



## Contrat d'architecture des utilisateurs business

---

**Projet :** Concevez une Nouvelle Architecture afin de Soutenir le Développement de  
votre Entreprise

**Client :** FOOSUS

**Préparé par :** COSTA, Elias

**N° de Version du Document :** 0.1

**Titre :** Contrat d'architecture des utilisateurs business

**Date de Version du Document :** 9/03/2021

**Revu par :** Jean Noel Gérard - Mentor

**Date de Révision :** 8/03/2021

# Table des matières

---

|  |   |
|--|---|
| 1. Introduction et Contexte .....                      | 3 |
| 2. La Nature de l'accord .....                         | 4 |
| 3. Objectifs et périmètre.....                         | 4 |
| 3.1. Objectifs.....                                    | 4 |
| 3.2. Périmètre .....                                   | 5 |
| 3.3. Parties prenantes, préoccupations et visions..... | 6 |
| 4. Fenêtre temporelle .....                            | 8 |
| 5. Métriques Business de l'architecture.....           | 9 |
| 6. Personnes approuvant ce plan .....                  | 9 |

# 1. Introduction et Contexte

---

Il faut garder à l'esprit que l'un des principaux objectifs de Foosus est de tirer parti de la géolocalisation pour relier des fournisseurs et des consommateurs et de proposer des produits disponibles près des lieux de résidence de ces derniers. Un calculateur de distance devra être inclus pour permettre aux consommateurs de trouver les fournisseurs les plus proches d'eux.

Nos fournisseurs et nos consommateurs doivent pouvoir accéder à notre solution où qu'ils se trouvent. Cette solution doit être utilisable avec des appareils mobiles et fixes. Elle doit tenir compte des contraintes de bande passante pour les réseaux cellulaires et les connexions Internet haut débit.

Ce contrat est formulé sur la base de la vision suivante de l'état cible de la plateforme Foosus:

- Plateforme historique décommissionnée ;
- Une plateforme favorable à l'expérience développeur, qui aide les développeurs à satisfaire de nouvelles nécessités business, en accord avec les feuilles de route business et technique à plus long terme.

Les utilisateurs qui interagissent avec le processus business sont les suivants:

- **Les fournisseurs alimentaires** qui soumettront à Foosus un inventaire des produits alimentaires disponibles et qui recevront des commandes ;
- **Les clients des produits de consommation** qui trouveront et commanderont des produits alimentaires ;
- **L'équipe finance de Foosus** qui recevra les paiements.
- **L'équipe de marketing** qui utilisera la plateforme pour mettre en place des campagnes de marketing pour les nouveaux produits et les produits en promotion.
- **L'équipe du service client** qui s'occupera du data analytics, de l'expérience utilisateur, de la satisfaction des besoins des clients et de la relation avec les producteurs.
- **Le CEO** qui utilisera les outils de business Intelligence de la plateforme pour la

prise des décisions et pour le management de l'entreprise.

## **2. La Nature de l'accord**

---

Ce contrat est une déclaration d'intention dans laquelle tous les utilisateurs business de la plateforme Foosus s'engagent à respecter l'architecture qui sera développée.

## **3. Objectifs et périmètre**

---

### **3.1. Objectifs**

---

Les objectifs business de ce Travail d'architecture sont les suivants :

1. Augmenter les revenus de l'entreprise et de producteurs locaux
  - Augmenter les commandes en ligne
  - Augmenter les ventes des produits alimentaires locaux
  - Mettre en contact les clients avec des producteurs et artisans locaux
  - Améliorer la réputation de Foosus
2. Augmenter la saturation du marché
  - Élargir les canaux de livraison des produits
  - Élargir la présence communautaire
3. Améliorer l'efficacité des processus
  - Réduire les flux de travail redondants
  - Automatiser les processus manuels

