



L'Architecture d'affaire agile

24 Mai, 2022



À PROPOS DE DANIEL LAMBERT



Daniel Lambert, M.Sc.

VP – Architecte d'affaires
Benchmark Consulting/
IRIS Business Architect

- Connaissance approfondie en architecture d'affaires
- Auteur d'un livre intitulé "Guide pratique de l'exécution agile de la stratégie: Concevoir, architecturer, prioriser et réaliser avec succès l'avenir de votre entreprise"
- Clients: Autodesk, Bristol Myers Squibb, FedEx, Independence Blue Cross, Intrado, Lululemon, MetaBank, Regeneron, Banque Scotia, Takeda, Banque TD, etc.
- Était un 'venture capitalist' spécialisé dans les applications logicielles d'entreprise dans une vie antérieure (Talio/Louis Têtu vendu à Oracle entre autres)
- Plus de 27 000 followers sur LinkedIn sur 5 continents
- Entraîneur d'architecture d'affaires agile chez EA Principals aux É-U.
- LinkedIn profile: <https://www.linkedin.com/in/daniellambert1962>

Daniel
Lambert

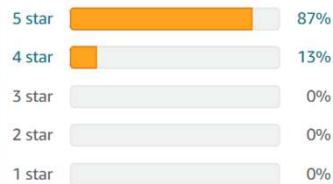
Practical Guide to Agile Strategy Execution

Design, Architect, Prioritize
and Deliver your Corporate
Future Successfully

Customer reviews

★★★★★ 4.9 out of 5

18 global ratings



Français: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>
English: <https://www.amazon.com/dp/B0844JFH7H>

Livre traduit en français
par Daniel Tchakounte

“A very complete and well-crafted explanation on how to get all the gears of digital transformation engaged and working smoothly. Not your father's old EA strategy book!”

“This book is one that will stay on my bookshelf - it does a great job of putting all the pieces together and has great examples to help visualize.” ”

Practical Guide to Agile Strategy
Execution: Design, Architect,
Prioritize and Deliver Corporate
Future Successfully

- This book includes 266 pages (191 on hard copy, 104 figures, 105 common definitions, and 229 references.
- Most diagrams in this book are made with IRIS Business Architect
- Available on Amazon

Déconnexions sérieuses de la stratégie d'entreprise

- 66 % des organisations RH et TI élaborent des plans stratégiques qui ne sont pas liés à la stratégie de l'entreprise.
- 95% des employés dans la plupart des organisations ne comprennent pas la stratégie de leur organisation
- Selon les enquêtes, 37 à 40 % des travailleurs déclarent que leur emploi ne fait aucune différence



Sources:

- Bullet 1 & 2 <http://www.europeanbusinessreview.com/the-strategy-to-execution-process-a-critical-component-of-transient-competitive-advantage/>
- Bullet 3: <https://www.economist.com/open-future/2018/06/29/bullshit-jobs-and-the-yoke-of-managerial-feudalism>

- Slide 4 -

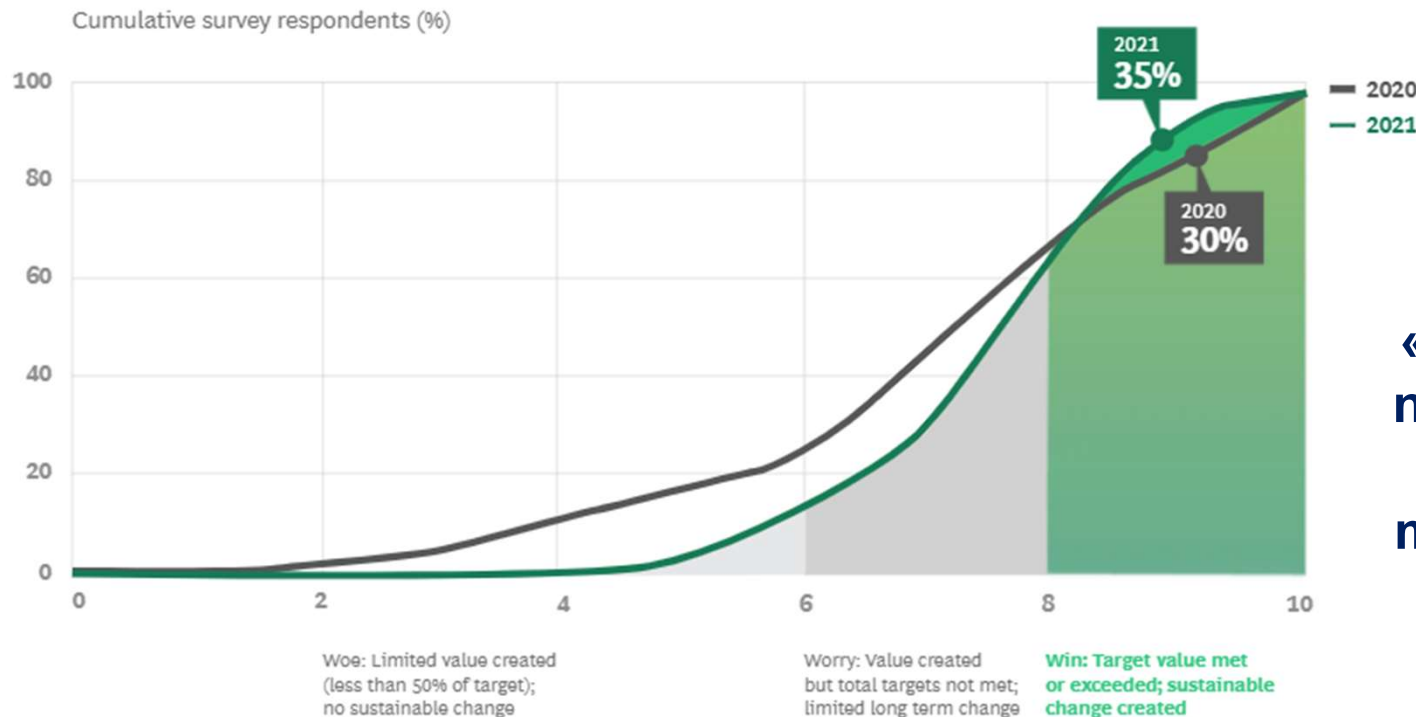


Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Taux de réussite de 35% de la transformation numérique en 2021

Success Rates for Digital Transformations Have Risen Slightly over the Last Year



**Plus précisément,
« les transformations
numériques échouent
un peu moins
maintenant que par le
passé »**

Source: <https://www.bcg.com/en-ca/publications/2021/performance-and-innovation-are-the-rewards-of-digital-transformation-programs>

- Slide 5 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Comment les parties prenantes métiers voient l'informatique



Comment l'informatique voit les parties prenantes métiers



L'architecte d'affaires: le pont entre les commerciaux et les TI

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

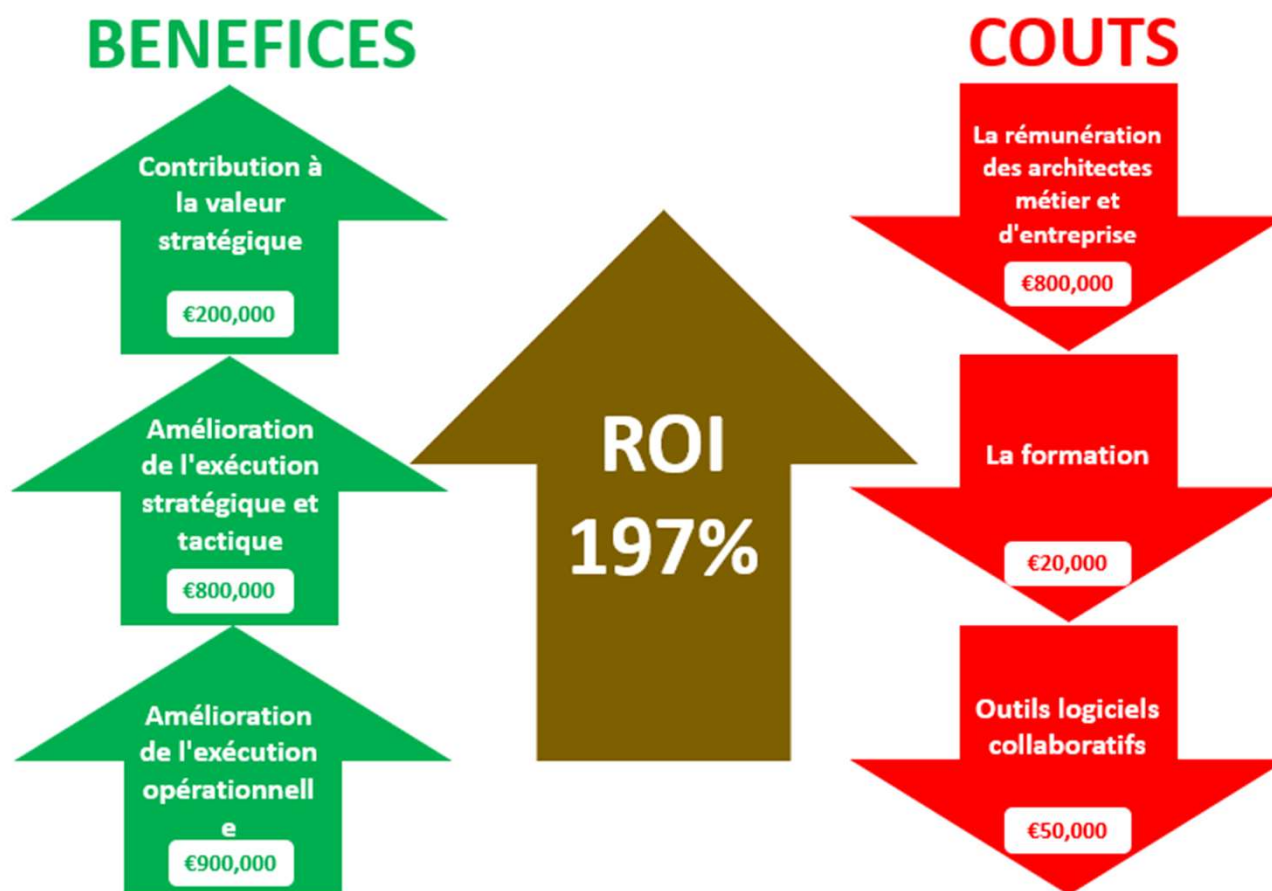
- Slide 6 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Pourquoi utiliser l'architecture d'affaires?



