



Contrat d'architecture des utilisateurs business

Projet :

État Cible de l'Architecture Foosus

Rédaction : Nicolas Cervantes
Valideur : Eric Legba



Date rev : 15/09/2021

Table des Matières

- 1. Objet de ce document**
- 2. Introduction et contexte**
- 3. La Nature de l'accord**
- 4. Objectifs et Périmètre**
 - Objectifs**
 - Périmètres**
- 5. Personnes adoptant l'architecture**
- 6. Fenêtre temporelle**
- 7. Métriques business de l'architecture**
- 8. Personnes approuvant ce plan**



1.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.



2.Introduction et Contexte

Foosus cherche à connecter de façon plus rapide et autonome les fournisseurs et consommateurs de la plateforme, pour cela un système de géolocalisation devra être inclus dans les options de service, entre autres. Les utilisateurs auront l'option entre être géolocalisé en temps réel basé sur la position, donc coordonnées GPS du dispositif utilisé au moment de la recherche, une option également concevable sera d'introduire directement l'adresse souhaitée, puis dans un rayon prédéterminée faire apparaître les fournisseurs.

La position géographique ne devrait pas poser de problème aux utilisateurs, vu que les services devront rester accessible sur n'importe quel type de réseau.

Selon chaque cas précis d'utilisation business, les membres des équipes et services auront la possibilité d'adapter leurs besoins ponctuels ou à l'avenir sur des changements de processus et évolution des services.

Une partie non négligeable repose sur la gestion des équipes de développement, traité de façon plus détaillés dans le **Contrat de Conception et Développement**, deux points important sont à signaler : la nouvelle architecture devra permettre une scalabilité du système et le mode de travail de développement devra laisser la liberté d'introduire une testabilité et introduction de nouvelles fonctionnalités.

Les points principaux à prendre en compte sur le bon déroulement du projet du côté métier sont les suivants :

Membres business et direction :

- **La direction** aura accès aux données générales d'évolution des services, comportement des clients, données finances, création de rapport et analytique.
- Les membres du **service marketing** seront au courant et pourront prendre parti dans des initiatives d'évolution et campagne de commercialisation, ainsi qu'aux interactions des utilisateurs avec les produits.
- Les membres du **service finance** auront accès aux données et métriques en temps réel, sur les ventes, paiements et projections de croissance sur chaque produit.
- Les membres du **service client** pourront tirer parti également d'un outil de ticketing, cela permettra de gérer les demandes de la part de n'importe quel utilisateur et avoir un suivi correct dans l'offre d'un excellent service. Même si l'outil de ticketing sera à privilégier, des appels pourront également se faire entre les parties concernées.

Clients :

- Du côté des **fournisseurs**, ils pourront bénéficier d'un accès à leurs profils directement dans notre plateforme, dans celle-ci ils connaîtront le statut de commandes, les ventes, gestion des produits et coutumes d'achats.
- Les **clients (consommateurs)** pourront avoir également accès à leurs profils, dans celui-ci ils pourront avoir leurs historique d'achat, produits recommandés selon les achats et nouvelles offres des fournisseurs.



3. La Nature de l'accord

Ce document traite les points les plus importants afin d'établir une communication et statut du projet entre les parties métier et la technique, celle-ci permettra une compréhension générale et spécifique sur les besoins du métier qui serviront de base et structure principale pour la correcte conception, réalisation et implémentation de la nouvelle architecture, afin de répondre à une évolution adaptée au marché et besoins ultimes des clients de la plateforme.

4. Objectifs et périmètre

Objectifs

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

1. Etablir une interface entre les consommateurs et fournisseurs.
 - a. Les consommateurs auront accès aux offres des fournisseurs
 - b. Les fournisseurs pourront connaître l'ensemble des habitudes d'achat de leurs produits via la plateforme
2. Augmenter les quantités de clients dans la plateforme
 - a. Des campagnes de marketing seront mises en place afin d'augmenter les visites dans la plateforme.
 - b. Les clients auront plus de facilités au moments de créer leurs profils, voir des remises pour leurs premiers achats
 - c. Les
3. Réduire les contraintes de performance afin d'offrir un service sans interruptions.
4. Evolutivité adaptée à la croissance.
5. Adaptabilité aux demandes du marché.



