

# The Agile Inception Deck

Template



# <Nom du Projet>

## <Vos sponsors>



Nom du projet - Pensez à un nom cool pour votre projet

Sponsors - lister vos sponsors pour ce projet (les gens qui ont l'argent)

Mettre vos sponsors ici en gras pour bien montrer a quel point ils sont engagés et attentifs à ce projet (Nécessaire pour tout projet fructueux)

# Pourquoi sommes nous la?

- Raison importante #1
- Raison importante #2
- Raison importante #3

<#1 raison pour réaliser ce projet>



Ecrivez toutes les raisons pour lesquelles votre entreprise voudrait dépenser de l'argent pour ce projet  
Ensuite mettez en évidence la plus importante et ne l'oubliez pas!

# Le pitch d'ascenseur

- Pour les [clients cibles]
- qui [besoin ou opportunité]
- le [nom du projet]
- est un [catégorie du produit]
- qui [bénéfices clé, raison d'acheter].
- contrairement à [concurrents]
- notre projet [facteurs différenciateurs].



# Boite produit



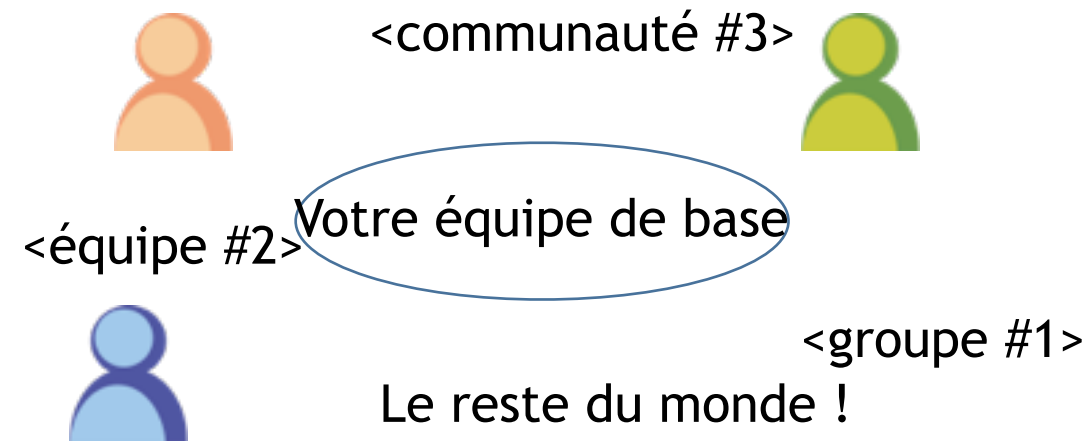
If Si vous pouviez aller dans un magasin, et acheter une version packagée de votre produit, quel serait le design de la boîte et qu'est ce qu'elle montrerait?  
Le but ici est de pousser les acteurs de votre projet à le voir avec les yeux d'un client final.

# La NON liste

Inclus	Exclus
Non résolu	

Lister toutes les fonctionnalités qui vous devez délivrer et toutes celles que vous n’allez PAS délivrer dans le champs de ce produit.  
Avant de commencer, placer toutes les fonctionnalités dans “Non résolu” et décider ensuite dans quelle colonne ils vont aller. (Discussions enflammée autorisée)

# Votre communauté de projet

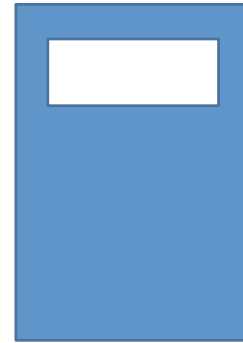
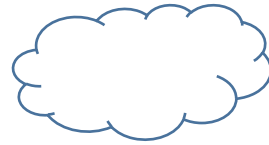


**... est toujours plus grande que ce que vous imaginez!**



Lister tout ceux qui sont ou seront impliqués de près ou de loin avec votre projet. L'équipe de base , la publicité , les revendeurs, les amis qui passent boire un verre...  
Le but est de créer des relations dès maintenant avec ces personnes et de les informer régulièrement de l'avancement et de leur implication.

# Solution technique



## Technologies:

- <langage>
- <librairies>
- <outils>
- <technologies>



Danger!