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 7 -



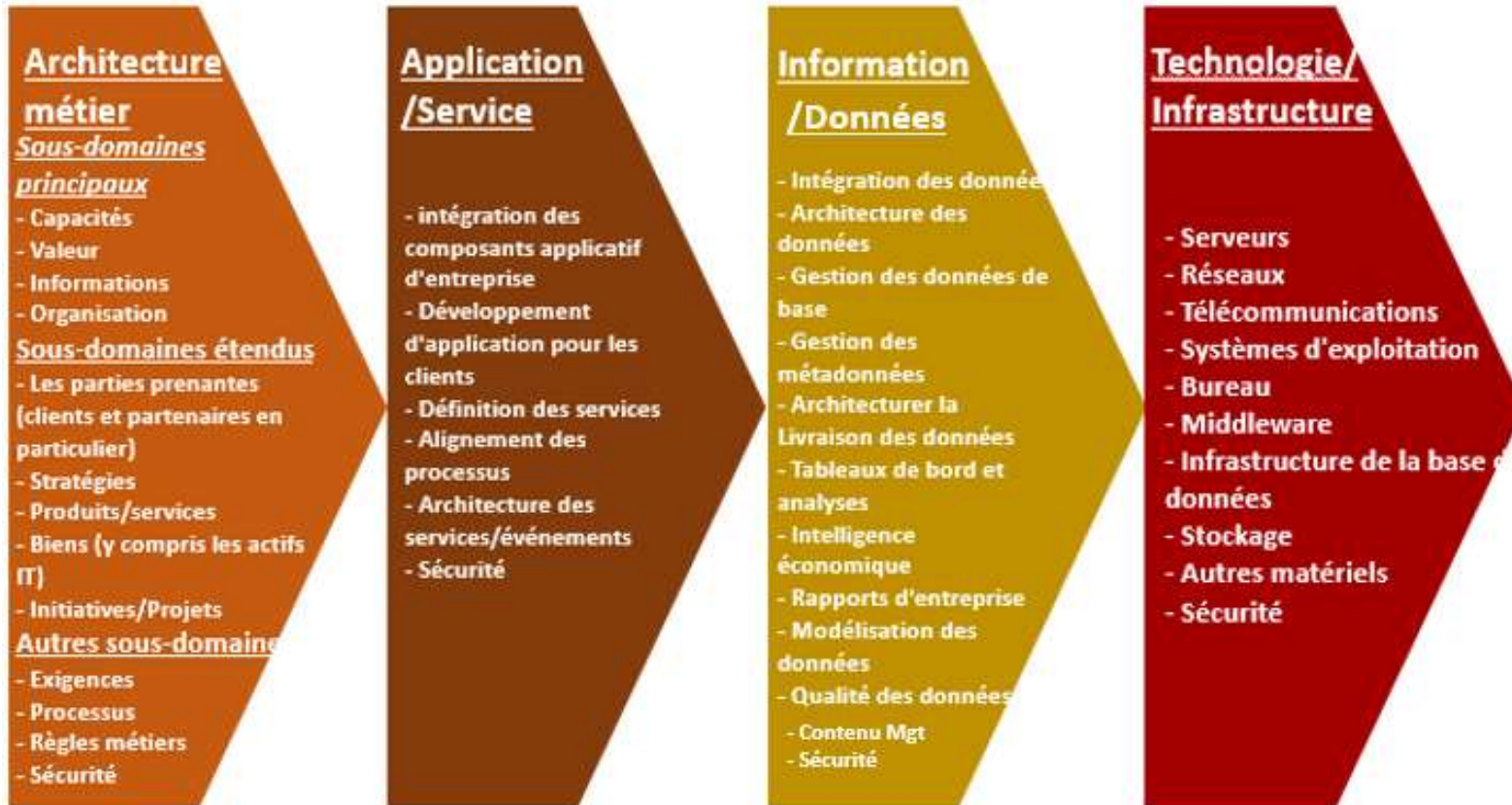
Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Quand utiliser l'architecture d'affaires?

1. Analyse des investissements
2. Analyse des fusions et acquisitions
3. Mondialisation
4. Externalisation des capacités de l'entreprise
5. Rationalisation de la chaîne d'approvisionnement
6. Conformité réglementaire
7. Réduction des coûts d'exploitation
8. Gestion du changement
9. Modèle commercial centré sur le client
10. Gestion des produits/services

Architecture d'affaires: 1 des 4 domaines de l'architecture d'entreprise



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

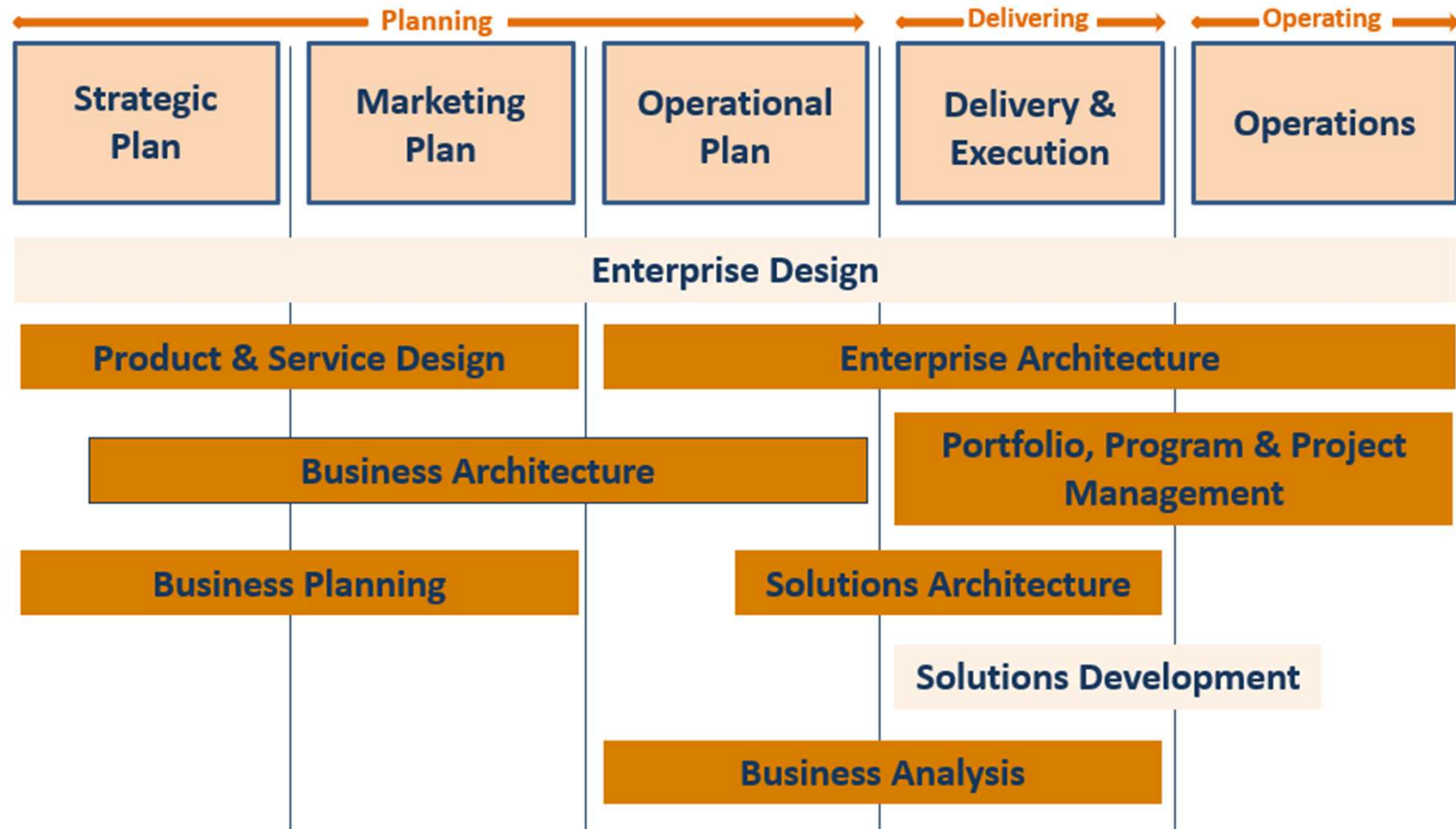
- Slide 9 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Design d'une organisation



Source: <https://www.batimes.com/articles/business-analysts-and-business-architecture/>

- Slide 10 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Analystes d'affaires et Architectes d'affaires

[Home](#)[Articles](#)[Webinars](#)[Whitepapers](#)[Templates](#)[Jobs](#)

Business Analysts And Business Architecture



Written by Daniel Lambert

Read 27264 times

March 16, 2015

Business Architecture: From Chaos To Processes

Large corporations try to make sense from chaos that surrounds them by understanding their environments, finding rules of thumb, implementing robust, repeatable, replicable processes and ultimately optimize their profits. This reality gets to be more complicated with large corporations. It involves numerous professionals within the corporation that do not naturally communicate with each other often creating duplicated efforts or even worse confrontational efforts. Furthermore, new unresolved business challenges emerge frequently for which a corporation has yet to find valid rules of thumb and that can even make their current rules of thumb obsolete. This is where the business architecture discipline comes into play in result oriented corporations.

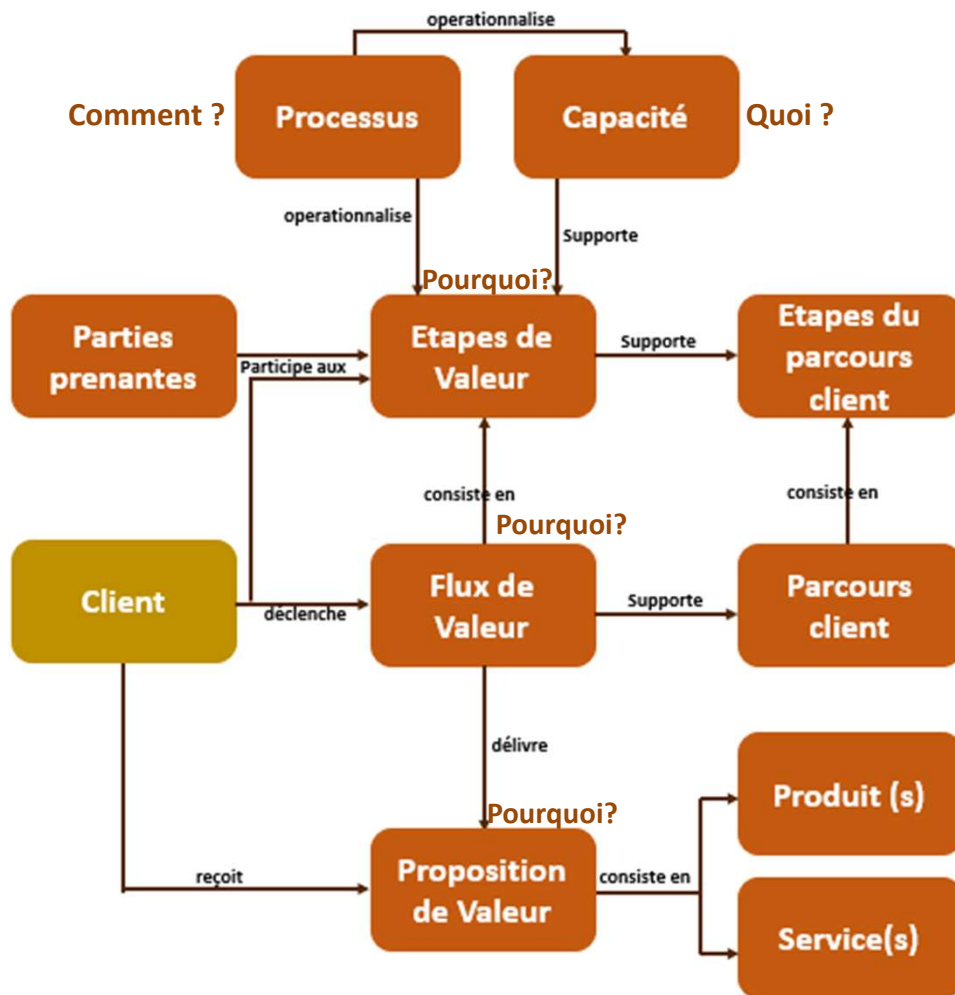
Source: <https://www.batimes.com/articles/business-analysts-and-business-architecture/>

