

Contrat d'architecture Business



Projet : Foosus

Client : Foosus

Sommaire

| | |
|---|----------|
| Objet de ce document | 3 |
| Introduction et contexte | 4 |
| La nature de l'accord | 4 |
| Objectifs et périmètre | 5 |
| Objectifs | 5 |
| Objectif business 1 : Augmenter le taux d'inscription d'utilisateur | 5 |
| Objectif business 2 : Augmenter le taux d'inscription des producteurs alimentaire | 5 |
| Objectif business 3 : Définir un périmètre clair pour une architecture d'entreprise stable | 5 |
| Objectif business 4 : Améliorer la visibilité de la plateforme et la réputation de l'entreprise | 5 |
| Objectif business 5 : Fournir un service continu | 5 |
| Périmètre | 6 |
| Parties prenantes, préoccupations et visions | 6 |
| Conditions requises pour la conformité | 7 |
| Fenêtre temporelle | 7 |
| Plan d'implémentation | 7 |
| Métrique business de l'architecture | 8 |
| Accord de service pour l'architecture | 8 |
| Personnes approuvant ce plan | 9 |

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 continue pour vérifier l'intégrité, les changements, les prises de décision 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 de l'architecture (ou des architectures), y compris le développement interne en fonction des standards acceptés, des politiques, des technologies et des produits, de même que les aspects opérationnels des architecture de façon à ce que l'organisation puisse poursuivre son business au sein d'un environnement résistant.
- Un ensemble de processus 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.

Introduction et contexte

Foosus est une start-up âgée de trois ans, dans le secteur de l'alimentation durable. Notre objectif est de soutenir l'alimentation locale et de mettre les consommateurs en contact avec des producteurs et des artisans locaux.

Nous souhaitons construire une solution géolocalisée avec une nouvelle architecture. Malheureusement, les choix historiques de Foosus ont engendré un volume important de dette technique et un manque de cohérence, qui ont commencé récemment à impacter de manière significative le développement de fonctionnalités.

L'entreprise a besoin de frontières claires pour pouvoir développer une plateforme qui permette de l'innovation rapide et se mettre à l'échelle du business.

La plateforme actuelle de Foosus a atteint un point au-delà duquel elle ne peut plus soutenir les projets de croissance et d'expansion de l'entreprise.

C'est pourquoi il est impératif de partir sur une base saine avec une nouvelle architecture.

La nature de l'accord

Ce document sert de contrat d'architecture défini entre l'architecte logiciel, Foosus et les utilisateurs business puis il est validé par le CEO .

Objectifs et périmètre

Objectifs

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

Objectif business 1 : Augmenter le taux d'inscription d'utilisateur

Foosus n'attire plus de nouveaux utilisateurs dans son état actuel. Le but est de redevenir attractif grâce à une application stable et fonctionnelle.

Objectif business 2 : Augmenter le taux d'inscription des producteurs alimentaire

Pour avoir des utilisateurs, il faut pouvoir leur proposer des produits, c'est pourquoi il est important que Foosus ait beaucoup de producteurs alimentaires afin de pouvoir proposer le plus de produits possibles à ses clients.

Objectif business 3 : Définir un périmètre clair pour une architecture d'entreprise stable

Mettre en place un périmètre qui permet aux employés d'être guidés dans leur travail et dans la prise de décision. Grâce à ce périmètre, on s'assure que tout ce qui est produit dans l'entreprise soit conforme à ses besoins.

Objectif business 4 : Améliorer la visibilité de la plateforme et la réputation de l'entreprise

L'atteinte de cet objectif va permettre l'atteinte de l'objectif business 1 et 2, car c'est en ayant une meilleure visibilité et une bonne réputation que l'entreprise va pouvoir attirer de nouveaux utilisateurs et fournisseurs.

Objectif business 5 : Fournir un service continu

Les nombreuses interruptions de services de l'application actuelle entachent sa réputation et celle de l'entreprise, c'est pourquoi il est très important que la nouvelle application soit stable et soit capable de rester en ligne en permanence.

Les maintenances pendant la nuit ne sont plus envisageables puisque Foosus a pour but d'étendre son marché dans d'autres pays.