Hors  
Champs

C'est pour montrer à tout le monde commence c'est censé marcher et comment on prévoit de construire ce projet  
Si vous avez déjà une idée des technologies ou librairies que vous allez utiliser, vous pouvez les lister ici.  
De même si il y a des points que vous considérer risqué ou encore inconnu, vous devez les mettre en évidence ici.



# Ce qui vous tiens éveillé la nuit

- <peur #1>
- <peur #2>
- <peur #3>



TC'est votre chance pour pointer du doigt toutes les choses surprenante ou farfelues que vous aurez entendu pendant la création de ce deck. C'est le moment idéal pour avoir une discussion franche avec vos sponsors et partenaires et mettre sur la table vos doutes et comment les gérer. Ce slide est certainement le plus important de ce deck. C'est votre chance de demander ce dont vous avez besoin pour être couronné de succès et les conséquences si ce n'est pas accordé.

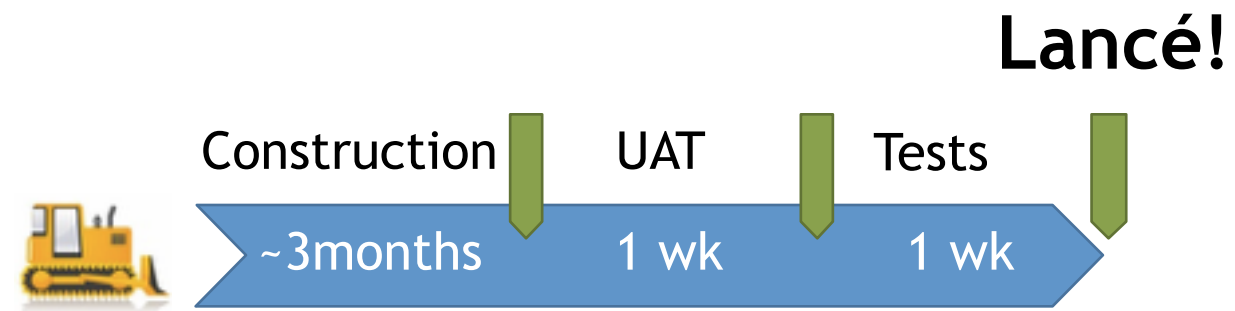
# L'équipe de choc

#	Role	Competences/Attentes
1	Analyste	A l'aise avec les spécifications de dernière minute. Aime tester.
2	Developpeurs	C#, MVC.NET, jQuery, SQL Unit testing, refactoring, TDD, continuous integration
0.5	Manager	Responsable de la communication avec l'extérieur de l'équipe. Rapport de status, de champs, budget et rapports



Définissez les attentes vis à vis chaque membre de l'équipe et les compétences que l'ont attend de chacun.  
Utiliser des noms si des personnes spécifiques doivent être impliquées (le seul administrateur système de l'entreprise?)

# De quelle taille on parle?



**C'est une estimation. Pas une promesse.**

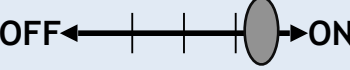
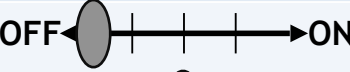
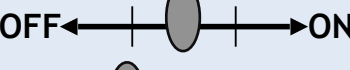
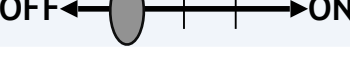



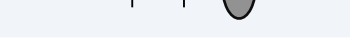


Donner une idée à vos sponsors de la taille de ce projet, qu'ils sachent à quoi s'attendre (1, 3, or 6 mois).

Avant de pouvoir compléter ce slide, votre équipe devrait créer une estimation grossière en utilisant les users stories ou les epic du projet.

Ce n'est clairement pas une promesse car il y aura forcément trop d'inconnues dans l'équation. Mentionnez le à vos sponsors, qu'ils ne soient pas surpris si cette estimation varie au cours du projet, ce n'est qu'une supposition, traitez la en tant que telle.

