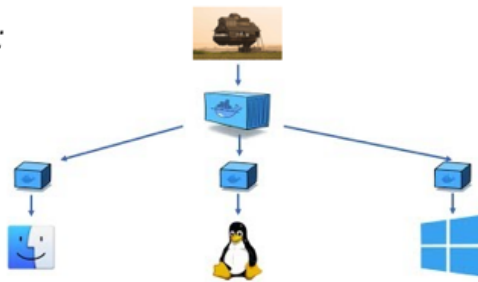
Au retour, je précise quelques points qui ne sont pas explicites:

- Temps nécessaire au démarrage
- Coût du changement
- Effet tunnel
- Implication du client

Exercice 3 - le 1^{er} livrable

- Vous avez **10 minutes** pour définir votre premier livrable. Pas de listes à puces, ou de tableau excel. Faites nous un dessin.
- Vous devez pouvoir le commenter en mettant en avant ce que vous allez réaliser

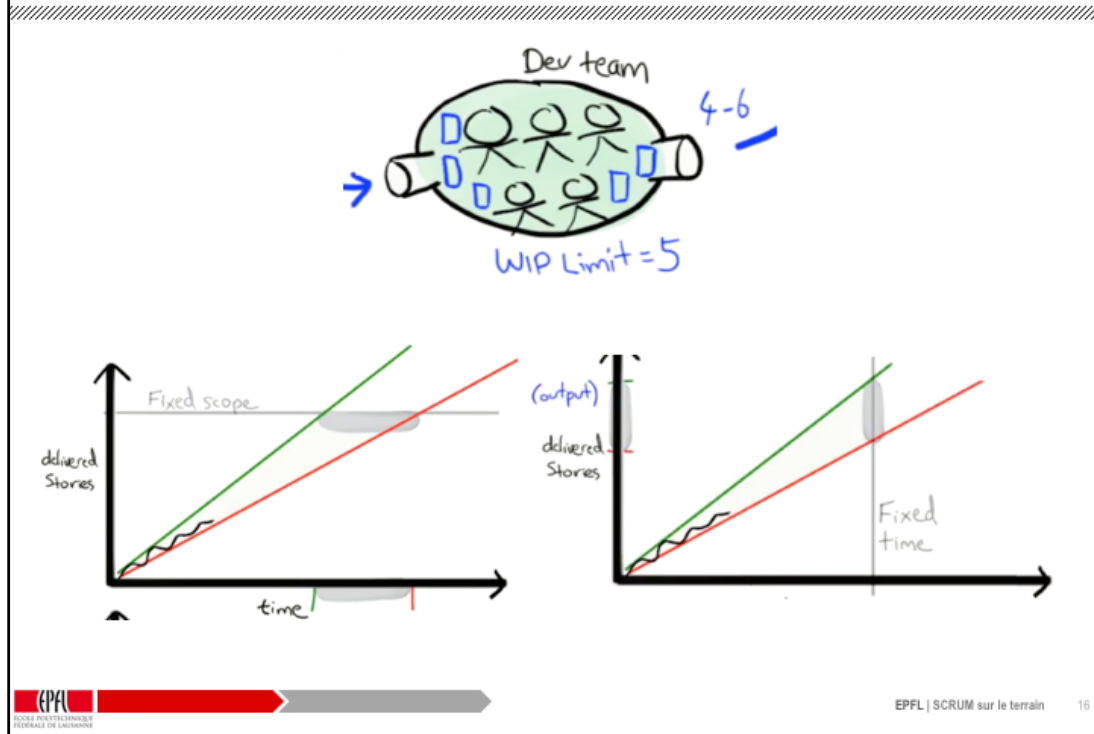
• *Dans mon cas:*



J'aimerais qu'ils façonnent concrètement leur premier livrable

Et surtout qu'ils le dessinent.

Vélocité et commitment (engagement)



Sur ce slide: des courbes de projection suivant vélocité optimiste/pessimiste. Il illustre l'utilité des estimations, et de la vélocité. Ainsi que de l'importance d'avoir des sprints réguliers et de durée fixe

Je fait en bonus je graph de la demande au père Noël.

Et le triangle cout-délai-périmètre-qualité

Exercice 4 - premier élément de la DOD

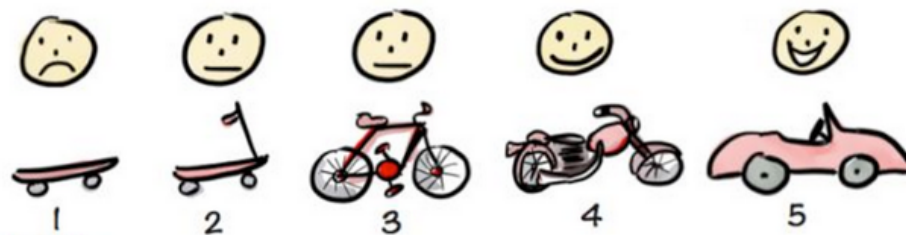
- Vous avez **3 minutes** pour reprendre votre premier livrable et formuler les tests d'acceptations
- *Un manuel doit expliquer la procédure*
- *L'application a été installée sur ubuntu et sur Mac*
- *Les tests automatiques existants doivent passer à l'issue d'une nouvelle installation.*
- *Je peux me aller sur le site (et m'y connecter) à l'issue d'une nouvelle installation*

Un exercice facile pour la fin

En bonus, je peux leur demander de faire une courbe en fonction de leurs specs (si elles sont déjà assez abouties)

En définitive, vous avez

1. Un nom de projet, un format des use cases et une méthode de priorisation
2. Une vision, un backlog et un responsable (le Product Owner)
3. Un premier livrable (votre skateboard)
4. Une façon de confronter votre progrès aux attentes du «client»
5. Un accord de livraison (Definition of Done)
6. Sans oublier bien sûr la clef du succès et la recette miracle



Conclusion, bilan de la présentation