- Slide 11 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés





Proposition de valeur: la clé du succès de l'architecture d'affaires

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

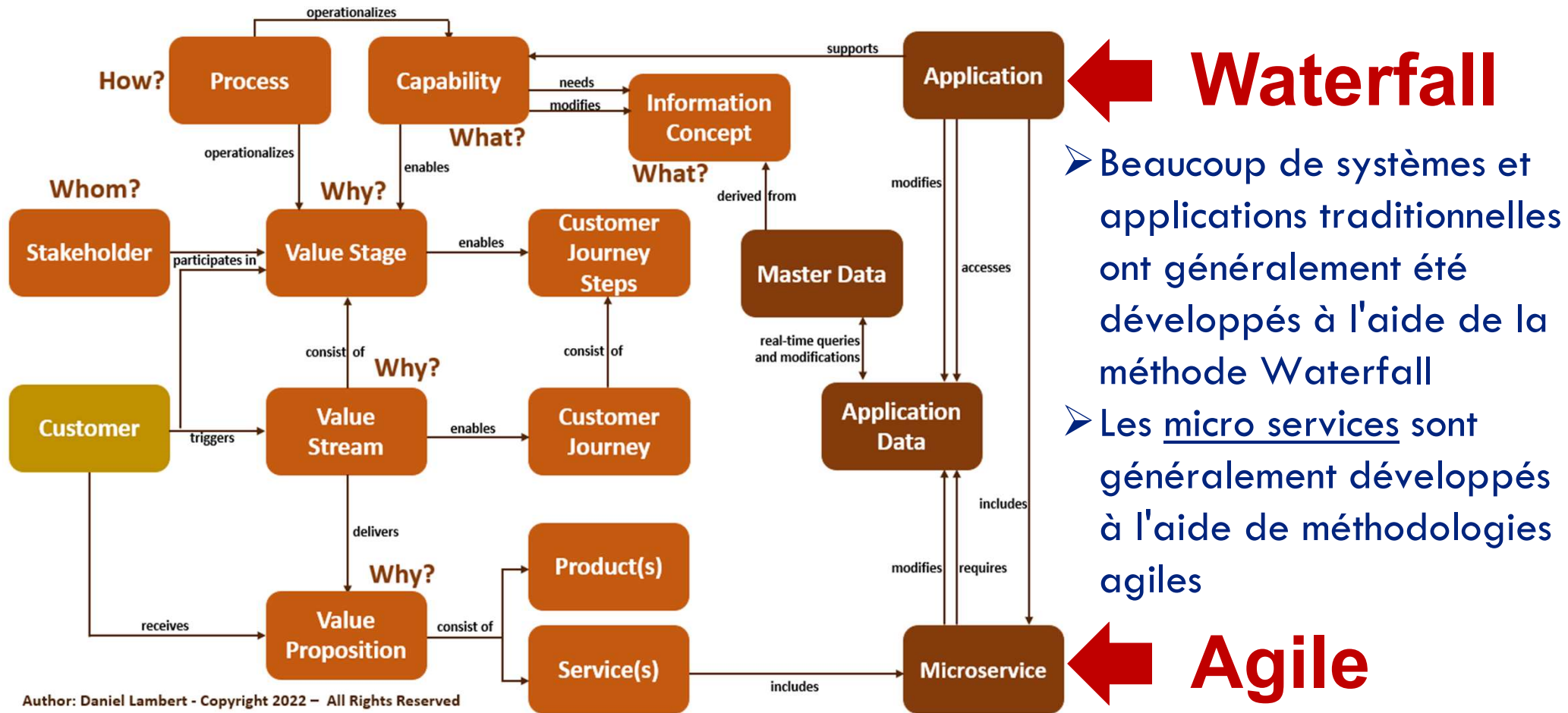
- Slide 12 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Engendrer de la valeur avec l'architecture métier et l'architecture TI



Author: Daniel Lambert - Copyright 2022 – All Rights Reserved

Source: <https://biz-architect.com/extracting-value-from-business-architecture-and-it-architecture/>

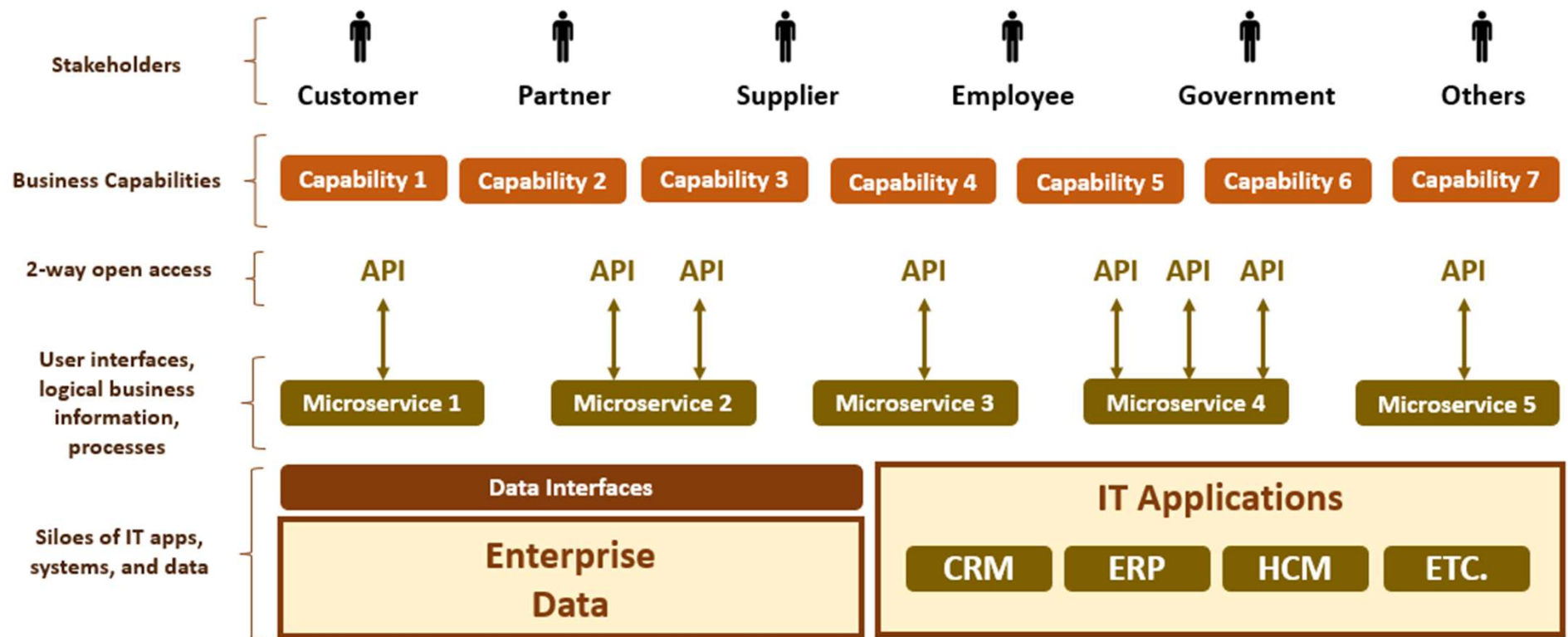
- Slide 13 -



Content Prepared by Daniel Lambert – Copyright 2022 – All Rights Reserved



Les micro services sont livrés avec une plus grande chance de succès en utilisant l'architecture d'affaires agiles



Source: <https://biz-architect.com/using-architecture-to-boost-product-management/>

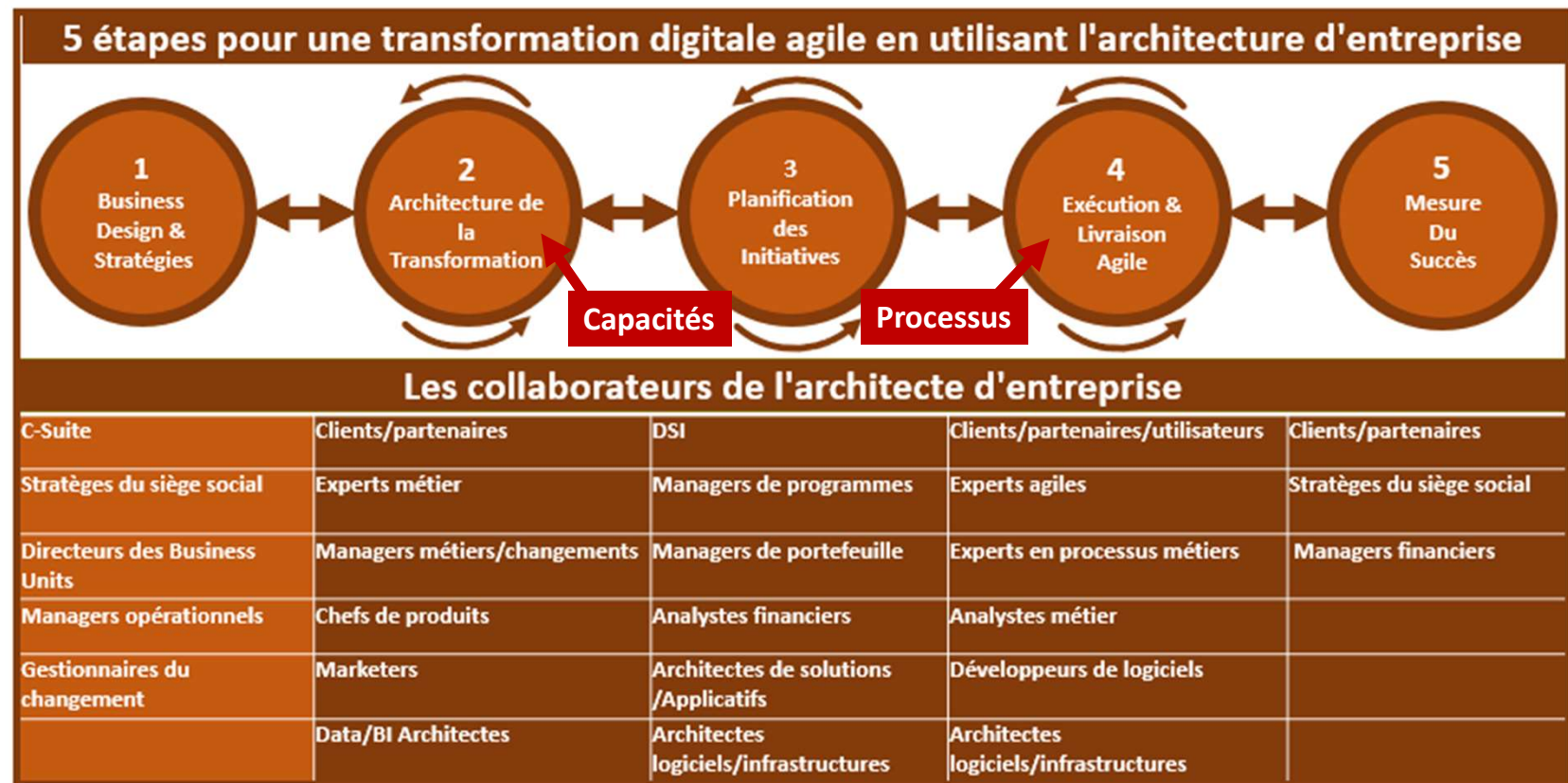
- Slide 14 -



Content Prepared by Daniel Lambert – Copyright 2022 – All Rights Reserved



L'écosystème de l'architecture d'affaires dans une entreprise agile



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 15 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés

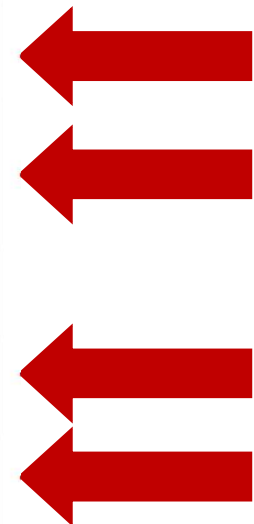


Étape 1 – Business Design et Stratégies



Modèles de conception d'entreprise

	Niveau Entreprise	Niveau Business Unit	Niveau Produit / Marketing	Niveau Initiative / Projet
Tableau de bord prospectif	●	●		
Chaine de Valeur	●	●		
Hoshin Kanri	●	●		
Business Model Canvas	●	●	●	
Business Motivation Model	●	●	●	
Design Thinking			●	●
Carte des parcours clients			●	●
Analyses SWOT			●	●



