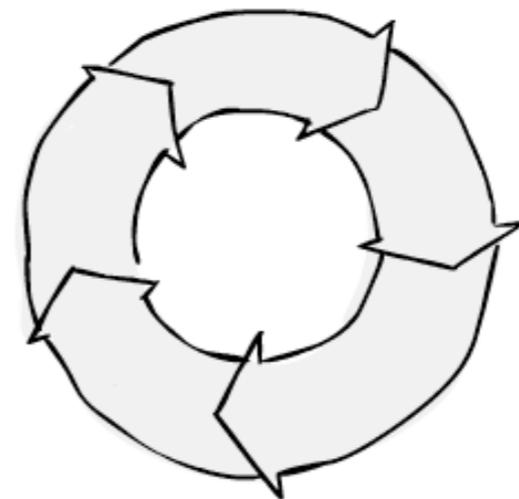


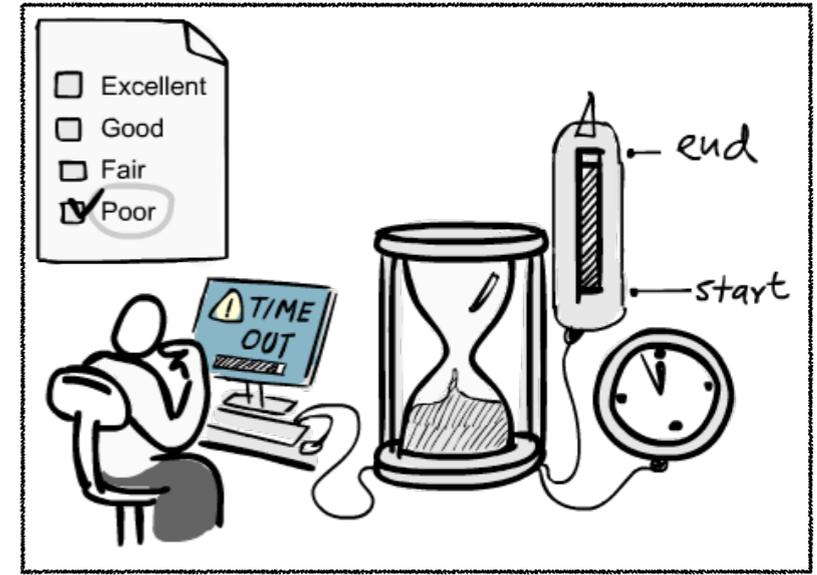
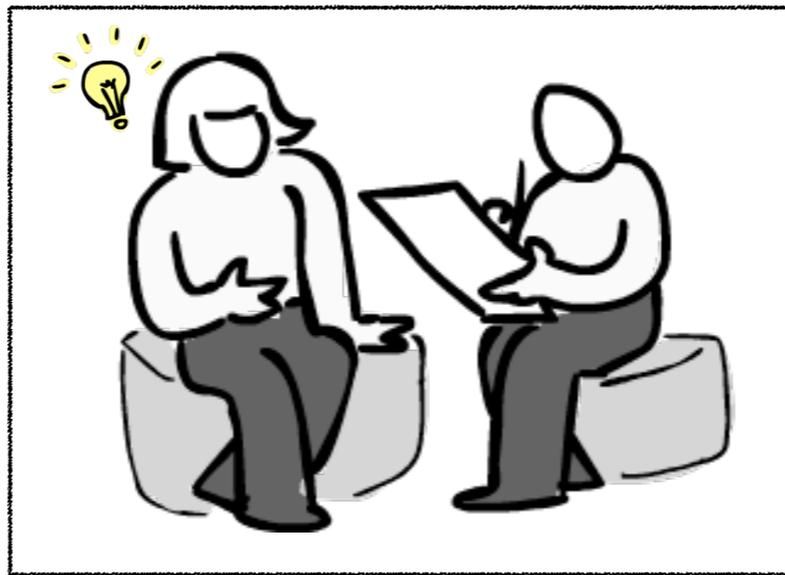
# Gérer l'incertitude sur un projet agile au forfait