## 3.2. Périmètre

---

1. Tirer parti de la géolocalisation pour relier des fournisseurs et des consommateurs et pour proposer des produits disponibles près des lieux de résidence de ces derniers. Un calculateur de distance devra être inclus pour permettre aux consommateurs de trouver les fournisseurs les plus proches d'eux.
2. Mettre en place une architecture évolutive pour que nous puissions déployer nos services sur diverses régions, dans des villes et des pays donnés.
3. Introduire des améliorations et des modifications aux systèmes de production afin de limiter ou supprimer la nécessité d'interrompre le service pour procéder au déploiement.
4. Faciliter l'accès des fournisseurs et des consommateurs à la plateforme où qu'ils se trouvent. Cette solution doit être utilisable avec des appareils mobiles et fixes. Elle doit tenir compte des contraintes de bande passante pour les réseaux cellulaires et les connexions Internet haut débit.
5. Concevoir une solution qui prend en charge divers types d'utilisateurs (par exemple, fournisseurs, back-office, consommateurs), avec des fonctionnalités et des services spécifiques pour ces catégories.
6. Fournir des livrables à intervalles réguliers pour que le nouveau système soit rapidement opérationnel et puisse être doté de nouvelles fonctionnalités au fil du temps.
7. Permettre aux équipes produits d'innover rapidement en réorientant des solutions existantes, en expérimentant de nouvelles modifications et en facilitant l'intégration avec des partenaires internes et externes.
8. Faire évoluer la pile technologique naturellement au même rythme que sa base de clientèle.
9. Créer des infrastructures qui permettent à la plateforme d'absorber le trafic et d'être capable d'évoluer pour gérer les augmentations de charges.
10. Renforcer les mécanismes de sécurité afin d'éviter les risques pour l'image de marque de l'entreprise et assurer que la plateforme soit disponible 24h / 24 et 7j / 7.

11. Faire en sorte que chaque nouvelle version soit de taille réduite, présentant peu de risques, et qu'elle soit transparente pour les. C'est quand nos utilisateurs peuvent accéder facilement à nos services et apprécient notre produit que nous réussissons.

### 3.3. Parties prenantes, préoccupations et visions

Le tableau suivant montre les parties prenantes qui utiliseront ce document, 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   | Actions  |
|--------------------|-----------------------|--|--|
| Ash Callum,<br>CEO | L'architecture métier | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Soutenir l'alimentation locale et mettre les consommateurs en contact avec des producteurs et des artisans locaux.</li><li>2. Créer une plateforme de commerce électronique polyvalente pour faire passer l'entreprise à un niveau supérieur.</li><li>3. Innover pour soutenir la croissance de l'entreprise.</li><li>4. Pouvoir concurrencer les grandes entreprises mondiales de commerce électronique.</li><li>5. Maintenir un taux positif d'inscriptions de nouveaux utilisateurs.</li><li>6. Améliorer la réputation de Foosus.</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Adoption de l'architecture Cloud Native pour la plateforme, basée sur des microservices, intégration continue (CI) et déploiement continu (CD).</li><li>2. Utilisation des outils d'aide à la gestion et à la prise de décision grâce au business intelligence.</li><li>3. Réduction des coûts opérationnels.</li></ol> |

