



Semestre 1	DS	Année Universitaire : 2018/2019
-------------------	-----------	--

Module • Processus et conception agile de solution en entreprise

Date : 02/11/2018

Classe : 3 GLID

Nombre de pages :

Enseignant(e) : M. Olivier Coussaert

Tâche 1: Expliquez quelle peut être la difficulté d'aligner le discours technique de la solution avec celui utiliser pour exprimer les besoins.

Illustrez votre propos avec l'exemple simple de coloriage d'une grille discuté lors du cours.

Vous devez:

- Poser le problème
- Expliquer la méthode de résolution
- Développer les conclusions à tirer de cet exemple (alignement discours technique/métier, créativité dans modèle de données, transformation du problème, ...)
- Illustrez ainsi les compétences attendues d'un bon architecte de solution.

L'évaluation de votre réponse portera avant tout sur votre capacité d'exprimer clairement les différentes idées et de les enchaîner dans un discours convaincant. Cette évaluation ne porte donc pas avant tout sur votre capacité à résoudre le problème mathématique ici posé.

Conseils :

- Faire des phrases simples et exprimer une idée à la fois.
- Exprimer avant toute chose votre intention.
- Si vous éprouvez des difficultés sur certains aspects de la démonstration, contentez-vous d'exprimer le résultat attendu. Concentrez-vous sur le fond et non les détails techniques de la démonstration.

- Ne vous contentez pas d'exprimer une conclusion mais prenez le temps de la développer.
- Vocabulaire à éventuellement utiliser : coloriage d'une grille, colorier de manière arbitraire/arbitrairement, remplir complètement la grille, carrés adjacents, côtés, fonction monotone décroissante, décroître, diminuer, ajouter une rangée, considérer/examiner/regarder,...

Tâche 2 : Pour chaque diagrammes ARCHIMATE suivant, écrivez un texte narratif permettant de comprendre le point de vue (viewpoint, perspective) pris ainsi que la situation décrite.

Conseils :

- Ne vous contentez pas d'une simple description de ce que vous voyez, mais développez votre interprétation (par exemple, ne pas se contenter de dire qu'il y a une relation entre la valeur Cost Efficiency et le service Push Notification, mais expliquer en quoi le service Push Notification permet de créer la valeur Cost Efficiency).
- Concentrez-vous sur le principal, ne développez pas trente fois la même idée, pour chaque diagramme votre réponse doit tenir en moins d'une dizaine de ligne.
- Décrivez d'abord le public auquel est adressé le diagramme, pour quelle raison et ensuite passez à la description.