**Me**



# Le problème



**Il y a contradiction entre les  
valeurs agile et le concept du  
contrat au forfait**

**Il y a une part d'incertitude  
dans un projet**

# **Qui peut avoir de graves conséquences**



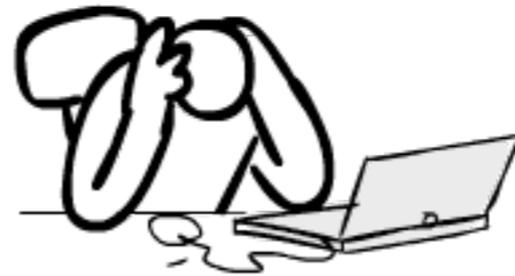
**On entre vite en mode  
“death march” chez les dev**

# La qualité passe à la trappe



**Et on jongle avec les “change requests” chez les “managers”**

**On veut juste en finir...**



**Comment éviter d'en arriver là?**

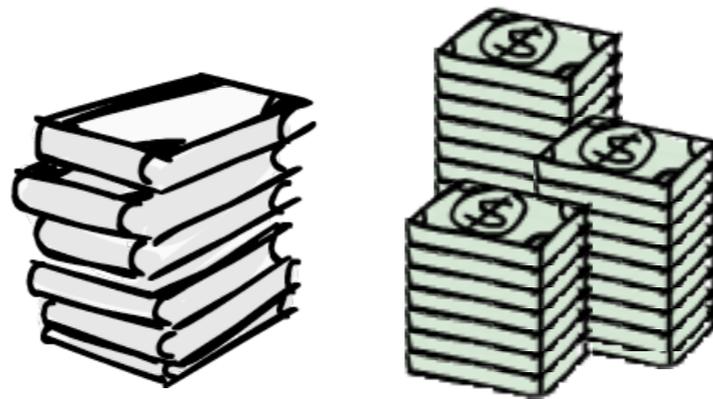
**Attention, ce qui suit n'est pas  
un remède miracle!**