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

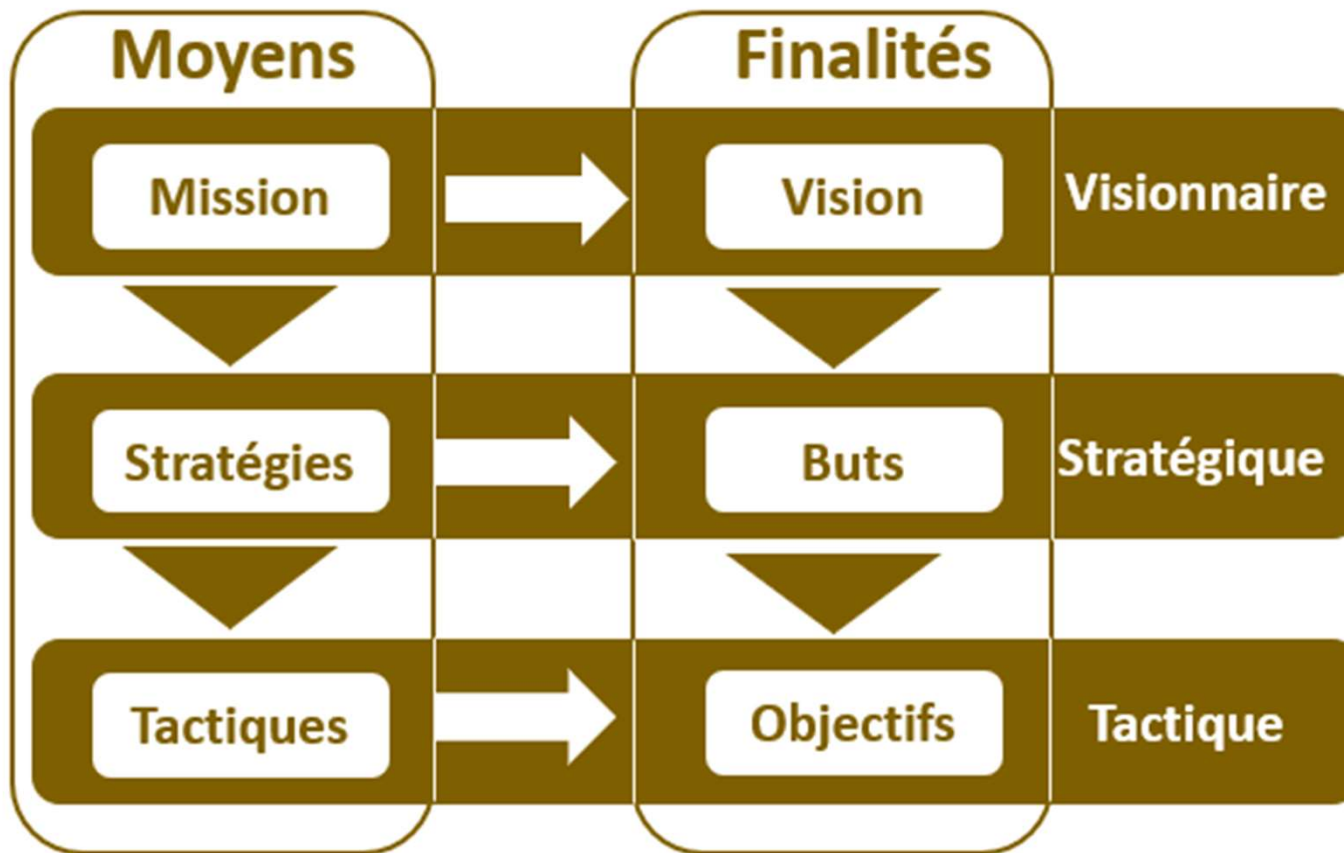
- Slide 17 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



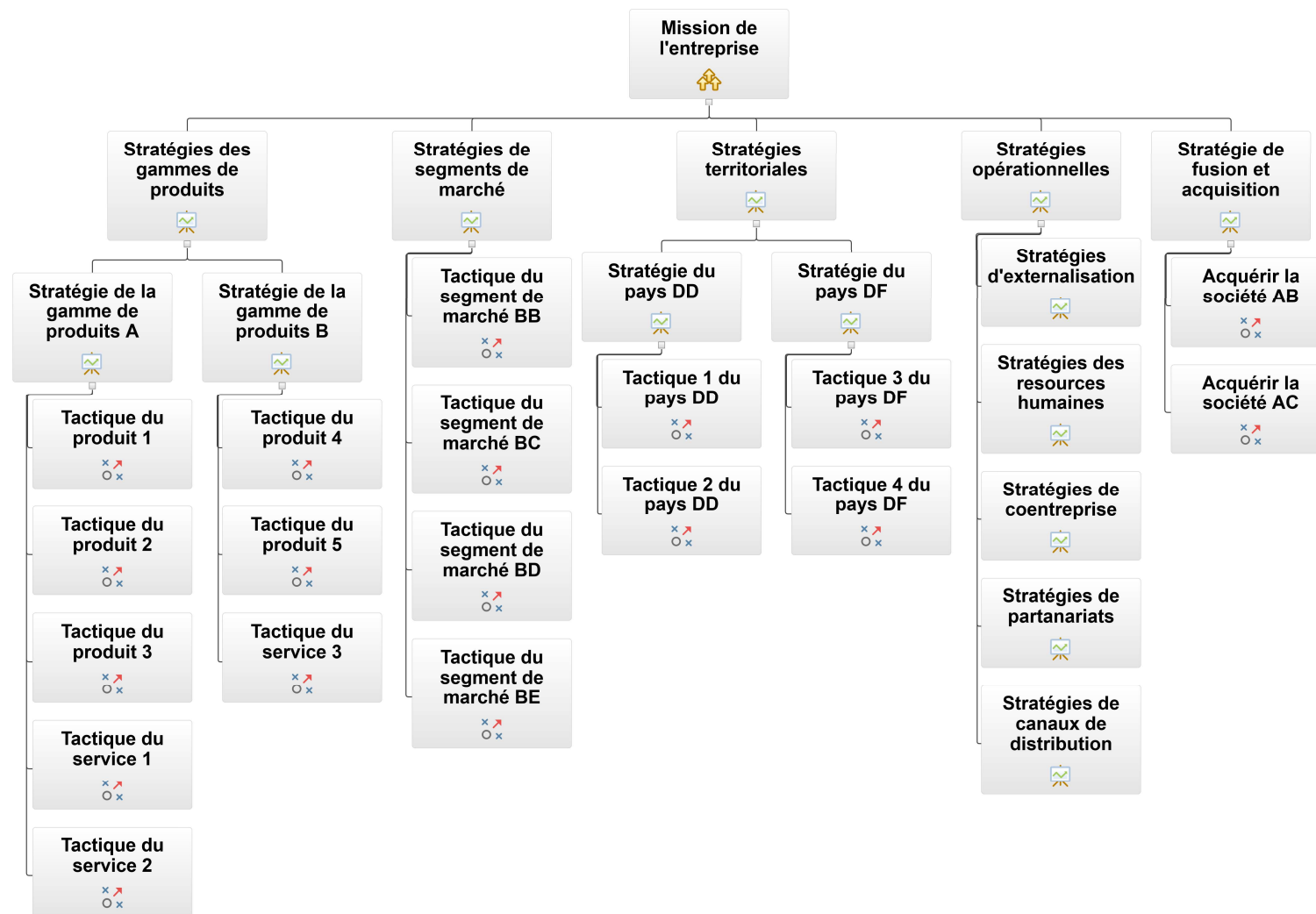
Modèle des Motivations Métiers (BMM)



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 18 -

Mission, stratégies et tactiques typiques d'une entreprise



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 19 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Business Model Canvas



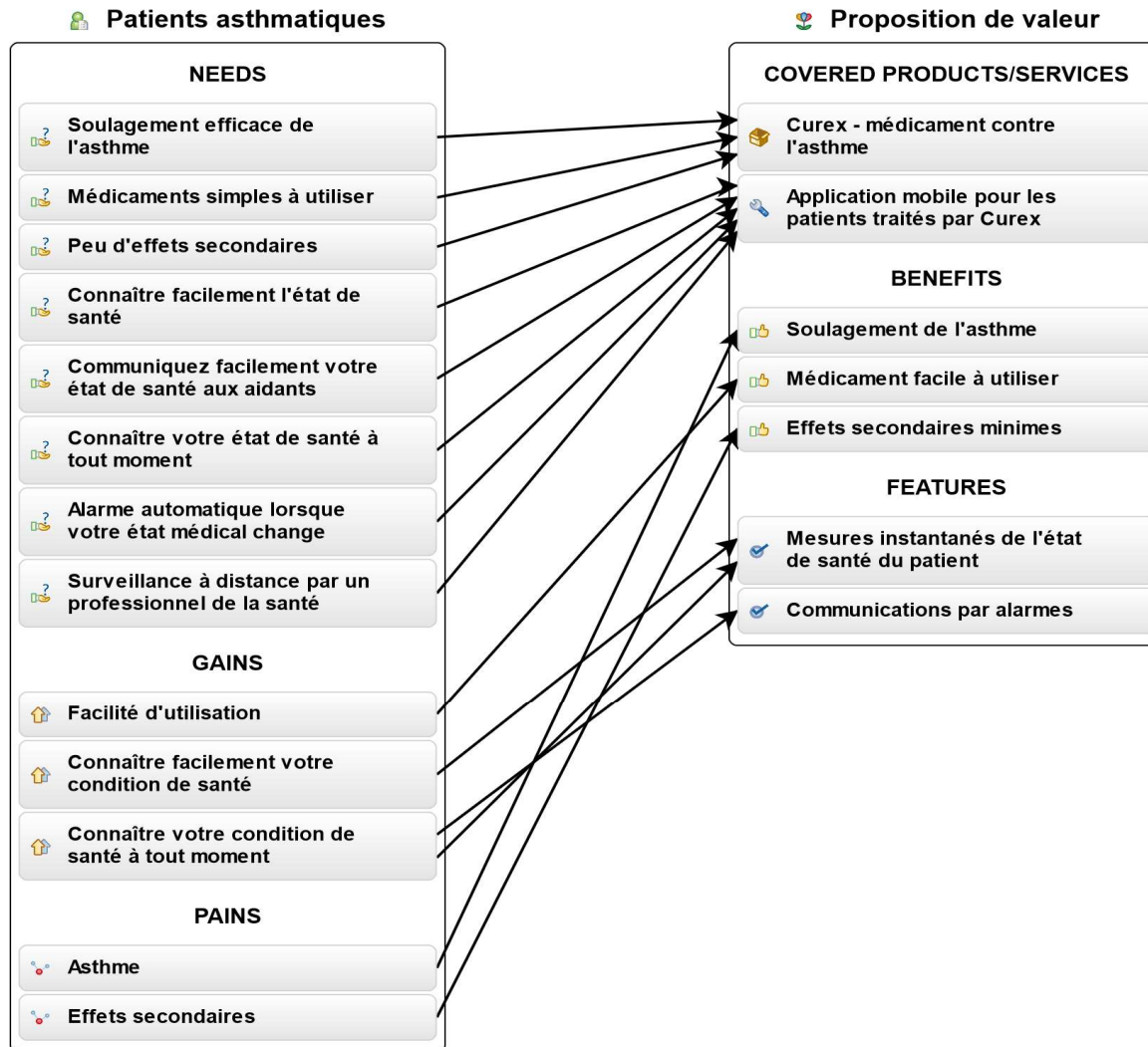
Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 20 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés





Exemple de Customer value map

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 21 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Exemple de carte du parcours client

Étapes	Envisager une catégorie de médicaments		Évaluer & comparer		S'engager à prendre les médicaments	
Sous-étapes	Rechercher les informations médicales	Parler à ses amis et à sa famille	Visiter un médecin	Analyser et poser des questions	Acheter les médicaments prescrits	Poser les questions au pharmacien
Type d'Interaction	Itératif	Bidirectionnel	Évaluation contrôlée	Bidirectionnel	Linéaire	Bidirectionnel
Buts	- Renseignez-vous sur les maladies possibles associées aux symptômes	- Parler des symptômes - Parler de solutions - Recevoir une référence à un médecin	- Recevoir un diagnostic sur la maladie - Recevoir une ordonnance pour des médicaments - Comprendre les prochaines étapes médicales	- Poser des questions sur la maladie - Renseignez-vous sur les options en matière de médicaments - Renseignez-vous sur les médicaments prescrits	- Acheter les médicaments sur ordonnance - Payer en utilisant l'assurance médicale	- Les effets secondaires des médicaments - Les médicaments seront-ils payés par l'assurance-médicaments du patient
Opportunités	- Les revues des maladies disponibles sur le web - Annonces sur les maladies et les médicaments - Les revues de médicaments disponibles sur le web	- Les revues des maladies disponibles sur le web - Annonces sur les maladies et les médicaments - Les revues de médicaments disponibles sur le web	- Une littérature de produits attrayante pour les médecins - Établir une relation solide avec les médecins	- Veiller à ce que le médecin connaisse nos médicaments - Disposer d'une fiche comparative de notre médicament par rapport à la concurrence - Disposer d'articles scientifiques sur les essais cliniques	- Avoir des médicaments appropriés	- Accès à une application mobile de médicaments qui comprend des informations pertinentes et permet l'interaction
Challenges/défis	- Médicaments disponibles auprès des concurrents - Difficile d'avoir des informations valables sur les médicaments	- Difficile d'influencer ses amis et sa famille	- Interagir avec un médecin occupé	- Fournir les informations sur nos médicaments dans le cadre de l'analyse	- S'assurer que le pharmacien comprend les avantages de notre médicament par rapport aux autres	- S'assurer que le pharmacien comprend les avantages de notre médicament par rapport aux autres
Points de contact	- Smart Phone - Tablette - Ordinateur - TV	- Smart Phone - Tablette - Ordinateur - TV - Téléphone - Le domicile du patient	- Smart Phone - Tablette - Ordinateur - Téléphone - Le cabinet du médecin	- Smart Phone - Tablette - Ordinateur - Téléphone - Le cabinet du médecin	- Pharmacie - Fax	- Pharmacie - Smart phone
Emotion	Stressé	Stressé	Stressé	Stressé	Neutre	Neutre