|                                    |   |  |  |
|------------------------------------|---|--|--|
| <p>Daniel Anthony,</p> <p>CPO</p>  | <p>L'architecture métier,</p> <p>L'architecture des données</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Soutenir l'innovation technique rapide et l'expérimentation.</li> <li>2. Avoir un design d'architecture qui nous offre en temps réel des connaissances et une vision de la santé de la plateforme techniquement et d'un point de vue commercial.</li> <li>3. Obtenir des informations précises sur les habitudes de consommation des clients.</li> <li>4. Améliorer le service client et la relation avec les producteurs locaux.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Migration de la plateforme vers le cloud afin de garantir une disponibilité, une évolutivité et une résilience maximales.</li> <li>2. Activation d'outils de business intelligence pour approfondir les connaissances sur les habitudes de consommation.</li> </ol>  |
| <p>Christina Ortega</p> <p>CMO</p> | <p>L'architecture métier,</p> <p>L'architecture des données</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Soutenir l'innovation technique rapide et l'expérimentation.</li> <li>2. Avoir un design d'architecture qui nous offre en temps réel des connaissances et une vision de la santé de la plateforme techniquement et d'un point de vue commercial.</li> <li>3. Obtenir des informations précises sur les habitudes de consommation des clients.</li> </ol>   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Migration de la plateforme vers le cloud afin de garantir une disponibilité, une évolutivité et une résilience maximales.</li> <li>2. Activation d'outils de veille économique pour approfondir les connaissances sur les habitudes de consommation.</li> <li>3. Mise en place du service marketing pour promouvoir de nouveaux produits et développer des campagnes promotionnelles.</li> </ol> |
| <p>Jo Kumar</p> <p>CFO</p>         | <p>L'architecture métier</p>                                    | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Soutenir l'innovation technique rapide et l'expérimentation</li> <li>2. Innover pour soutenir la croissance de l'entreprise.</li> <li>3. Maintenir un taux positif d'inscriptions de nouveaux</li> </ol>   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Migration de la plateforme vers le cloud afin de garantir une disponibilité, une évolutivité et une résilience maximales.</li> <li>2. Mise en place du service finances qui permettra la collecte d'informations sur</li> </ol>  |

|                    |   | utilisateurs.   | les paiements des clients et des producteurs.  |
|--------------------|---|---|--|
| Équipe Commerciale | L'architecture métier<br><br>L'architecture des données                                   | 1. Promouvoir les services Foosus<br><br>2. Avoir un design d'architecture qui nous offre en temps réel des connaissances et une vision de la santé de la plateforme techniquement et d'un point de vue commercial.             | 1. Activation d'outils de business intelligence pour approfondir les connaissances sur les habitudes de consommation.<br><br>2. Mise en place de services qui augmenteront l'efficacité du service client. |
| Producteurs        | L'architecture métier<br><br>L'architecture des données<br><br>L'architecture applicative | 1. Disposer de mécanismes de mise à jour des stocks.<br><br>2. Bénéficier des mécanismes de paiement en ligne.<br><br>3. Pouvoir bénéficier de services de transport de colis efficaces.  | 1. Activation de tous les services qui permettront une meilleure interaction des producteurs avec la plateforme.   |
| Clients            | L'architecture métier<br><br>L'architecture applicative                                   | 1. Avoir un mécanisme de recherche de produits basé sur la géolocalisation des producteurs.<br><br>2. Bénéficier des mécanismes de paiement en ligne.<br><br>3. Pouvoir bénéficier de services de transport de colis efficaces. | 1. Activation de tous les services qui permettront une meilleure interaction des clients avec la plateforme.   |

## 4. Fenêtre temporelle

Prenant en considération que chaque livrable aura une durée maximale de 3 semaines et sachant que 25 livrables clés ont été définis, il nous faudra 75 semaines, soit 525 jours ouvrables, pour mener à bien le processus de migration.

Cependant, en fonction du nombre d'équipes technique que Foosus sera capable de créer, ce temps peut être considérablement réduit.



## 5. Métriques Business de l'architecture

---

La métrique principal repose sur la capacité de Foosus à maintenir un taux positif d'inscriptions de nouveaux utilisateurs.

| Indicateurs de réussite                    | Changement souhaité pour l'indicateur                  |
|--|--|
| Nombre d'adhésions d'utilisateurs par jour | Augmentation de 10 %                                   |
| Adhésion de producteurs alimentaires       | Passer de 1,4/mois à 4/mois                            |
| Délai moyen de parution                    | Réduit de 3,5 semaines à moins d'une semaine           |
| Taux d'incidents de production P1          | Pour commencer : réduit de >25/mois à moins de 1/mois. |
| Amélioration de la capacité de recherche   | Premier trimestre                                      |

## 6. Personnes approuvant ce plan

---

| Validateurs                  | Domaine de responsabilité | Date       |
|------------------------------|---------------------------|------------|
| La Direction de l'Entreprise |                           | 10/03/2021 |
| Natasha Jarson               | CIO                       | 09/03/2021 |
| Le comité d'architecture     |                           | 08/03/2021 |