# **Alex travaille autrement**



**Son client a un cahier des charges et un budget**



**Comment peut-il s'engager?**



# **Sans mettre en péril son entreprise?**



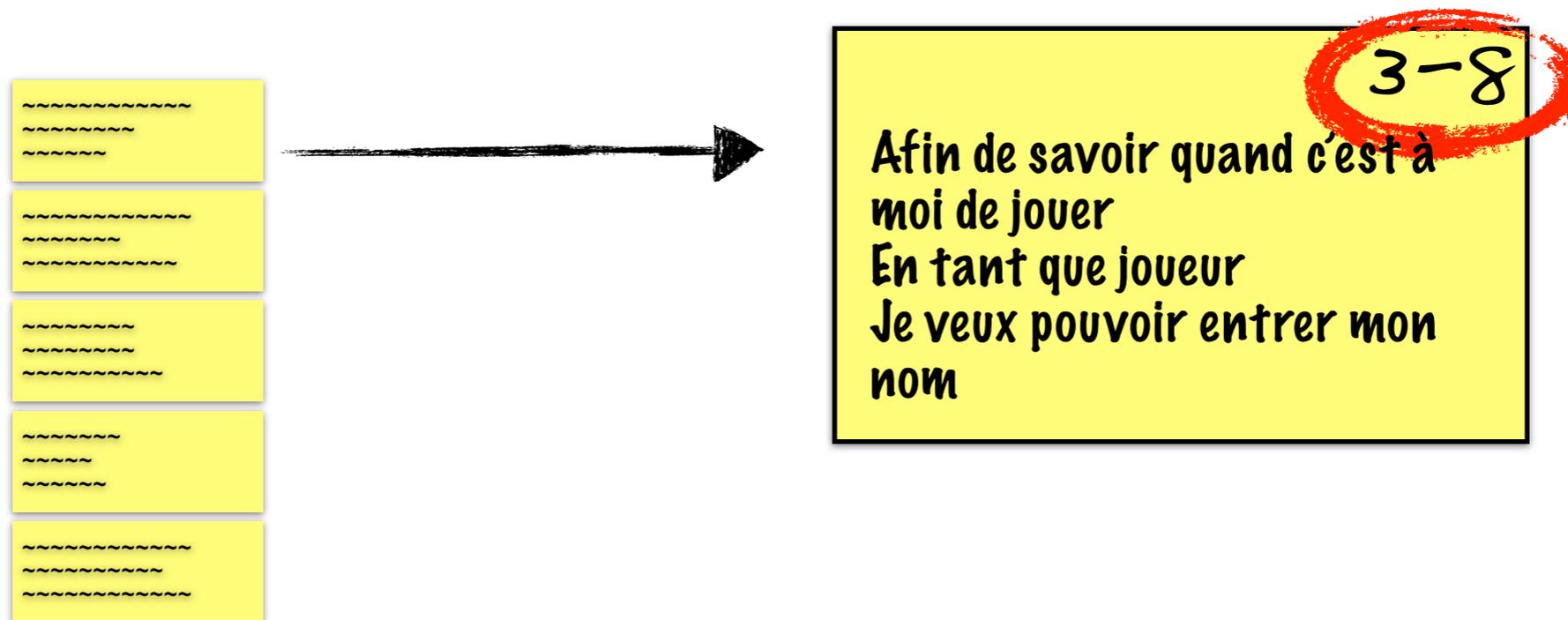
# Dans un premier temps, Alex écrit des user stories



