

Contexte			
<p>1. Le client a un nouveau besoin et en discute au téléphone (30 minute) avec le PO . Celui-ci planifie une rencontre avec le client dans 1 semaine (= 40 heures)</p> <p>2. La rencontre a lieu (2 heures) et le PO prends des notes.</p> <p>3. Le PO va rencontrer l'équipe la semaine suivante pour leur expliquer les besoins du client et avoir leur estimé du temps de réalisation (2 heures).</p> <p>4. Le PO planifie une rencontre avec le client dans 2 semaines pour lui présenter l'estimé.</p> <p>5. La rencontre a lieu (1 heure) et le client accepte. Le PO appelle l'équipe (30 minutes) pour planifier une réunion de spécifications des besoins.</p> <p>6. La rencontre a lieu 2 semaines plus tard et dure 4 heures.</p> <p>7. Durant les 2 semaines suivantes, l'équipe travaille durant 8 heures pour terminer une proposition détaillée pour le client.</p> <p>8. Lorsque la proposition détaillée est terminée, le PO planifie une semaine plus tard une rencontre avec le client. Le client accepte la proposition finale lors de cette rencontre de 2 heures.</p> <p>9. Le PO annonce alors à l'équipe qu'elle peut débiter à travailler sur le demande. L'équipe informe le PO qu'elle va travailler cette user story dans le prochain Sprint qui débute dans une semaine.</p> <p>10. Lorsque le prochain Sprint démarre, l'équipe décide d'allouer 25% de sa capacité à cette nouvelle user story et planifie que la réalisation va s'étendre sur 4 Sprints de 2 semaines.</p> <p>11. Le client et le PO se présentent à la rencontre de démonstration (2 heures) à la fin du 4e Sprint. Durant cette rencontre, le client donne ses commentaires et certains ajustements seront nécessaires. L'équipe informe qu'elle pourra le réaliser en allouant 25% de sa capacité dans le prochain Sprint.</p> <p>12. Le client et le PO se présentent à la rencontre de démonstration (2 heures) à la fin du 5e Sprint et acceptent et autorisent le déploiement de la user story. 13. L'équipe de développement un informe les opérations qui estiment l'effort à 4 heures et pourront l'effectuer la semaine prochaine.</p> <p>13. L'équipe de développement un informe les opérations qui estiment l'effort à 4 heures et pourront l'effectuer la semaine prochaine.</p>			
Value Stream Mapping			
Numéro	Valeur ajoutée (h)	Pas de valeur ajoutée (h)	Explication
1	0.5	40	La semaine d'attente n'apporte aucune valeur au produit. En revanche, l'appel avec le client est considéré de la valeur ajoutée, car le produit livré comportera beaucoup moins de gaspillage. En effet, les besoins du clients mieux cerner permettras une livraison plus adaptée.
2	2	0	Tel que discuter au point précédent, cette étape correspond à la prise des besoins du client en présentiel.
3	2	40	Il y a du brainstorming de 2h avec les membre de l'équipe qui est fait afin d'évaluer les besoins du client. Une semaine d'attente avant cette rencontre est enregistrée.
4	0	80	Attendre 2 semaines n'apporte aucune valeur si ce n'est que de la frustration au client.
5	1	0.5	Le temps que le PO appelle l'équipe est un temps d'attente puisqu'aucune valeur en lien avec le projet n'a lieu. En revanche, la rencontre avec le client apporte de la valeur selon la même logique que le premier point.
6	4	80	Attendre 2 semaines n'apporte pas de valeur au produit. Cependant, la rencontre avec le client pour les besoins permet un produit représentatif des besoins réels.
7	8	72	Parmi les 2 semaines d'heure de travail seulement 8 sont concacrée pour terminé la proposition détaillée au client.
8	2	40	Rencontre avec le client 2h est utile. Cependant attendre une semaine un peu moins.
9	0	40	Attendre le prochain sprint inutile.
10	80	240	Vu que 100% de l'équipe est alloué au projet, si 75% n'y travaille pas dessus, ils n'apportent pas de valeur à ce projet même mais sûrement à d'autres. Ce raisonnement est valable à l'inverse pour les 25% qui travaillent sur le projet. Pour la valeur ajoutée, le calcul serait donc 4 sprints * 2 semaine * 40h/semaine * 25% de capacité.
11	22	60	Durant la démo, le client va donner des commentaires et des points d'amélioration que l'équipe n'aurait pas deviné sans cette rencontre. Donc cette rencontre de 2 heures à créer de la valeur puisqu'elle permet à l'équipe d'aller plus loin dans le développement du produit pour l'améliorer. Ensuite, 25% de l'équipe va travailler sur le sprint suivant qui dure 2 semaines (80h) ce qui correspond à 20h de travail effectif sur le projet et 60h de valeur non ajoutée.
12	2	0	Le temps que le PO appelle l'équipe est un temps d'attente puisqu'aucune valeur en lien avec le projet n'a lieu. En revanche, la rencontre avec le client apporte de la valeur selon la même logique que le premier point.
13	4	36	L'équipe travaille seulement 4 heures pendant 1 semaine donc 4 heures sur 40. il y a donc 4 heures de valeur ajoutée et 40 - 4 heures de la valeur non ajoutée (attente).
Total	127	728	
Total de temps de projet	855		
Pourcentage valeur ajoutée	14,85%		
Pourcentage valeur non ajoutée	85,15%		
Tommy Bédard	BEDT15099906		
Nicolas Picard	PICN65050000		
Baptiste Viera	VIEB92370001		
Arielle Sipeyou	FANA22579208		