# Bouton de compromis

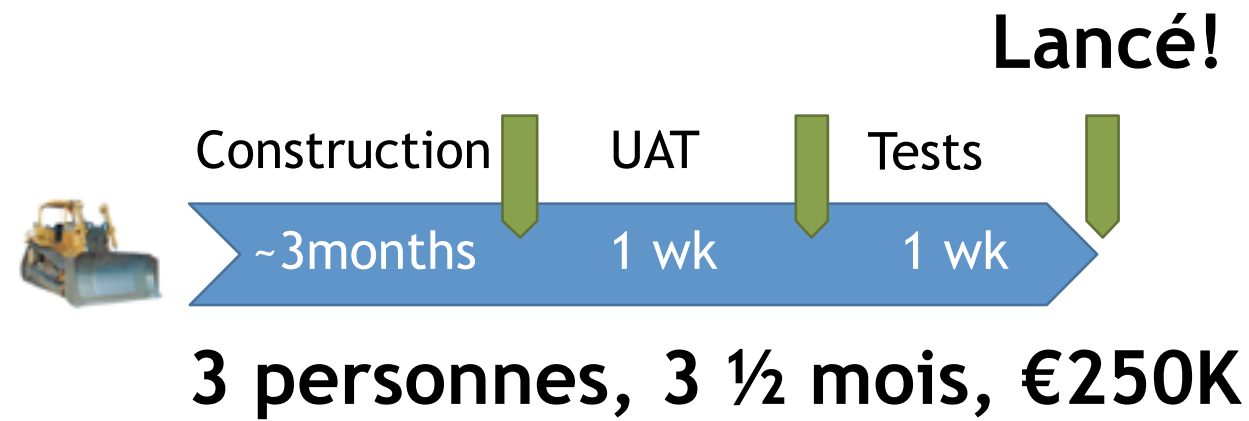
	Les quatre classiques
	Fonctionnalités (scope)
	Rester dans le budget (budget)
	Délivrer à temps (time)
	Haute qualité, peu de problèmes
	Autres facteurs importants
	Usabilité
	Sécurité
	Audits détaillé (log everything)
	<insert yours>

Quand le lancement se rapproche et que la pression augment, il est important de connaître sa marge de manoeuvre pour les compromis. Ici nous voulons être clair sur les compromis que les acteurs sont prêts à faire

Sur les projets agiles, nous sommes flexibles sur le champ du projet. Cependant il y a d’autres facteurs en jeu alors soyez prêts à écouter votre client sur les forces qui peuvent se négocier(champ) et celles sur lesquelles il sera intransigeant(le plus souvent le budget)

- Règles pour bouger les boutons:
1. Il ne peut avoir deux boutons au même niveau!
  2. Lister les autres facteurs du projet en dessous selon vos spécificités.

# Le premier lancement



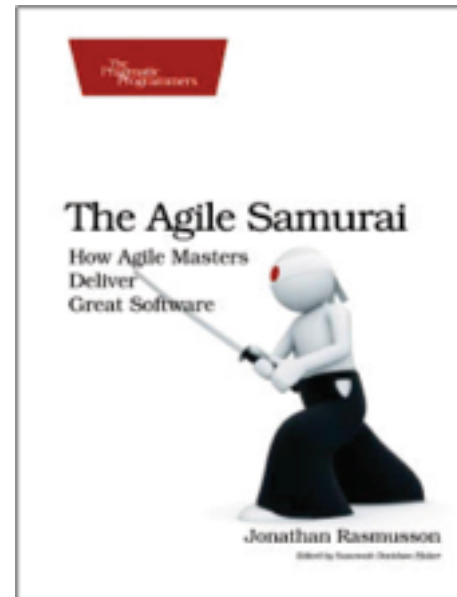
Les parties prenantes du projet sont souvent intéressés dans deux chose:

1. Combien ça va coûter?
2. Quand est-ce que ce sera prêt?

Dans ce slide, on fait de notre mieux pour répondre à ces deux questions essentielles pour qu'ils puissent décider si ce projet vaut le coup et si oui, ce que cela implique.

# Plus d'informations

- <http://agilewarrior.wordpress.com>
- Acheter le livre!
- Twitter:
  - @jrasmusson
- Traduction:
  - @shenril



Voilà c'est tout ! Créer votre deck pour chaque nouveau projet  
Mettez le dans un endroit que tout le monde puisse le consulter.  
Et surtout mettez le à jour si les choses changes !

Bonne chance!