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 22 -

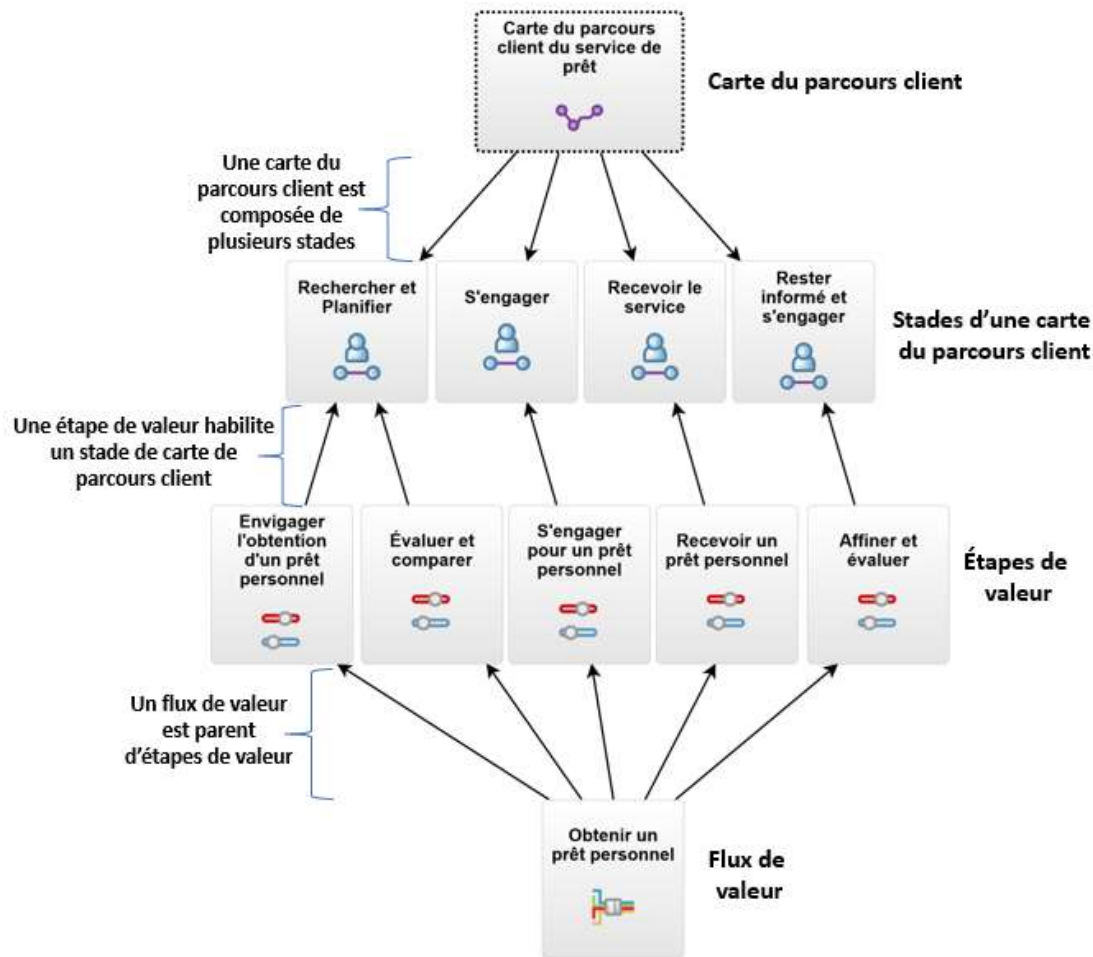


Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



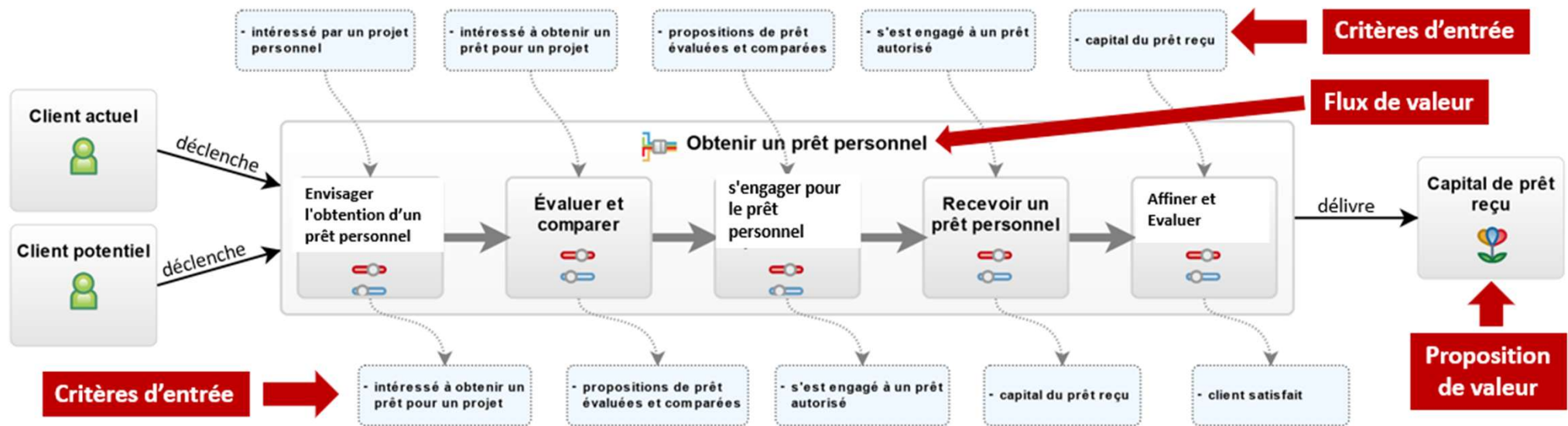
Étape 2 – Architecture de la transformation





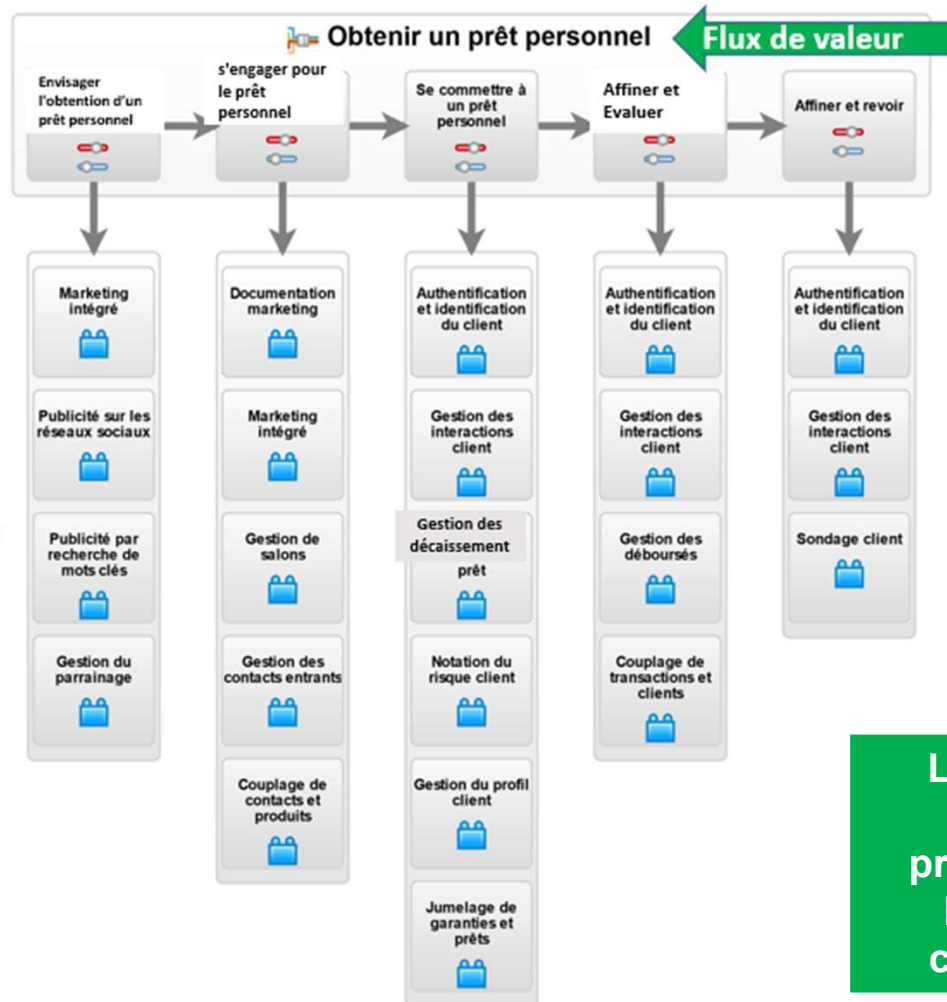
Du parcours client au flux de valeur

Flux de valeur détaillée



Etape de valeur du flux de valeur

Capacités Supportant les étapes de valeur



Flux de valeur avec ses capacités activantes

La même chose devrait être effectuée avec les parties prenantes participantes et les l'information requise pour compléter l'étape de valeur.

4 bonnes raisons d'utiliser les capacités

1. Les capacités sont plus stables dans le temps que les organigrammes, les processus, les produits ou les applications.
2. Pour permettre la création de valeur axée sur le client.
3. Trier et donner un sens aux applications / systèmes de support d'une organisation (qui sont généralement trop nombreux).
4. Priorisation. Contribuer à la sélection des initiatives et des projets qui créent la valeur la plus axée sur le client et la réduction des coûts.

