



Contrat d'architecture des utilisateurs business

Projet : Approvisionnement alimentaire géographiquement responsable Client : Foosus

Table des matières

1. Objet de ce document
 2. Introduction et contexte
 3. La Nature de l'accord
 4. Objectifs et Périmètre
 5. Conditions requises pour la conformité
 6. Personnes adoptant l'architecture
 7. Fenêtre temporelle
 8. Métriques business de l'architecture
 9. Accords de service pour l'architecture (y compris accord du niveau de service [ANS])
 10. Personnes approuvant ce plan
-

Objet de ce document

Les Contrats d'architecture sont les accords communs entre les partenaires de développement et les sponsors sur les livrables, la qualité, et la correspondance à l'objectif d'une architecture. L'implémentation réussie de ces accords sera livrée grâce à une gouvernance de l'architecture efficace (voir TOGAF Partie VII, Gouvernance de l'architecture). En implémentant une approche dirigée du management de contrats, les éléments suivants seront garantis :

- *Un système de contrôle continu pour vérifier l'intégrité, les changements, les prises de décisions, et l'audit de toutes les activités relatives à l'architecture au sein de l'organisation.*
- *L'adhésion aux principes, standards et conditions requises des architectures existantes ou en développement*
- *L'identification des risques dans tous les aspects du développement et de l'implémentation des/de l'architecture(s), y compris le développement interne en fonction des standards acceptés, des politiques, des technologies et des produits, de même que les aspects opérationnels des architectures de façon à ce que l'organisation puisse poursuivre son business au sein d'un environnement résistant.*
- *Un ensemble de process et de pratiques qui garantissent la transparence, la responsabilité et la discipline au regard du développement et de l'utilisation de tous les artefacts architecturaux*
- *Un accord formel sur l'organe de gouvernance responsable du contrat, son degré d'autorité, et le périmètre de l'architecture sous la gouvernance de cet organe*

Ceci est une déclaration d'intention de se conformer à l'architecture d'entreprise, délivrée par les utilisateurs business entreprise. Lorsque l'architecture d'entreprise aura été implémentée (à la fin de la Phase F), un Contrat d'Architecture sera normalement établi entre la fonction architecture (ou la fonction de gouvernance IT, englobant la fonction architecture) et les utilisateurs business qui par la suite construiront et déploieront des applications système dans l'environnement créé par l'architecture.

Introduction et Contexte

La plateforme de Foosus a atteint un point où elle ne peut plus soutenir les projets de croissance et d'expansion de l'entreprise. Cette limitation entrave la capacité de l'entreprise à évoluer avec les demandes du marché.

Les études de marché indiquent une préférence croissante pour l'achat local et le soutien aux producteurs locaux. Les concurrents n'ont pas ciblé ce créneau spécifique, offrant à Foosus une occasion de se démarquer.

Foosus possède des connaissances acquises sur trois ans, qu'elle souhaite utiliser pour créer une nouvelle plateforme favorisant la connexion entre consommateurs et producteurs/artisans locaux.

La Nature de l'accord

Ce contrat d'architecture est conçu pour permettre aux parties prenantes de comprendre et d'adhérer pleinement aux objectifs définis. Il engage les parties prenantes à respecter les lignes directrices établies pour le projet. Cela assure que toutes les parties impliquées travaillent de manière cohérente et harmonieuse vers la réalisation des objectifs fixés, en respectant les standards et les attentes prédéfinis.

Objectifs et périmètre

Objectifs

Objectif Business	Description
Augmentation de la Base Clientèle	Se concentrer sur la géolocalisation et la connexion entre consommateurs et producteurs locaux pour attirer de nouveaux clients intéressés par l'achat local.
Croissance et Expansion	Étendre les opérations de Foosus à de nouvelles régions et marchés, enrichissant le portefeuille de produits et services disponibles sur la plateforme.

Objectif Business	Description
Renforcement de la Marque	Établir Foosus comme une entreprise innovante et socialement responsable, et un leader technologique dans le secteur de l'approvisionnement alimentaire.
Impact sur l'Engagement	Changements dans la fréquence et la durée d'utilisation de l'application, l'utilisateur passe davantage de temps sur l'application et son nombre d'achat augmente.
Rentabilité et Retour sur Investissement	Utiliser des indicateurs clés de performance (Panier moyen, utilisateurs quotidien, durée de navigation, clustering...) pour mesurer le succès des décisions business et observer l'impact de la nouvelle vision de Foosus.

Périmètre

Inclus dans le Périmètre	Exclus du Périmètre
Développement d'une plateforme pour connecter consommateurs et fournisseurs locaux. Adaptabilité à différentes régions	Maintenance et développement de nouvelles fonctionnalités pour la plateforme actuelle.
Conception d'une interface utilisateur intuitive et efficace pour les besoins business.	Modifications qui ne sont pas alignées avec les nouveaux objectifs de Foosus.
Alignement stratégique avec les tendances locales.	Orientation différente qui ne met pas en valeur l'aspect local et écologique de l'activité.
Connexion directe entre consommateurs et producteurs	Méthode différentes qui inclut des intermédiaires et ne privilégie pas le circuit court.
Suivi des progrès et ajustement des plans en utilisant des KPIs définis.	Engagement dans des initiatives qui ne sont pas directement liées à l'amélioration de l'expérience client ou à l'efficacité opérationnelle.