Diagramme 1

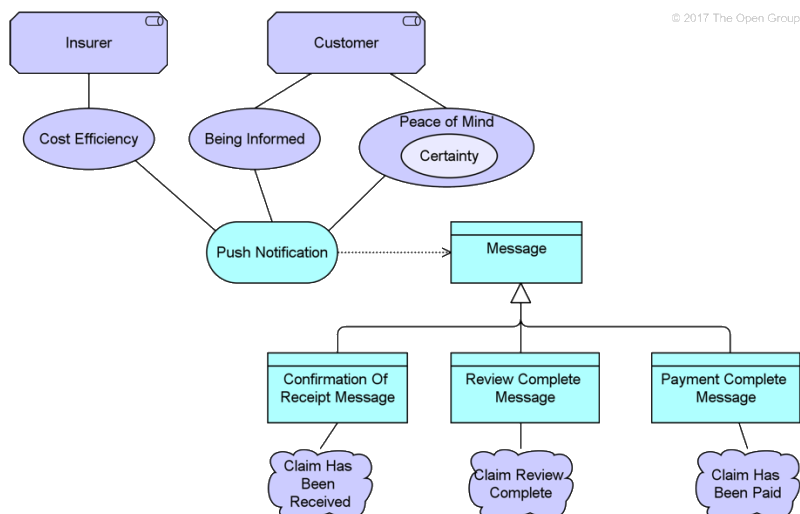


Diagramme 2

© 2017 The Open Group

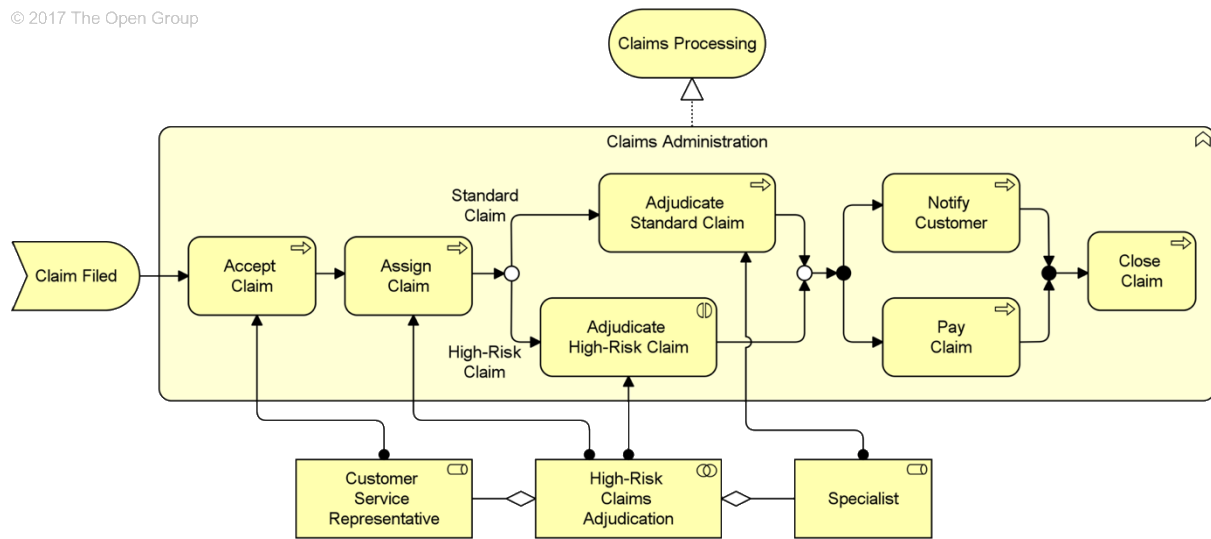
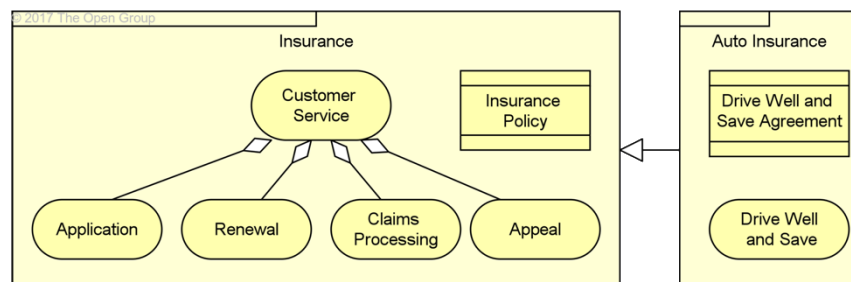


Diagramme 3



Tâche 3 : Concevez la solution pour supporter la volonté de la société de parking EasyPark de créer des nouveaux services.

Contexte :

EasyPark est une société européenne opérant sur l'ensemble des grandes villes européennes. A la base EasyPark était une société familiale mais pour pouvoir s'étendre, l'actionnariat a été étendu à d'autres acteurs tels que des fonds de pension. A la recherche d'une certaine sécurité, ce nouvel actionnariat était particulièrement intéressé par la stabilité de l'activité du secteur des Parkings. Ces dernières années, suite aux nouveaux problèmes de mobilité et l'impossibilité de construire davantage de parkings dans des centres villes déjà saturés. Il est donc devenu difficile d'augmenter le chiffre d'affaire d'EasyPark par la construction ou l'acquisition de nouveaux parkings dans les grandes villes européennes.

La Direction Gestionnaire d'EasyPark et son CEO (directeur général) se sont donc engagés à créer de nouveaux services sur base de l'infrastructure parking existante. La Direction Commerciale est directement preneuse de l'initiative car elle craint une érosion des revenus suite à la politique des grandes villes à réduire le nombre de voitures dans les centres urbains. En effet, face aux problèmes récurrents d'embouteillage et de qualité de l'air, les différents pouvoirs publics privilégient la mise en place de piétonnier urbain. La Direction Commerciale craint donc que ces politiques publiques auront tendance à faire chuter la fréquentation des usagers des parkings.