Périmètre

Périmètre Business :

1. **Relier les clients**, augmenter le nombre de fournisseurs à la plateforme afin d'augmenter les offres de produits, et de façon directe la quantité de consommateur et client.
2. **Déploiement territorial**, rendre disponible les services dans plus de pays et région.
3. **Liberté d'innovation**, pour les équipes de marketing et produits afin de faire évoluer les besoins des campagnes publicitaires et tests des équipes chargés du marketing.

Périmètre Gestion :

1. **Gestion des livrables**, les documents et livrables devront être regroupés dans un répertoire et être actualisés de façon méthodique, suite à des changements ou incorporation de nouvelles fonctionnalités.
2. **Types de profils**, la création de différents types de profil permettra aux collaborateurs d'avoir accès à des informations précises et adaptés à leurs responsabilités et besoins pendant l'utilisation de la plateforme.

Périmètre Technique :

1. Etablir un **équilibre de charge** entre le flux de visiteurs accédant aux services de la plateforme et la disponibilité des infrastructures afin de ne jamais avoir des coupures de services.
2. Implémenter une **évolutivité et scalabilité** dans la plateforme, résistante aux demandes et besoin de croissance, pour ainsi offrir un service continu.
3. **Déploiement continu**, les équipes de développement devront avoir la liberté de tester et déployer de nouvelles fonctionnalités afin de permettre une évolution organique et innovantes des services de la plateforme Foosus.
4. **Proposer des produits** et fournisseurs basé sur la géolocalisation des utilisateurs, à un rayon modifiable et adaptable par l'utilisateur.
5. **Incorporer la sécurité**, l'architecture et système devront faire preuve de résilience, résistance et prévention face aux événements d'instabilité ou risques d'attaque informatique, authentification, rôles : attribution de fonctionnalités, échange d'information entre microservices.



Date rev : 15/09/2021

5. Parties prenantes, préoccupations et visions		
Partie prenante	Préoccupation	Vision
Ash Callum CEO	3 Business Data Innovation technique rapide et expérimentation	1. Innovation 2. Croissance 3. Communication 4. Améliorer les résultats et maximiser la rentabilité à long terme
Natasha Jarson CIO	5 Business Applicative Technologique Data Innovation dans le périmètre d'une architecture Innovation technique rapide et expérimentation Data	1. Innovation 2. Enthousiasmer les équipes 3. Différencier la position sur le marché 4. Déploiement et gestion de systèmes maintenables, scalable, performant et sûr.
Daniel Anthony CPO	4 Business Visibilité de la plateforme Innovation dans le périmètre d'une architecture Innovation technique rapide et expérimentation Business	1. Innovation 2. Améliorer l'expérience du produit. 3. Stratégie du produit 4. Management de l'équipe produits 5. Rapports basés sur les données
Christina Orgega CMO	4 Visibilité de la plateforme Data Applications Taux d'inscription utilisateurs	1. Fixer des buts et objectifs marketing 2. Planifier, mettre en œuvre et gérer la stratégie marketing 3. Déterminer les KPI pour le service marketing 4. Créer et présenter le plan et la stratégie marketing annuels 5. Utiliser des données et des rapports pour prendre des décisions fondées sur des preuves
Jo Kumar CFO	4 Business Innovation dans le périmètre d'une architecture Innovation technique rapide et expérimentation Data	1. Assurer le leadership et la gestion du département financier 2. Soutenir le service financier dans l'élaboration d'objectifs financiers à court et à long terme 3. Créer des plans financier 4. Superviser le processus les devis annuel. 5. Gérer la liquidité de l'entreprise. 6. Créer un système de contrôle des coûts
Pete Parker Engineering Owner	2 Applicative Data	1. Examens d'évaluation, de faisabilité et de planification du projet 2. Revues de conception technique et de planification 3. Analyse et optimisation des horaires 4. L'analyse coûts-avantages