# **Il réunit son équipe pour une séance de planning poker**



# Il s'estiment le "best-case scenario" et le "worst-case scenario" de chaque user story

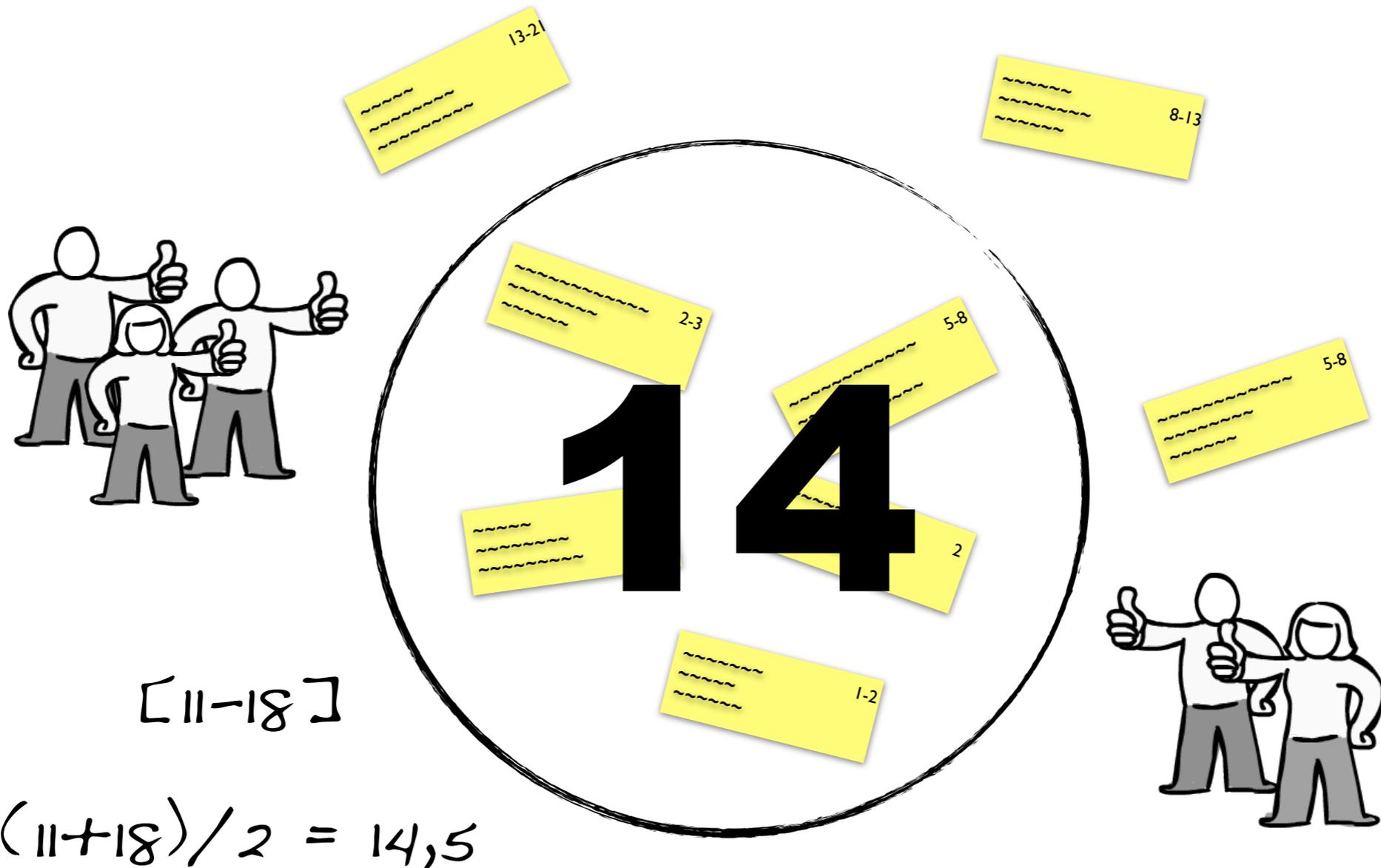


# Dans le but d'obtenir un intervalle en story points pour tout le projet



[65 - 89]

# Son équipe estime sa vélocité pour une itération



# Alex peut maintenant avoir une estimation du temps nécessaire

Borne inf.

65

14

4,6 sprints

Borne sup.

89

14

6,4 sprints

# En fonction du prix moyen d'un sprint dans son entreprise

Borne inf.

65

14

4,6 sprints

x 8000€

Borne sup.

89

14

6,4 sprints

x 8000€

# Alex est maintenant capable de fournir un intervalle en €

Borne inf.

65

14

4,6 sprints

$\times 8000\text{€}$

36 800€

Borne sup.

89

14

6,4 sprints

$\times 8000\text{€}$

51 200€

# Qui constitue la base de son offre



+

Borne inf.

65

14

4,6 sprints

x 8000€

36 800€

Borne sup.

89

14

6,4 sprints

x 8000€

51 200€

**Si le budget du client est plus petit  
que le minimum requis**



30 000€

[36 800€ - 51 200€]



**Si le budget du client est plus grand  
que le maximum requis**



54 000€



[38 000€ - 51 200€]

# Si le budget du client est compris dans l'intervalle



40 000€

[36 800€ 51 200€]



