

www.aubryconseil.com

claudio@aubryconseil.com

Agilité et contrat au forfait

Présentation au SigmaT3

21 septembre 2007

Définition (Wikipedia)

- ▶ Forfait, ou engagement de résultat, dans une société de services, par opposition à régie.
- ▶ Dans ce contexte, la société de services s'engage, lorsqu'elle est consultée (par un appel d'offre), dans une proposition technico-commerciale (ou propale dans le jargon des SSII), à atteindre des résultats, dans un délai, avec une enveloppe financière donnée. L'entreprise n'est alors pas rétribuée en fonction du temps réellement nécessaire au travail demandé, mais en fonction du temps prévu dans sa proposition commerciale.

2 pratiques discutables

- ▶ L'estimation qui permet de définir le prix
 - ▶ Elle n'est jamais fiable puisque le fournisseur ne connaît pas le périmètre exact (le client est généralement bien incapable de le fournir)
- ▶ La recette qui permet de savoir si c'est fini
 - ▶ Elle est toujours source de discussion puisque le client ne fournit pas ses critères de satisfaction précis au fournisseur

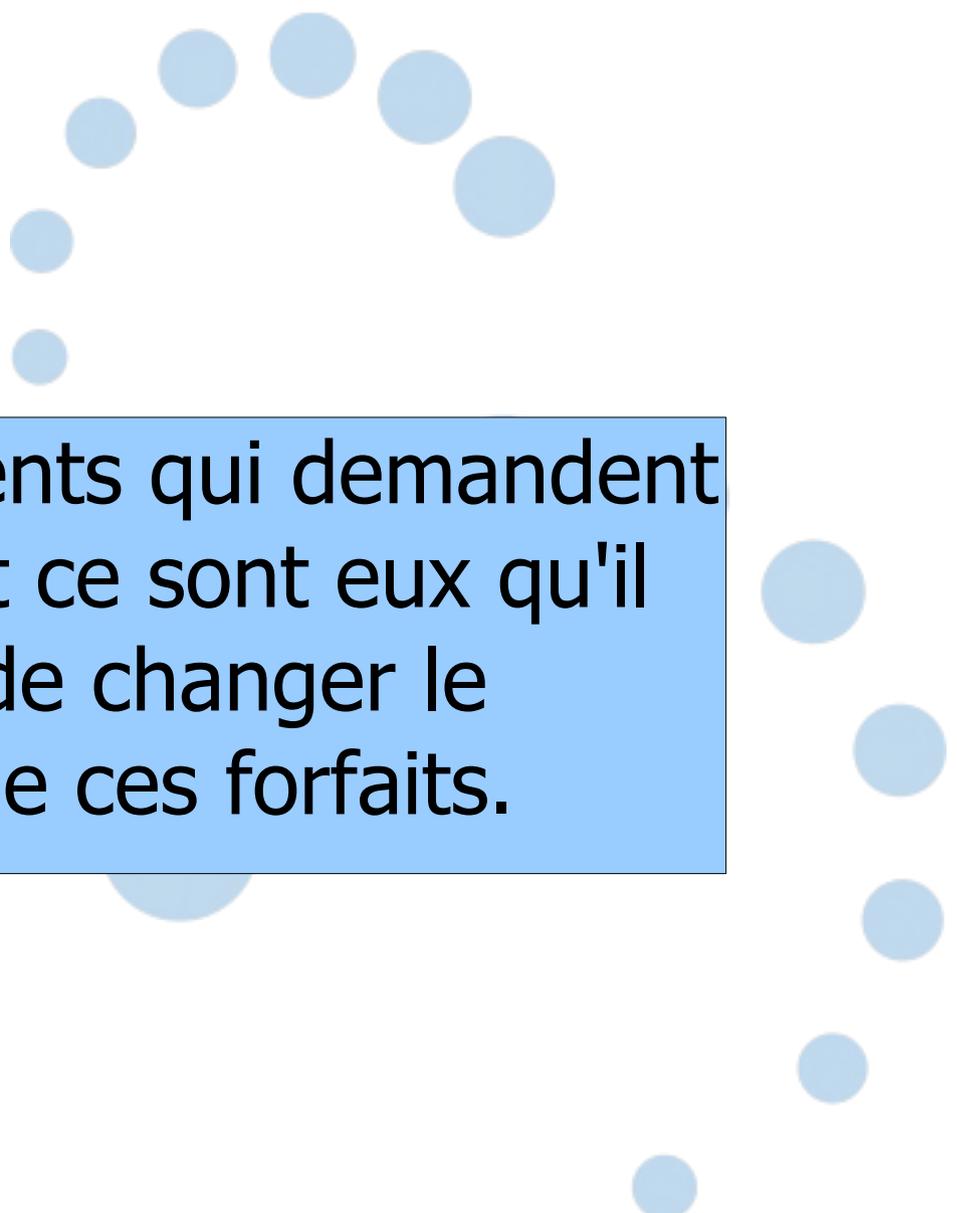
Constat

Le mode de fonctionnement
actuel des contrats au forfait
n'est pas satisfaisant

mais

Le client a besoin de connaître à
l'avance le coût du projet

Le client a besoin de choisir
entre plusieurs fournisseurs



Puisque ce sont les clients qui demandent les contrats au forfait ce sont eux qu'il faut convaincre de changer le fonctionnement de ces forfaits.

Différence d'approche

Prédictif

Agile

Contraintes

Exigences

Coût

Planning

**Dirigé par
les prévisions
initiales**

**Dirigé par la
valeur pour