Types de mesure de capacité

Types de mesure des capacités	Brève description de la mesure
Performance	Varie d'optimal (5) à très faible (1) performance
Priorité	Varie de critique (7) à très faible (1) priorité
Complexité Métier	varie de très élevé (6) à négligeable (1) complexité métier
Niveau de Management	varie de très élevée (5) à négligeable (1) quality of management relié aux capacités
Niveau d'information	varie de très élevée (5) à négligeable (1) information de qualité relié aux capacités
Maturité du processus	Varie d'optimisé (5) à non répétable (1) les processus reliés aux capacités
Niveau de ressources	varie de très élevée (5) à négligeable (1) quantité de ressources reliées aux capacités
Mesure d'impact	Varie de critique (5) à négligeable (1) impact des disruptions opérationnels
Niveau de fonctionnalité	Varie de très élevé (5) à très faible (1) niveau de disponibilité
Efficacité opérationnelle	varie de très élevé (5) à très faible (1) efficacité opérationnelle
Risque opérationnel	Varie de critique (6) à négligeable (1) risque opérationnel
Exécution de la conception	Varie de remarquable (5) à inefficace (1) execution de la conception
Risque technique	Varie de critique (6) à négligeable (1) risque technique
Complexité technique	varie de très élevé (6) à négligeable (1) complexité technique
Valeur métier	Varie de très élevé (5) à très faible (1) Valeur métier
Niveau de fiabilité	Varie de très élevé (5) à très faible (1) niveau de fiabilité
Niveau d'utilisation	Varie de très élevé (5) à très faible (1) niveau d'utilisabilité

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 28 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Évaluation des capacités habilitantes

Capacités habilitantes /concernées	Priorité	Performance	Complexité
17.5.3. détermination des intérêts du contrat/de l'accord de prêt			
23.8.6. Gestion des décaissements			
22.3. Jumelage de garanties et prêts			
14.11.1.1. Gestion des sondages clients			
17.3.6. Gestion des autorisations de prêt			
23.8.7.5. Jumelage des transactions financières et des clients			
14.7. Notation du risque client			
17.3. Gestion des autorisations de comptes			
5.3.2.1. Gestion de la publicité sur les réseaux sociaux			
15.1. Gestion des contacts entrants			
5.3.1.5. Gestions des salons			
14.2.1. Gestion du profil client			
5.3.2.2. Gestion de la publicité par recherche de mots-clés			
15.4.1. Jumelage de contact et produit			
17.5.4. Finalisation de l'accord			
5.3.1.4. Gestion des articles marketing			
17.3.7. Gestion des autorisations d'assurances			
5.3.1.6. Gestion du parrainage			
15.4.2. Jumelage de contacts et clients			
14.1. Identification et authentification du client			
5.3.1.7. Gestion marketing intégrée			
14.5. Gestion des interactions client			
17.5.1. Gestion des termes du contrats			
5.3.2.3. Gestion de la publicité traditionnelle			

----- Légende -----

Priorité

- Très basse
- Basse
- Normale
- Doit être adressée
- Élevée
- Très élevée
- Critique

----- Légende -----

Performance

- Très basse
- Basse
- Médium
- Haute
- Très haute

----- Légende -----

Complexité

- Négligeable
- Très basse
- Basse
- Modérée
- Élevée
- Très élevée

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 29 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Identification des capacités problématiques

Capacités habilitantes /concernées	Priorité	Performance	Complexité
17.5.3. détermination des intérêts du contrat/de l'accord de prêt 1			
23.8.6. Gestion des décaissements 1			
22.3. Jumelage de garanties et prêts 2			
14.11.1.1. Gestion des sondages clients 4			
17.3.6. Gestion des autorisations de prêt 4			
23.8.7.5. Jumelage des transactions financières et des clients 4			
14.7. Notation du risque client 3			
17.3. Gestion des autorisations de compte  (Ctrl) v			
5.3.2.1. Gestion de la publicité sur les réseaux sociaux			
15.1. Gestion des contacts entrants			
5.3.1.5. Gestions des salons			
14.2.1. Gestion du profil client			
5.3.2.2. Gestion de la publicité par recherche de mots-clés			
15.4.1. Jumelage de contact et produit			
17.5.4. Finalisation de l'accord			
5.3.1.4. Gestion des articles marketing			
17.3.7. Gestion des autorisations d'assurances			
5.3.1.6. Gestion du parrainage			
15.4.2. Jumelage de contacts et clients			
14.1. Identification et authentification du client			
5.3.1.7. Gestion marketing intégrée			
14.5. Gestion des interactions client			
17.5.1. Gestion des termes du contrats			
5.3.2.3. Gestion de la publicité traditionnelle			

----- Légende -----

Priorité

- Très basse
- Basse
- Normale
- Doit être adressée
- Élevée
- Très élevée
- Critique

----- Légende -----

Performance

- Très basse
- Basse
- Médium
- Haute
- Très haute

----- Légende -----

Complexité

- Négligeable
- Très basse
- Basse
- Modérée
- Élevée
- Très élevée

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

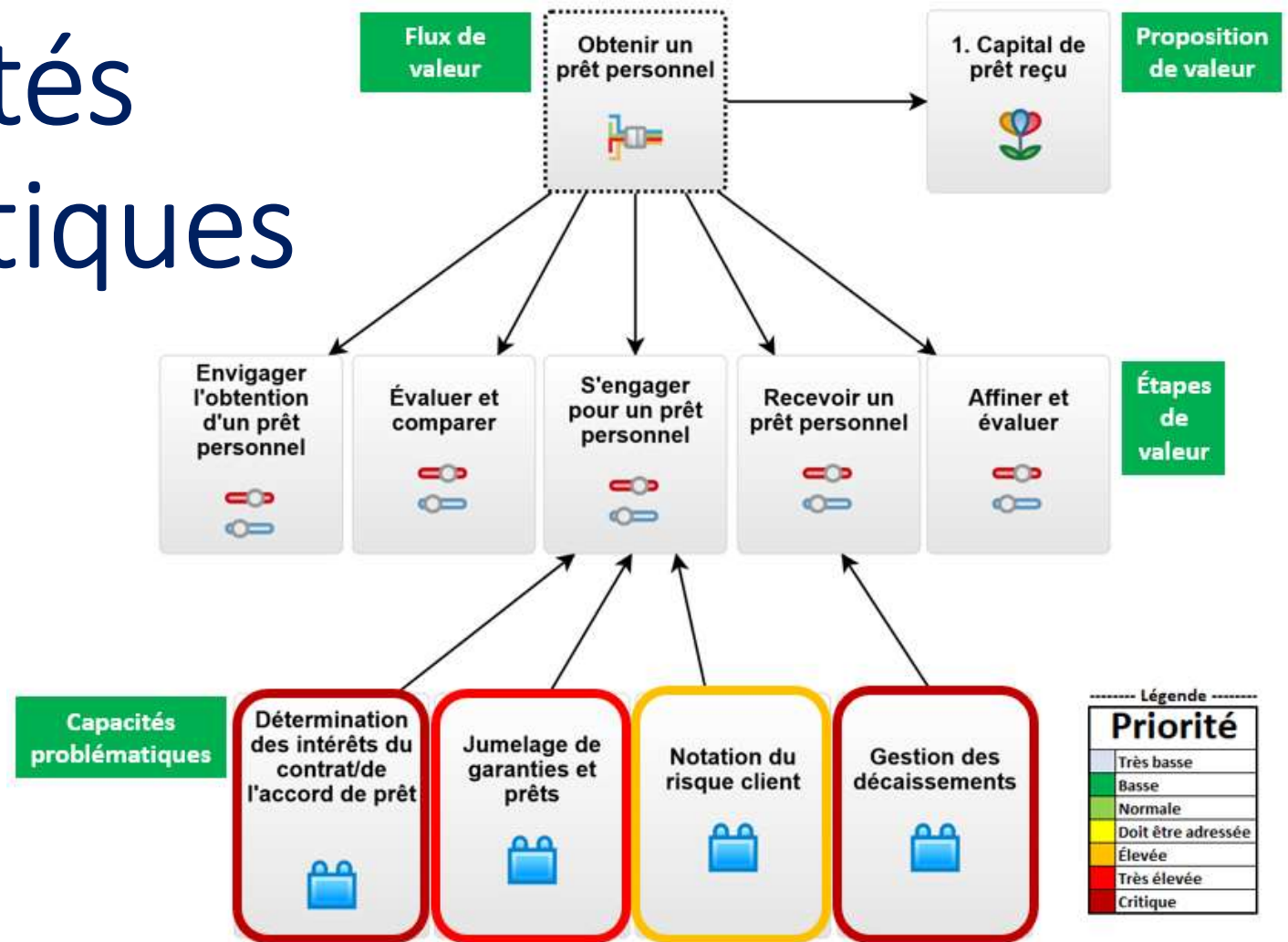
- Slide 30 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Capacités problématiques



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

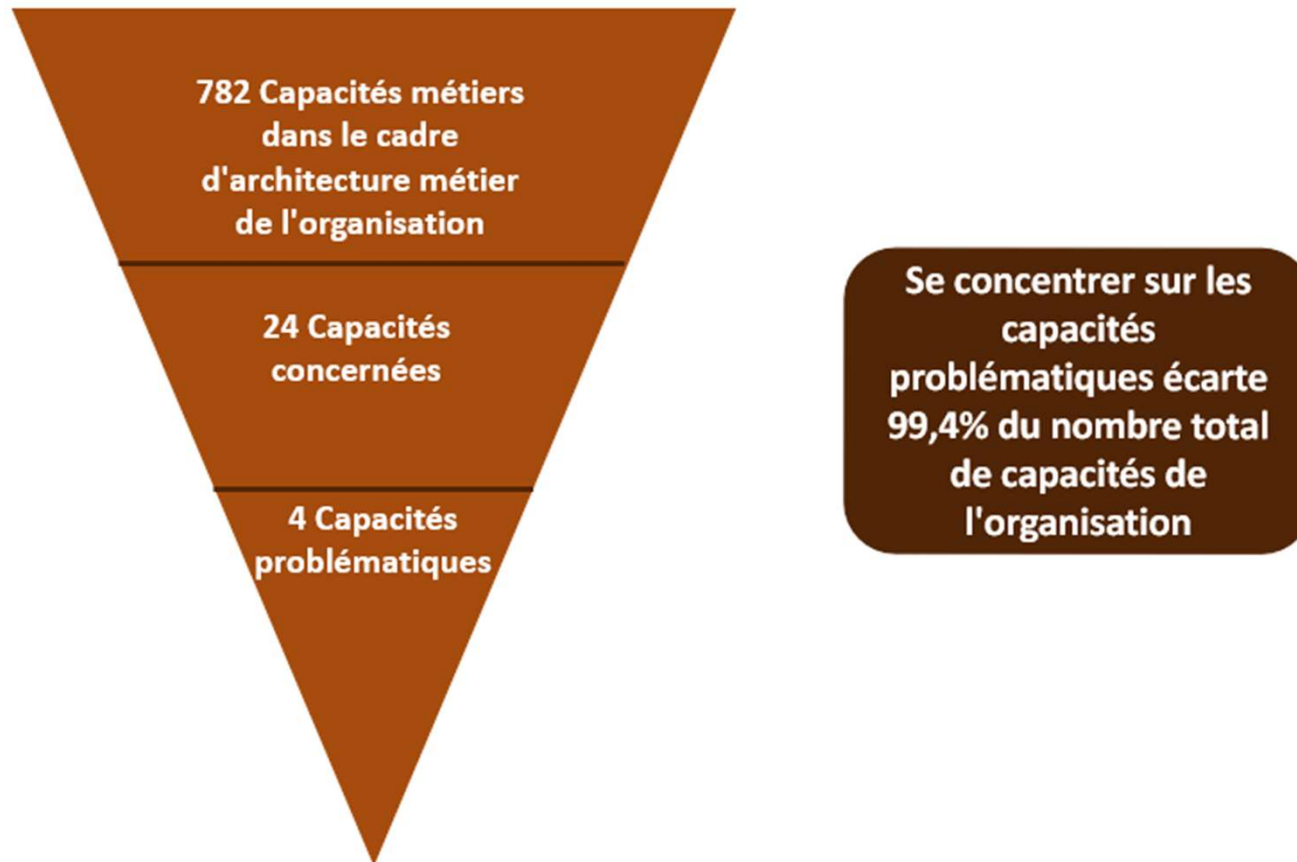
- Slide 31 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Se concentrer sur les capacités problématiques : Extrêmement efficace