# Sur combien de story points peut-on s'engager?

Budget client

40 000€

8 000€

5 sprints

x 14

---

70 story points

# Au client de choisir...

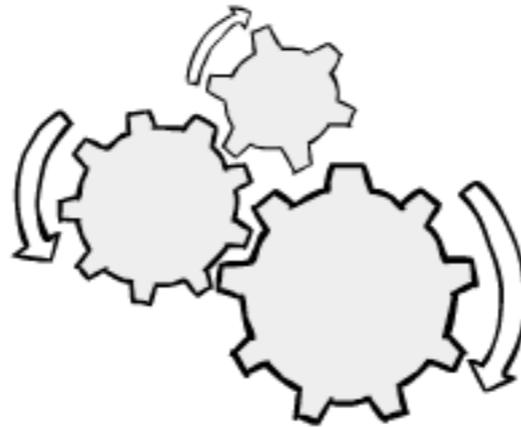


**Le scope du projet est réduit au maximum acceptable par l'équipe d'Alex**



# **Les avantages de l'approche d'Alex?**

**Lui et son équipe se sont fait une  
idée de la complexité du projet**



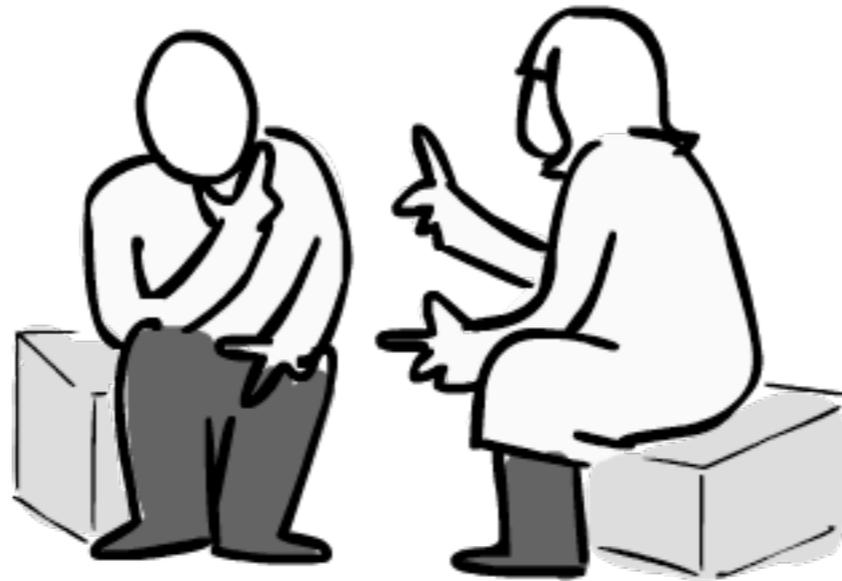
**Ils ont identifié les zones d'ombres**