les clients**

Coût

Planning

Exigences

Estimations

Forfait Agile

Le client a besoin de connaître à l'avance le coût du projet

C'est lui qui donne le coût et le délai

Le client a besoin de choisir entre plusieurs fournisseurs

Le fournisseur se positionne sur sa capacité et son savoir-faire

Bénéfices du forfait Agile

▶ Client

- ▶ Le coût est borné
- ▶ Il peut changer d'avis pendant le projet
- ▶ Il définit les priorités
- ▶ Il a un produit partiel à la fin de chaque itération

▶ Fournisseur

- ▶ Il est choisi sur sa compétence

Bénéfices mutuels

Une plus grande
confiance dans les
relations

Appel d'offres Agile

- ▶ Le client donne en plus de d'habitude :
 - ▶ sa Vision (plus ou moins fait)
 - ▶ le coût et le délai (d'habitude il ne les dit pas bien qu'il en ait une idée voire plus)
- ▶ Les fournisseurs répondent
- ▶ Le client sélectionne les réponses en fonction de la qualité de la réponse :
 - ▶ Le processus proposé (Agile !)
 - ▶ Les compétences de l'équipe
 - ▶ Pas le prix !

Principes du contrat Agile

- ▶ Le fournisseur s'engage sur des critères de qualité
- ▶ Les développements peuvent s'arrêter à tout moment à la fin d'une itération

Mise en oeuvre

- ▶ Le client donne le prix P et le délai D
- ▶ Le fournisseur et le client définissent ensemble la durée d'une itération I
 - ▶ Le tarif par itération est $P \times I / D$
- ▶ A la fin de chaque itération le client voit ce qui fonctionne et peut décider de :
 - ▶ Changer de fournisseur, le client est payé : $n \times P \times I / D$ (plus un pourcentage lié à l'investissement)
 - ▶ Changer de priorité dans les exigences