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

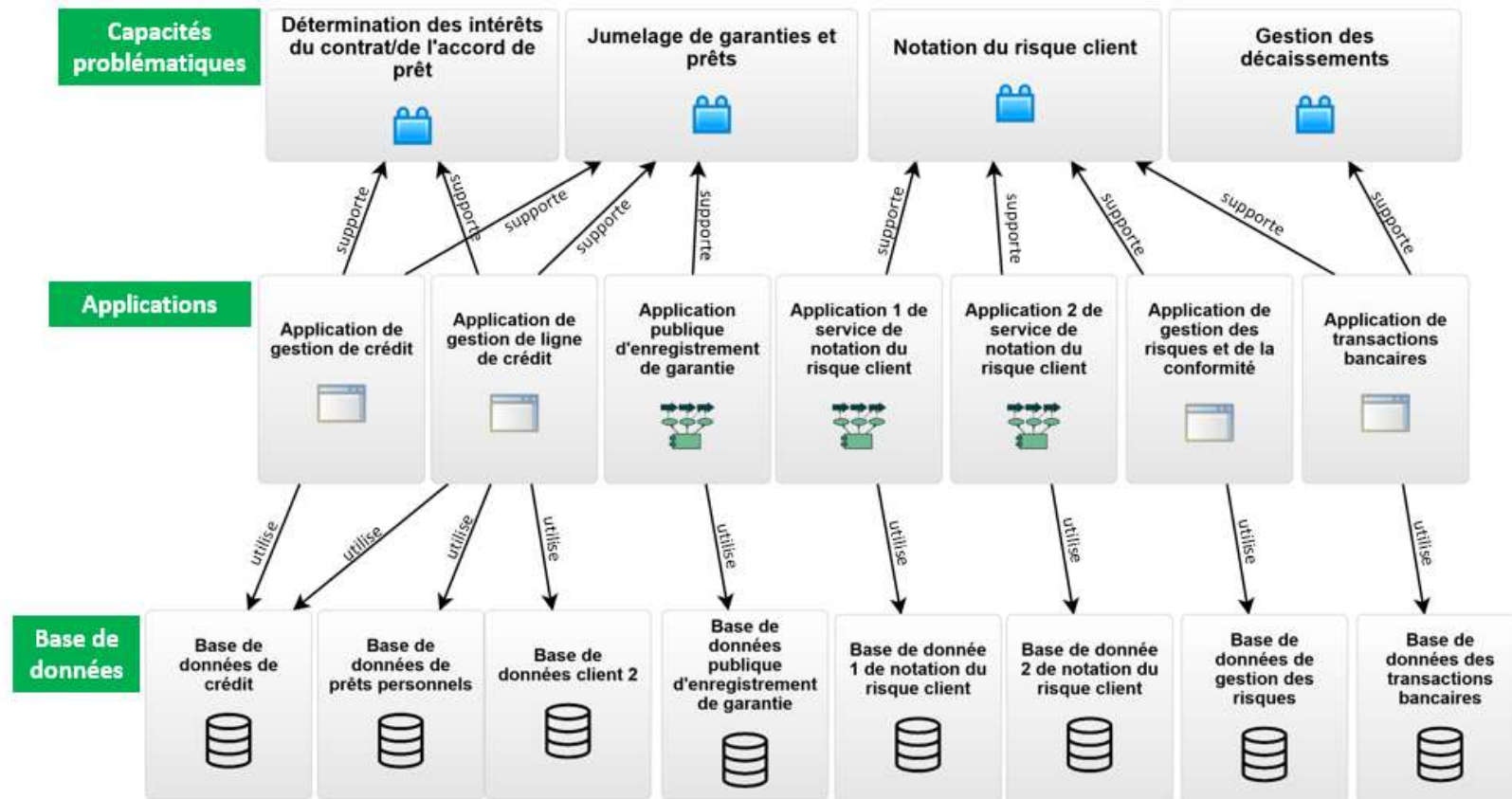
- Slide 32 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Applications supportant les capacités problématiques (état actuel)



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

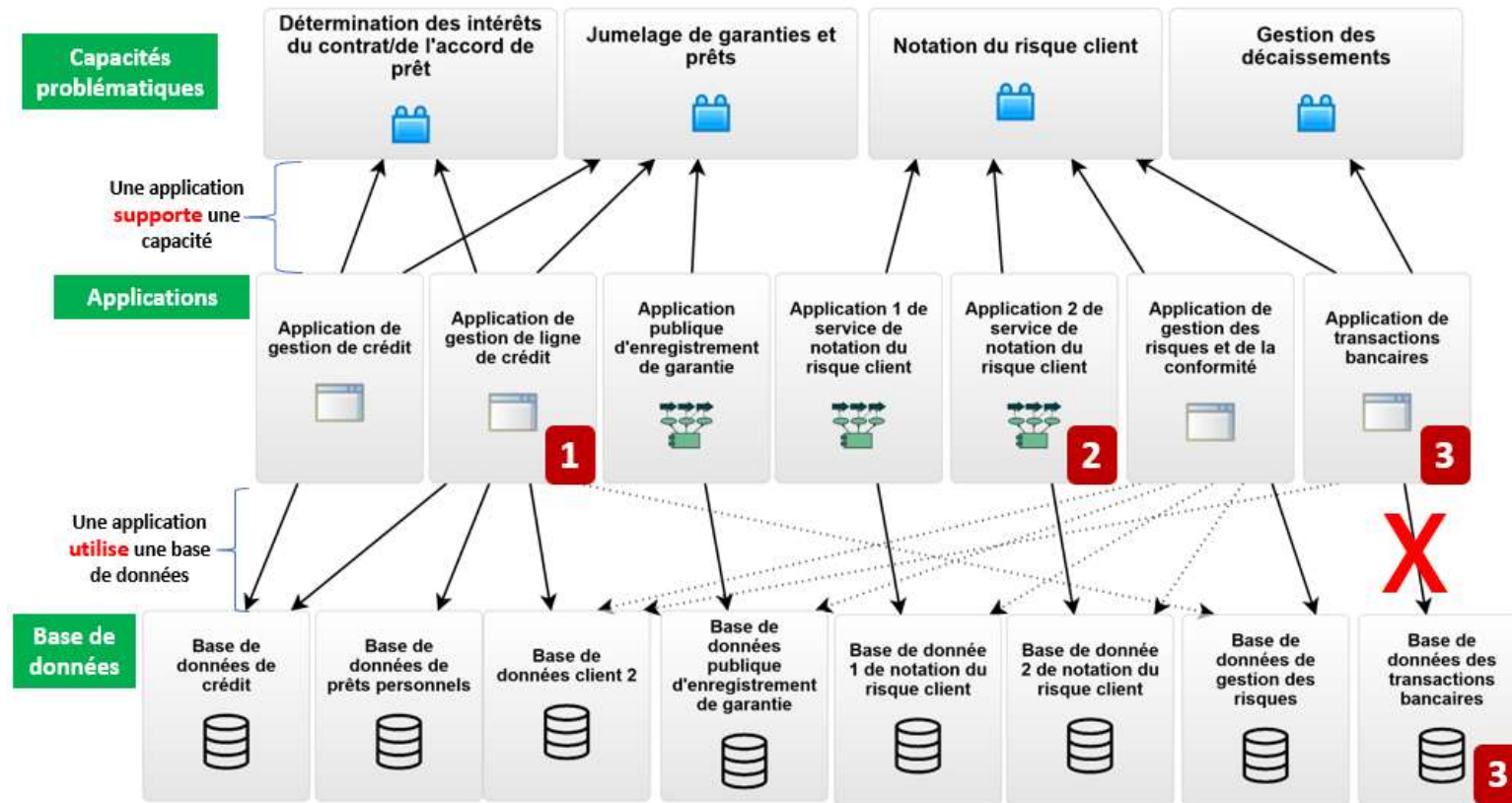
- Slide 33 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Applications supportant les capacités problématiques (scénario 2)



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 34 -



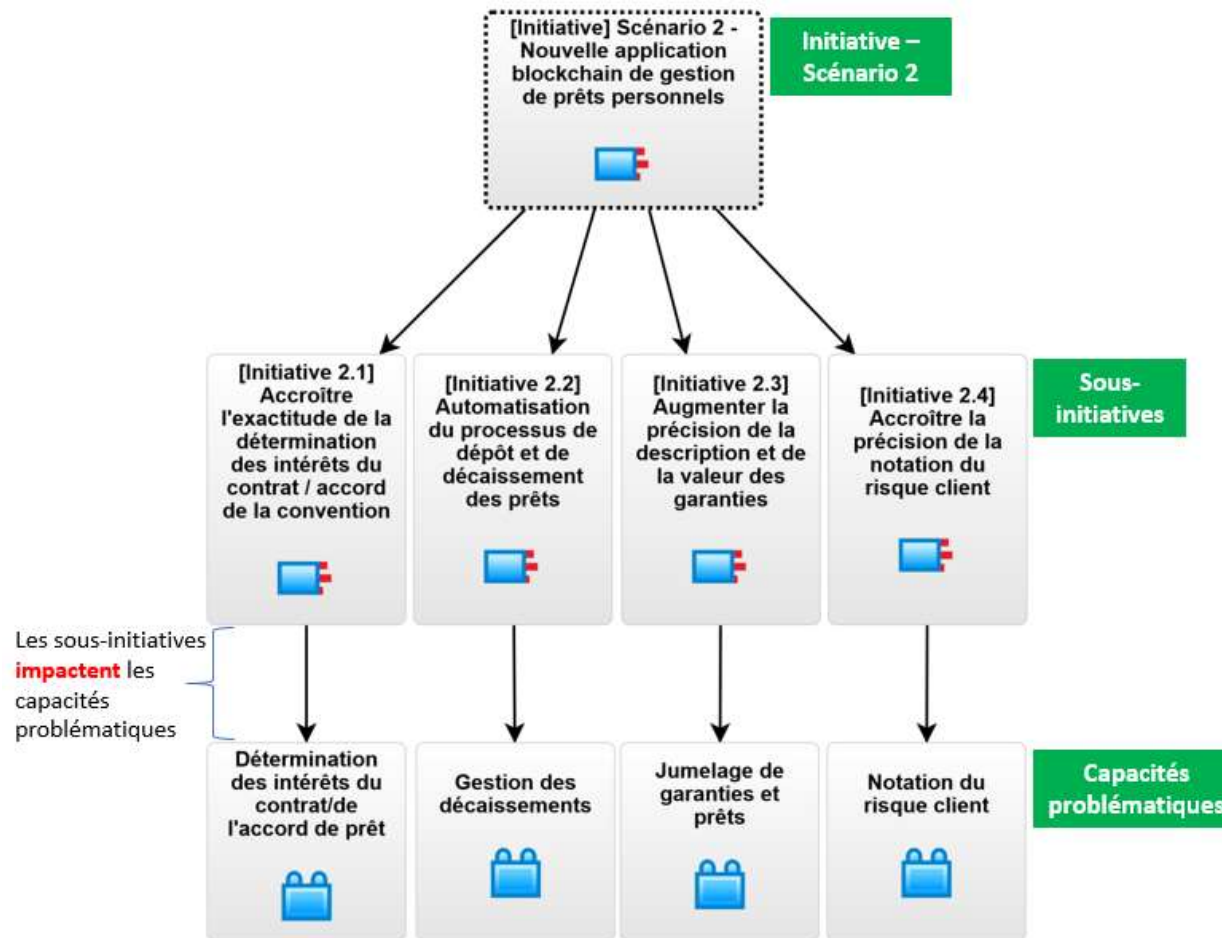
Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Étape 3 – Planification des initiatives