# **Alex s'est appuyé sur l'avis de son équipe**



# **Il a construit une base de discussion solide**

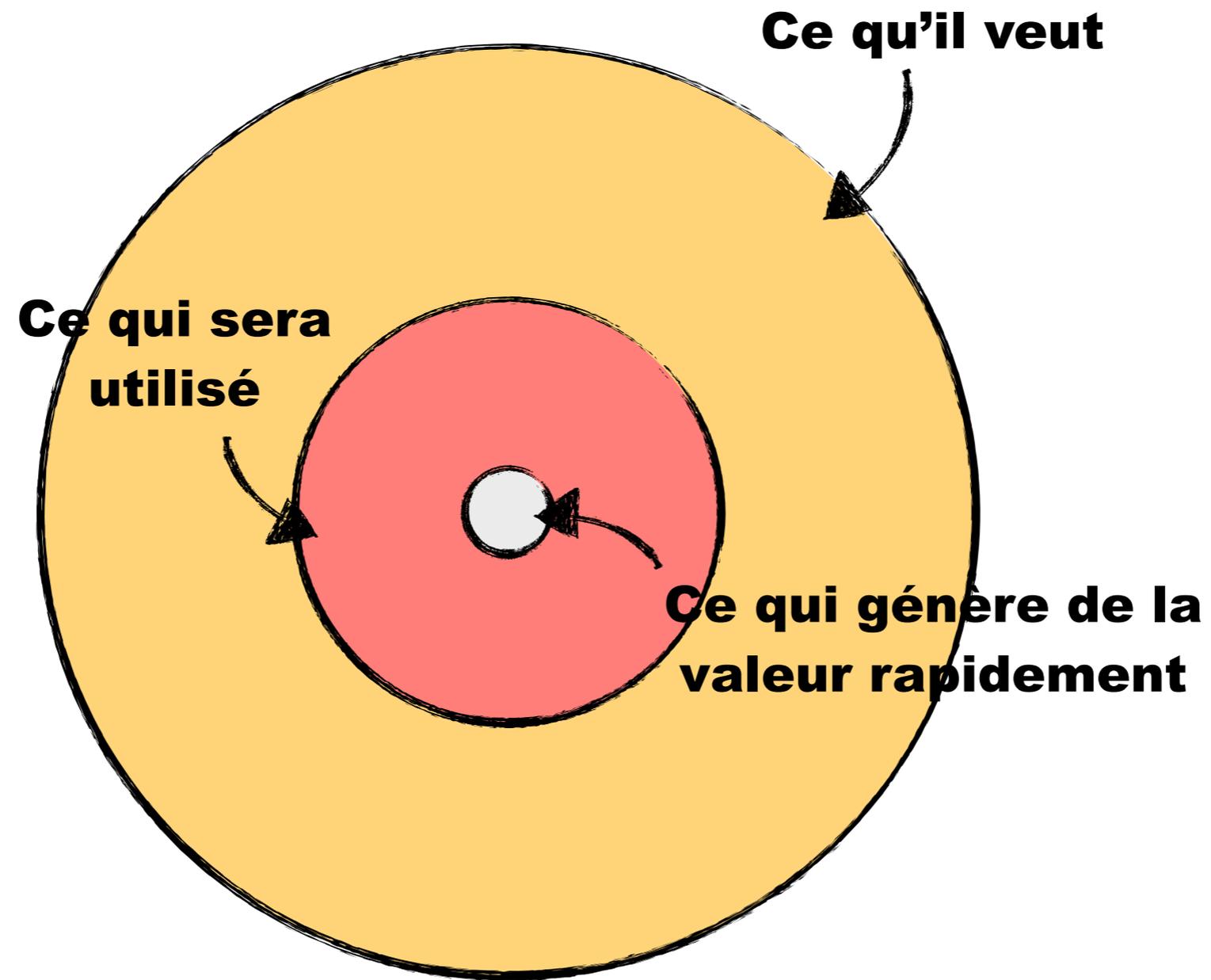


**Et transparente**

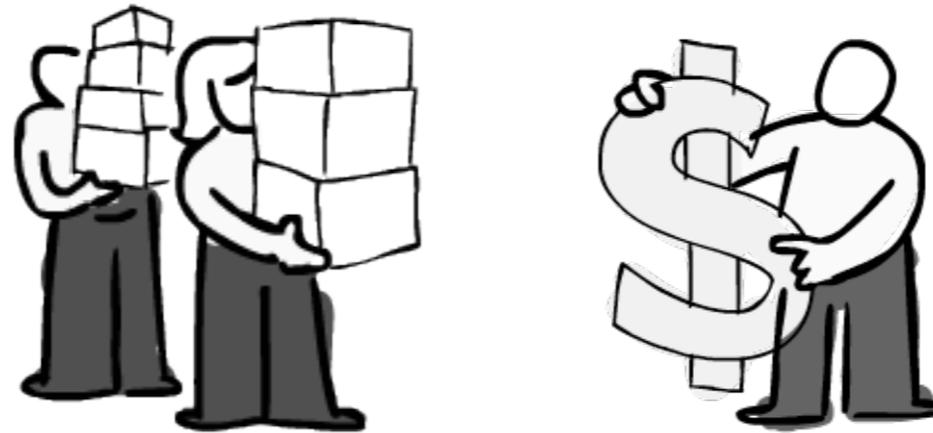
**Mais ce n'est toujours pas  
une formule magique!**



# **Ce que le client veut...**



# **Il faut maximiser son retour sur investissement**



**Et maximiser sa satisfaction et  
celle de l'équipe**



**Ca marche de mon côté, pourquoi  
ne pas essayer chez vous?**