Il est donc impératif de mettre en place un système d'intégration continue.

Périmètre

Foosus cible des villes dans le monde entier.

L'application doit être disponible partout, même dans les lieux où la connexion internet est lente.

L'application doit être téléchargeable pour tout le monde via le play store ou l'app store.

L'application doit être traduite dans les langues des différents pays où Foosus souhaite le déployer.

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 |
|-------------------------|---|--|
| Direction Foosus | Fonctionnalité de la solution | Toutes les visions |
| Équipe de développement | Développement de la solution | Data architecture Technology architecture Application architecture |
| Actionnaires | Rentabilité | Business architecture |
| Utilisateurs | Utiliser la solution pour acheter des produits locaux | Business architecture |
| Fournisseurs | Utiliser la solution pour acheter leurs produits | Business architecture |

Conditions requises pour la conformité

Pour que la solution soit conforme, il faut qu'elles respectent les contraintes suivantes :

- Respecter le budget de 50 000 USD pour définir l'architecture et préparer un projet de suivi afin de démarrer un prototype.
- Respecter la période de six mois allouée pour définir l'architecture et préparer un projet de suivi afin de démarrer un prototype.
- L'architecture doit permettre d'obtenir le meilleur rapport qualité/coût.
- L'architecture doit favoriser la flexibilité, la stabilité et l'extensibilité.
- Les métriques citées dans la partie métriques business de l'architecture doivent être respectées pour que la solution soit considérée comme conforme.

Fenêtre temporelle

Sur une période de six mois, il faut définir la nouvelle architecture et préparer un projet de suivi afin de développer un prototype.

Plan d'implémentation

1. Analyse de l'architecture existante
2. Mise en place de normes et de bonnes pratiques
3. Conception
4. Développement
5. Intégration et test
6. Mise en production

Les phases 1, 2 et 3 du plan d'implémentation seront réalisées durant les quatre premiers mois du projet. Tandis que le développement et les tests du prototype seront fait sur les deux derniers mois alloués au projet.

Métrique business de l'architecture

Pour être conforme, la solution doit aussi atteindre les valeurs minimales de différents indicateurs de réussite qui sont les suivants :

- Le nombre d'adhésions d'utilisateurs par jour doit croître de 10% dans les six mois suivants le déploiement de la nouvelle solution. Pour vérifier cet indicateur, la moyenne du nombre d'adhésion par jour sera calculée tous les mois pour voir s'il y a une augmentation et si elle tend vers 10%.
- Il faut que le taux d'adhésion de producteurs alimentaires passe de 1,4 par mois à 4 par mois dans les six mois après le déploiement de la nouvelle solution.
- Réduction des délais moyens de parution des mises à jour de l'application de 3,5 par semaine à moins d'une semaine dès le déploiement de la nouvelle solution.
- Le taux d'incidents en Production doit être drastiquement réduit, dès le déploiement de la nouvelle solution, de plus de 25 par mois à moins de 1 par mois. Chaque incident doit être sujet à un rapport d'erreur détaillé identifiant les causes de l'incident. Ainsi, il sera facile de quantifier les incidents et d'éviter la récurrence.

Accord de service pour l'architecture

La plateforme Foosus doit être accessible 24h/24, 7j/7, sans aucune interruption de service.

Dans le cas d'une interruption de service, la plateforme devra être remise en ligne au plus vite et une enquête interne sera lancée immédiatement afin d'identifier les causes de panne.

L'enquête durera jusqu'à l'identification et rectification de la cause de la panne pour être sûr que la même panne ne puisse pas se reproduire.

L'application doit être intuitive et facile d'utilisation pour tous les utilisateurs.

Les données concernant les utilisateurs doivent être protégées.

Toutes les données, qu'elles concernent les utilisateurs ou les fournisseurs doivent faire l'objet de sauvegarde régulière afin de pouvoir les retrouver en cas d'incident.

La plateforme doit s'adapter face à la hausse de la fréquentation de l'application (scalabilité).

Personnes approuvant ce plan

| Valideur | Domaine de responsabilité | Date |
|-----------------|---------------------------|------|
| Nom du valideur | Domaine business | / |