Le Département Marketing a identifié une nouvelle opportunité en permettant d'offrir des nouveaux services aux usagers plutôt aisés qui journalièrement viennent travailler en ville et ont un abonnement de parking. Une enquête a démontré que ces usagers se plaignaient suivant des horaires chargés et éprouvaient des difficultés à organiser des rendez-vous relatifs à l'entretien, nettoyage ou réparation de leur voiture. L'enquête a montré le grand intérêt pour ce public de pouvoir profiter du temps d'immobilisation de leur véhicule dans un parking afin de permettre à des prestataires de venir effectuer leurs services sur place, dans le parking. Ces usagers apprécient avant tout le gain de temps, de se libérer de l'organisation des tâches relatives à leur voiture (devoir perturber un emploi du temps chargé pour un rendez-vous non programmé est perçu comme une source de stress). Mais ces usagers sont prêts à s'inscrire dans une telle démarche à partir du moment où EasyPark leur fournit un certain nombre de garanties comme être informés en temps réel de l'avancement des services, d'être informés de tout problème et d'avoir une possibilité simple de réclamation. Ils n'accepteront de laisser leur voiture pour autant qu'EasyParking fournit toutes les garanties en termes d'assurance (vol & dégât).

Enfin, le Département Marketing a identifié les services suivants : nettoyage de la voiture, petite réparation, petit entretien, changements des pneus hiver/été. Cette liste n'est pas exhaustive mais deux types de services apparaissent : les services périodiques comme le nettoyage qui peuvent faire l'objet d'un abonnement, les services à la demande comme les petites réparations qui sont occasionnels.

Le Département Opérationnel a pris contact avec CarRepair et CarWash qui sont tous les deux d'accord d'améliorer l'accès à leur service, ces deux sociétés avaient observées que ces clients annulaient fréquemment les rendez-vous. L'opportunité présentée par EasyParking leur permet de remédier partiellement à ce problème.

Le Département Commercial étudié l'offre commerciale est arrivé à la conclusion que d'une part cela pourrait convaincre 5% des utilisateurs actuels de prendre un abonnement parking (donc augmentation de 5% des abonnements parkings classiques) et que plus de 15% des abonnés actuels seraient prêts à souscrire à ces services (+10% chiffre d'affaire). Le Département Commercial a insisté que les usagers s'attendent à une approche mobile et il faut différencier les deux cas de figure : les usagers ayant pris un abonnement et voulant bénéficier d'une application leur permettant de suivre les différentes prestations, les usagers qui ne sont intéressés que par un recours occasionnel et qui ne voient pas la nécessité d'avoir une application mobile dédiée.

Il y a donc deux processus différents à considérer :

- Un processus de service récurrent auquel :
 - Un usager commence par souscrire à des services comme le nettoyage, à un rythme à convenir. Cette souscription passe par l'acceptation d'un contrat de service
 - L'utilisateur est notifié régulièrement des prochaines échéances : par exemple, le système lui rappelle quelque jour à l'avance que sa voiture va être nettoyée et doit se présenter à telle place dans tel parking à tel jour
 - L'utilisateur doit pouvoir confirmer ou modifier les dates de prestations
 - Le jour convenu l'utilisateur doit être notifié de l'avancement des prestations (la voiture va bien être nettoyée, le nettoyage est terminé et le véhicule disponible)
 - L'utilisateur procède au paiement de la prestation
 - En cas de dégât l'utilisateur doit pouvoir procéder à une plainte
- Un processus de service occasionnel :
 - Un usager demande une offre de service et reçoit un devis (par exemple pour une réparation)
 - Si l'utilisateur accepte l'offre de service, alors il aura la possibilité de fixer l'heure d'arrivée dans un parking de son choix.

- Une fois dans le parking, l'utilisateur sera accueilli et devra signer le contrat de service.
- Le reste du processus se déroulera comme le premier : à tout moment, l'utilisateur sera averti de l'avancement du travail.
- À tout moment, l'utilisateur a la possibilité de résilier son contrat de service.
- Enfin, point très important, le Département Commercial insiste sur l'importance de mettre en place un service d'assistance permettant aux usagers de mieux comprendre la nature de l'offre et de pouvoir poser des questions. Cela peut se décliner comme des pages web, il n'est pas nécessaire de prévoir une ligne téléphonique.

Votre tâche consiste donc :

- A modéliser le cas d'usage à l'aide de la modélisation ARCHIMATE. Au minimum, vous devez représenter les Stakeholders, les Goals, les Outcomes, les Valeurs, les Rôles, les Acteurs, les différents Produits, Process et Services proposés ;
- De fournir une description des différents diagrammes produits, c'est à une motivation et non pas une simple description de ce qui est représentée ;
- Vous pouvez compléter la solution de la description en offrant une vue Application ou Migration (ceci sera considéré comme étant un plus) ;
- Décrire les différents types d'applications qui faudra mettre à disposition des différents utilisateurs (attention ! il y a d'autres utilisateurs que les usagers) et motiver le choix de l'application.