Date rev : 15/09/2021

Jack Harner Operations Lead	3	Visibilité de la plateforme	1. Faciliter les interactions entre l'équipe interne et les plateformes hébergées pour le succès global de l'organisation 2. Encadrer les membres de l'équipe 3. Identifier les manquements 4. Organiser une formation pour doter le personnel des connaissances sur les tendances en développement afin de créer un service hautement qualifié
		Applicative	
		Business	
Nicolas Cervantes Solution Architect	4	Business	1. Créer une vision technique pour montrer comment le logiciel couvrira les besoins de l'entreprise. 2. Transmettre la vision technologique à l'équipe de développement 3. Assurer l'interface entre l'équipe business et développement. 4. Décider d'une pile (stack) technologique.
		Technologique	
		Applicative	
		Data	
Product Team	2	Business	1. Améliorer l'expérience du produit. 2. Stratégie du produit

6. Fenêtre temporelle

Phase	Temps	Commentaires
Definition d'architecture	6 mois	Ces deux étapes sont faites en même temps
Création des livrables	6 mois	
Développement	5 mois	Le développement inclus la formation et l'acquisition de connaissance pour l'utilisation de la nouvelle plateforme. Le développement pourra également être fait en continu
Migration	5 mois	
Production	Temps total et approximatif du projet : 16 mois	



7. Métriques Business de l'architecture

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.

Autres métriques business peuvent être prise en compte afin de réussir une processus business complet (liste non exhaustive) :

Métrique	Détails
Chiffre d'affaires	<u>Méthode de calcul :</u> Le chiffre d'affaires est calculé en additionnant tous les revenus des achats des clients, moins le coût associé aux produits retournés ou non livrables.
La marge bénéficiaire nette	La marge bénéficiaire nette est un bon moyen de prédire la croissance à long terme de l'entreprise et de voir si les revenus dépassent les coûts de gestion de l'entreprise. <u>Méthode de calcul :</u> Calculer les revenus mensuels et réduire toutes les dépenses de vente.
La marge brute	Amélioration des processus et de la production <u>Méthode de calcul :</u> $Marge\ brute = (total\ des\ revenus\ des\ ventes - coût\ des\ marchandises\ vendues) / total\ des\ revenus\ des\ ventes$
Croissance des ventes depuis le début de l'année	Il est utile de surveiller la croissance des ventes sur différentes périodes : des mesures mensuelles, annuelles et à long terme permettront de mieux comprendre la situation de l'entreprise.
Coût d'acquisition de clients	<u>Méthode de calcul :</u> Multiplier la valeur moyenne d'une vente par le nombre de transactions répétées et le temps de rétention moyen en mois pour un client type.



Date rev : 15/09/2021

Fidélisation et rétention de la clientèle	<p>Le taux de rétention indique le nombre de clients qui continuent à utiliser le produit sur une période prolongée et effectuent des achats répétés.</p> <p><u>Méthode de calcul :</u> <i>Taux de rétention = ((CE-CN)/CS) X 100</i> <i>CE = nombre de clients au bout d'une certaine période (1 an, par exemple)</i> <i>CN = nombre de nouveaux clients acquis au cours de la même période</i> <i>CS = nombre de clients au début de la période</i></p>
Trafic mensuel de la plateforme Foosus	<p>Plus les gens entendent parler de la plateforme et des produits, plus ils sont susceptibles de consulter la page Web.</p> <p><u>Méthode de calcul :</u> <i>Utiliser un outil de marketing gratuit tel que Google Analytics pour suivre le trafic mensuel du site Web ainsi que les sources de trafic, afin de comprendre comment les gens trouvent le site et l'expérience.</i></p>
Bonheur des employés	<p>Afin d'avoir des services de qualité, les employés doivent être content pour être efficient.</p> <p><u>Méthode de calcul :</u> <i>Mener des enquêtes d'équipe ou utiliser un outil RH pour recueillir des commentaires rapides sur le travail d'équipe et les niveaux de satisfaction personnelle.</i></p>



Date rev : 15/09/2021

8. Personnes approuvant ce plan

Valideur	Domaine de responsabilité	Date
Direction Generale	DG	13-10-21
Natasha Jarson	CIO	13-10-21