Contractualisation Agile

Durée 1 jour(s) (CONTRACT-AGILE-01)

Comment contractualiser des développements Agile ?

Description

Les bénéfices d'une construction itérative de produit en mode collaboratif ne sont plus à prouver (par rapport à la réalisation en V d'un projet de bout en bout avec une relation classique de client VS fournisseur). A l'heure où les entreprises souhaitent réduire leurs coûts, être innovantes, tout en augmentant la pertinence des solutions produites, la question de l'encadrement contractuel du développement de produit est cruciale voire vitale. Quel type de contrat choisir ? Quels sont les pièges à éviter ? Quels sont les principes fondateurs d'un engagement Agile ? Autant de questions qui nécessitent avant tout une prise de conscience "orientée retour sur investissement" de chaque acteur, puis une déclinaison sur son périmètre de responsabilité, et enfin un engagement "contractualisable" sous forme d'un ensemble de documents.

Objectifs

- A l'issue de cette formation, les participants auront compris les facteurs clefs de succès d'un contrat appliqué au développement Agile. Chaque participant repartira avec un exemple de contrat Agile pouvant servir de base à l'élaboration de leur propre contrat Agile.

Public

- Hétérogène et représentatif pour appréhender les impacts de la contractualisation d'un projet Agile avec le point de vue de chacun
- Responsable de Produit / Projet, Directeur de programme, Commerciaux, Contract Manager, Equipe Méthodes/Qualité, Gestion des risques, Achat, Juristes, Architecte, TeamLeader, Direction Générale, Marketing

Prérequis

Aucun

Répartition

70% Théorie, 30% Pratique

Evaluations des acquis

L'évaluation des acquis de la formation se fera en séance au travers d'ateliers, d'exercices et/ou de travaux pratiques. Dans le cas d'une formation officielle éditeur, veuillez nous consulter afin que nous vous fassions part des modalités d'évaluation.

A l'issue de la formation, vous sera transmis une évaluation à chaud de l'action de formation qui vous permettra de nous faire part de vos retours quant à votre expérience apprenant avec Zenika.

Ressources pédagogiques

Les ressources pédagogiques proviennent de productions des équipes Zenika et/ou de la documentation éditeur dans le cas d'une formation "Officielle". Les documents sont en français ou en anglais.

RQTH et ma formation Zenika

Si vous êtes sujet à un handicap, prenez contact avec nos équipes pour que nous puissions définir ensemble comment nous pourrons aménager la session afin que vous puissiez vivre une expérience en formation inchangée.

Programme

Les paradoxes d’un produit

- Le succès / l'échec
- La satisfaction / l’insatisfaction
- Think big, start small, scale fast and always … fail fast
- Le partage de la vision produit et l’alignement des équipes

Serious Game sur le thème du ROI en fonctionnement itératif.

Contrats et approche Agile

- Les différents types de contrat Régie, Forfait, Agile, Support.
- Avantages et inconvénients de chacun pour l’Agilité.
- De l’engagement Durée/Coût/Périmètre à l’engagement Dispositif de frappe et PQS.
- Principe et exemples de Bonus/Malus.
- Les clauses miroirs ou la “Symétrie des attentions”.
- Modèle de maturité en fonction du client et du fournisseur.

La définition précise des rôles et interactions de chacun

- Rôles tenus par le client et qualifications requises
- Rôles tenus par le fournisseur et qualifications requises
- Objectifs d’organisation SMART
- Principe du “pour obtenir le meilleur demain… prévoyez le pire aujourd’hui”

Etat de l’art du contrat Agile

- Qui pousse ? Qui freine ?
- Évolutions par rapport aux années précédentes et tendances à moyen terme
- Exemples de cas clients concrets et solutions retenues

Le checkup d’un projet Agile

- Engagement contractuel et partage des risques pour partager une vision commune
- Rôles / Cérémonies / Artefacts
- Timebox, plans d’actions, décisions/arbitrages, coûts globaux et périmètre cible
- Pas de surprise sur la Qualité / Périmètre et Délais des itérations

Performance et leviers d’action associés associables

- La localisation / les moyens d’échanges
- Le taux de disponibilité du PO, de l’équipe
- Quel “camps” pour le PO : client ? fournisseur ? hybride ?
- Absence de pilotage par le ROI et/ou le MVP
- La recette incrémentale
- Le suivi des opportunités d’amélioration issues des rétrospectives
- La Qualité des User-Story
- Réaction en cas de blocage pendant une itération
- Gestion du niveau de la dette technique
- Taille des US et taille des Itérations