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
PDG (Ash Callum)	Alignement stratégique du projet	Croissance et innovation alignées avec la mission de l'entreprise
Directeur des Produits (Daniel Anthony)	Développement de produits et spécifications	Produit innovant et de qualité répondant aux attentes des utilisateurs
Responsable des Opérations (Jack Harkness)	Évaluation technique et supervision des opérations	Opérations menées efficacement, respectant les budgets et normes de qualité
Équipe Marketing	Promotion et communication du projet	Présence forte sur le marché et marque reconnue reflétant les valeurs et avantages du produit
Équipe de Vente	Sensibilisation des clients potentiels et partenaires commerciaux	Atteindre et dépasser les objectifs de vente avec des relations solides avec les clients

Conditions requises pour la conformité

Condition	Description
Vision locale et écologique	Adopter une stratégie locale favorisant la connexion des fournisseurs et consommateurs
Image de l'entreprise	Respecter les chartes et les alignements de Foosus.
Usage mobile	Optimiser pour l'utilisation sur les appareils mobiles.

Personnes adoptant l'architecture

Les adoptants incluront tous les membres de l'équipe de projet, les parties prenantes clés, et les utilisateurs finaux qui seront formés et informés sur l'utilisation et les avantages de la nouvelle architecture, à terme, c'est l'ensemble de l'activité qui sera déporté vers la nouvelle plateforme.

Fenêtre temporelle

Ayant peu d'informations sur temporalité et les contraintes associées au temps, nous pourrions envisager une structure organisée autour de cinq objectifs principaux à atteindre sur une durée de six mois.

Mois	Activités Clés	Objectifs
1	Lancement de la plateforme Foosus et campagne de marketing initial.	Établir une présence initiale sur le marché, attirer de nouveaux utilisateurs.
2	Analyse des données d'utilisation initiales, ajustement des stratégies marketing.	Augmenter l'engagement des utilisateurs, optimiser les fonctionnalités en fonction des retours.
3	Intégration de nouveaux fournisseurs locaux, expansion de l'offre de produits.	Élargir le réseau de fournisseurs, augmenter la variété des produits.
4	Campagne de marketing ciblée basée sur les données des utilisateurs.	Renforcer la marque, attirer un segment de marché plus large.

Mois	Activités Clés	Objectifs
5	Évaluation complète des performances, ajustements stratégiques.	Analyser les résultats, planifier les prochaines étapes pour une croissance continue.

Métriques Business de l'architecture

Métrique	Technique de Mesure	Valeur Cible	Justification
Taux d'adoption de la plateforme	Nombre d'utilisateurs actifs / total utilisateurs inscrits	≥ 80% dans les 6 mois suivant le lancement	Indique l'efficacité de la plateforme et son acceptation par le marché
Satisfaction des utilisateurs	Enquêtes de satisfaction client et NPS (Net Promoter Score)	NPS ≥ 70	Réflexion directe de la qualité de l'expérience utilisateur
Augmentation des ventes	Total des ventes mensuelles	Augmentation de 20% du chiffre d'affaire mensuelle	Assure la rentabilité de l'entreprise et sa capacité à se développer.
Taux de croissance des fournisseurs	Nombre de nouveaux fournisseurs inscrits par mois	Augmentation de 15% par trimestre	Indicateur de l'attractivité de la plateforme pour les fournisseurs

Accords de service pour l'architecture (y compris accord du niveau de service [ANS])

Service	Exigence
Disponibilité de la plateforme Foosus	Disponibilité garantie mensuelle. Maintenance programmée hors des heures de forte affluence, avec préavis de 2 jours.
Performance de l'application Foosus	Temps de réponse moyen inférieur à 2 seconde pour les recherches géociblées. Support de pic d'usage de 20% au-dessus de la moyenne mensuelle sans dégradation.
Support technique Foosus	Réponse en 15 minutes pour les incidents critiques affectant l'accès utilisateur. Résolution garantie dans les 2 heures pour les problèmes affectant plus de 5% de la base d'utilisateurs.
Sécurité et conformité des données	Audit de sécurité biannuel et conformité à la RGPD pour la protection des données utilisateur. Notifications immédiates aux utilisateurs en cas de violation de données.
Stratégie de sauvegarde et de reprise après sinistre	Sauvegardes quotidiennes des données utilisateur avec un RPO de 24 heures. RTO de 4 heures pour les services critiques en cas de panne majeure.
Rapports d'analyse de données	Rapports de performance des fonctionnalités géociblées fournis chaque trimestre. Analyses de tendances des utilisateurs disponibles pour les équipes de développement et de marketing.
Cycle de mise à jour de l'application	Mises à jour de fonctionnalités tous les 2 mois avec zéro temps d'arrêt. Notifications des mises à jour aux utilisateurs 14 jours à l'avance.
Formation et support des utilisateurs	Ressources d'auto-assistance disponibles via l'application avec mise à jour pour chaque nouvelle version. Webinaires de formation pour les grandes mises à jour fonctionnelles.
Intégration avec les services tiers	Intégrations avec les services de livraison tiers maintenues avec 99% de disponibilité. Documentation API pour partenaires mise à jour avec chaque nouvelle version.
Gestion des changements	Évaluations des risques pour chaque modification majeure du système avec des plans d'atténuation.

Personnes approuvant ce plan

Valideur	Domaine de responsabilité	Date
<i>Ash Callum</i>	<i>Approbation stratégique globale et allocation des ressources.</i>	
<i>Daniel Anthony</i>	<i>Assurance de la conformité à la spécification</i>	
<i>Equipe Marketing</i>	<i>Communication du projet</i>	