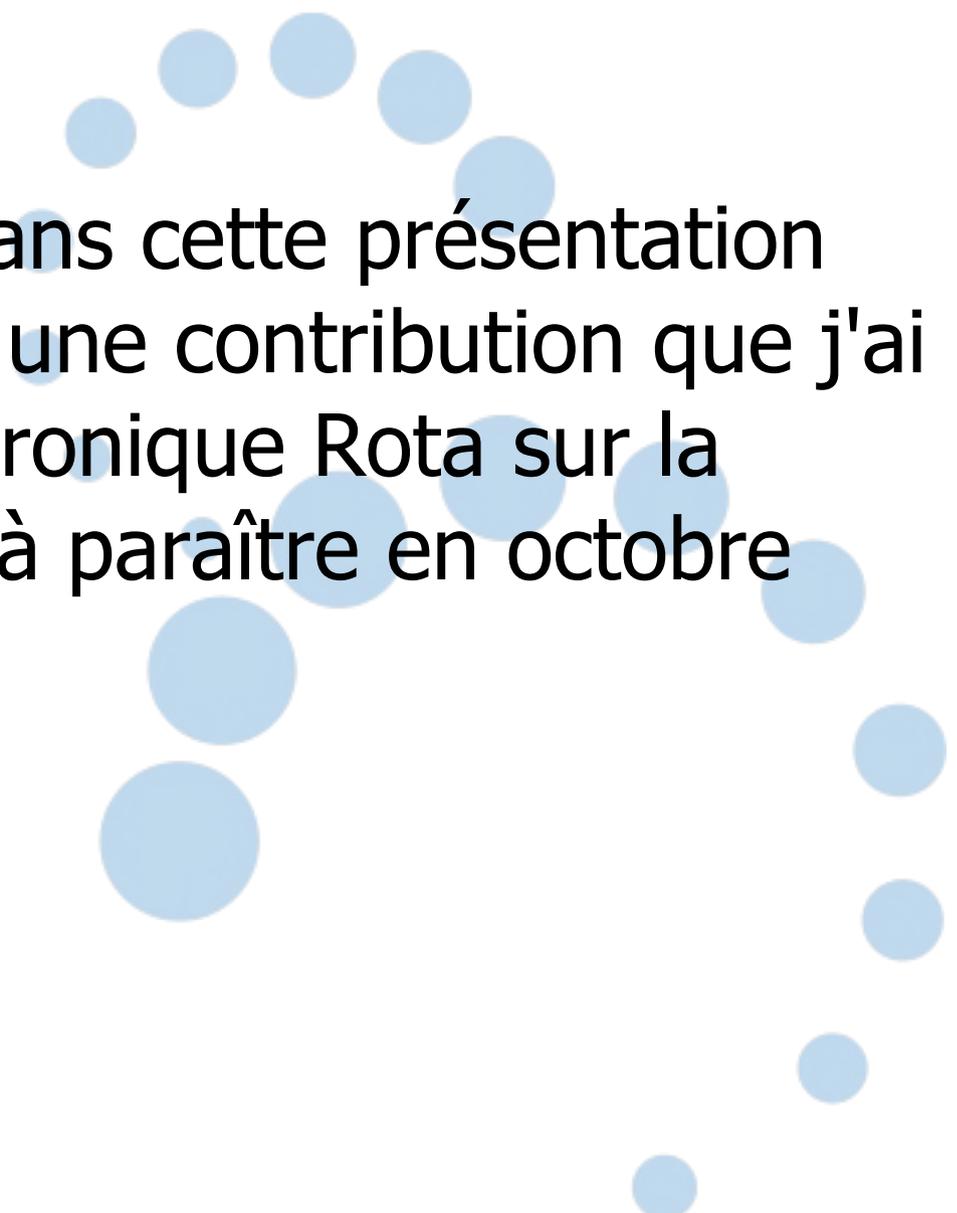
Visibilité

- ▶ Le backlog actualisé à chaque itération fait l'objet d'un accord entre le client et le fournisseur
 - ▶ Les éléments sont estimés
- ▶ Vélocité de l'équipe
- ▶ Burndown charts

Pour aller plus loin

- ▶ Après une première phase qui sert à obtenir la vélocité et à constituer un backlog avec chaque élément estimé
- ▶ L'accord (engagement) du fournisseur peut porter sur un engagement à réaliser un certain nombre de points
 - ▶▶ Pas un contenu précis
 - ▶▶ Mais une taille précise

Forfait Agile en points

- 
- ▶ Les idées esquissées dans cette présentation sont développées dans une contribution que j'ai faite pour le livre de Véronique Rota sur la gestion de projet Agile à paraître en octobre 2007