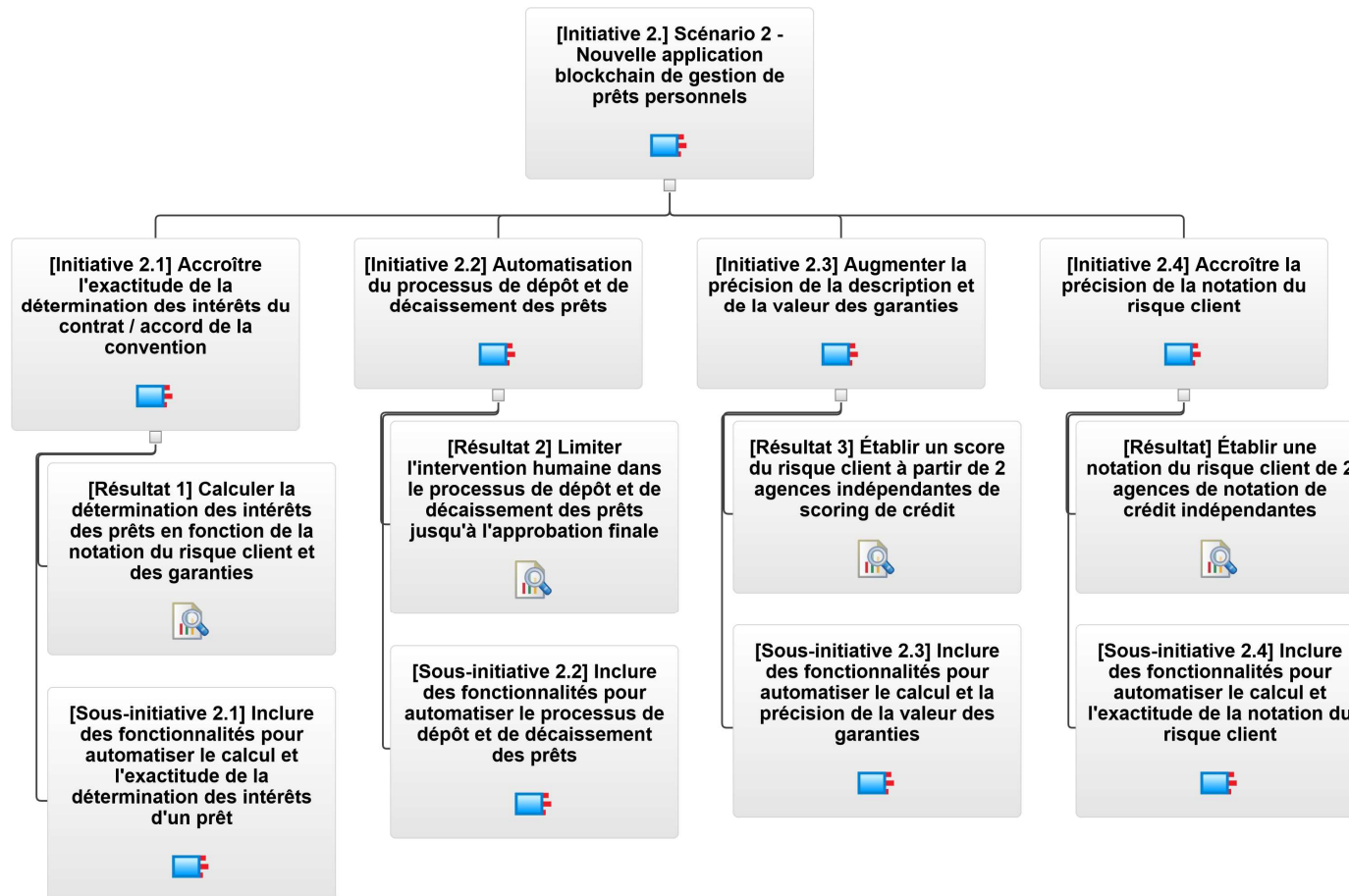
Initiatives pour résoudre les capacités problématiques



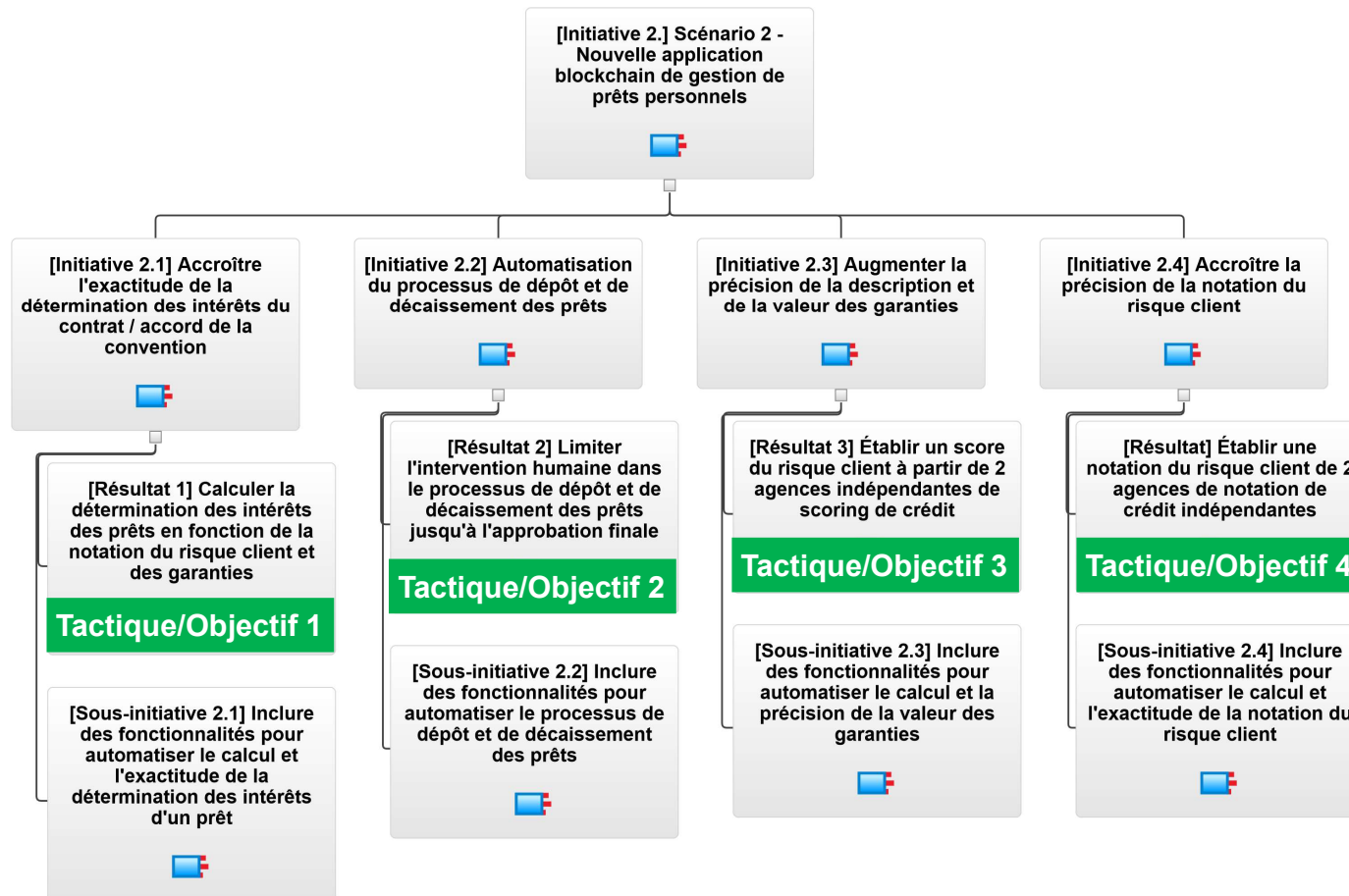
Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 36 -

Nomenclature du Scenario 2



Résultats de initiatives alignés sur les tactiques/objectifs de la société



Feuille de route du scénario 2

	T1 2021	T2 2021	T3 2021	T4 2021	T1 2022	T2 2022
Scenario 2 - Nouvelle application blockchain de gestion des prêts personnels	18 mois					
2.1- Accroître l'exactitude de la détermination des intérêts du prêt			12 mois			
2.2- Automatisation du processus de dépôt et de décaissement des prêts	7 mois					
2.3- Accroître la précision de la description et de la valeur des garanties	8 mois					
2.4- Accroître la précision de la notation du risque client	18 mois					

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 39 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Flux de trésorerie des scénarios 1 et 2

Trimestres (°\$000)	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q17	Q18	Q19	Q20	TOTAL
Scénario 1																					
Economies de Coûts (moins de gestionnaires de prêts)					500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	8 000,00 €
Economies de coûts (moins de provisions pour créances douteuses)					200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	3 200,00 €
Coût de l'initiative	- 1 100,00 €	- 1 100,00 €	- 1 100,00 €	- 1 100,00 €	- 600,00 €																- 5 000,00 €
Flux de trésorerie	- 1 100,00 €	- 1 100,00 €	- 1 100,00 €	- 1 100,00 €	100,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	6 200,00 €
Pertes cumulés (Gains)	- 1 100,00 €	- 2 200,00 €	- 3 300,00 €	- 4 400,00 €	- 4 300,00 €	- 3 600,00 €	- 2 900,00 €	- 2 200,00 €	- 1 500,00 €	- 800,00 €	- 100,00 €	600,00 €	1 300,00 €	2 000,00 €	2 700,00 €	3 400,00 €	4 100,00 €	4 800,00 €	5 500,00 €	6 200,00 €	
Scenario 2																					
Economies de Coûts (moins de gestionnaires de prêts)							1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	14 000,00 €
Economies de coûts (moins de provisions pour créances douteuses)							400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	5 600,00 €
Coût de l'initiative	- 1 300,00 €	- 1 300,00 €	- 1 300,00 €	- 1 300,00 €	- 1 300,00 €	- 1 300,00 €	- 500,00 €														- 8 300,00 €
Flux de trésorerie	- 1 300,00 €	- 1 300,00 €	- 1 300,00 €	- 1 300,00 €	- 1 300,00 €	- 1 300,00 €	900,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	1 400,00 €	11 300,00 €
Pertes cumulés (gains)	- 1 300,00 €	- 2 600,00 €	- 3 900,00 €	- 5 200,00 €	- 6 500,00 €	- 7 800,00 €	- 6 900,00 €	- 5 500,00 €	- 4 100,00 €	- 2 700,00 €	- 1 300,00 €	100,00 €	1 500,00 €	2 900,00 €	4 300,00 €	5 700,00 €	7 100,00 €	8 500,00 €	9 900,00 €	11 300,00 €	

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 40 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Évaluation des scénarios basés sur les ratios financiers

	Scenario 1	Scenario 2
• Investissement en capital nécessaire	4,400,000 €	7,800,000 €
• Délai de rentabilité	5 quarters €	Quarters €
• Flux de trésorerie après trois ans	600.000 €	100.000 €
• Economies de coûts par trimestre	700,000 €	1,400,000
• TRI sur 3 ans	8%	1%
• TRI sur 4 ans	29%	28%
• TRI sur 5 ans	38%	39%

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 41 -

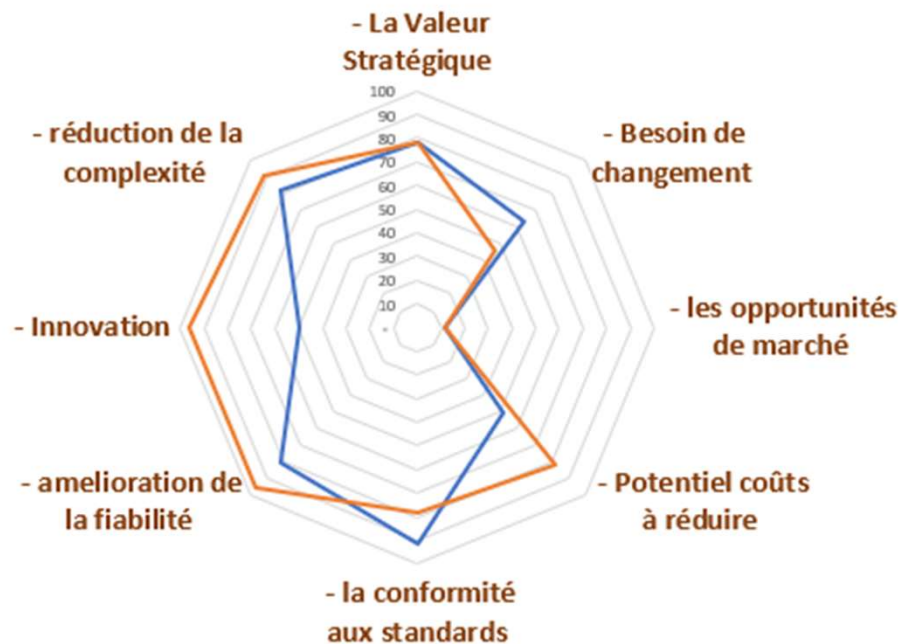


Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Évaluation des scénarios en fonction des facteurs de risque

— Scenario 1 — Scenario 2



	Scenario 1	Scenario 2
- La Valeur stratégique	78	78
- le besoin de changement	64	46
- les opportunités de marché	12	12
- Potentiel coûts à réduire	51	82
- la conformité aux standards	91	78
- amélioration de la fiabilité	81	96
- innovation	50	96
- réduction de la complexité	82	91

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

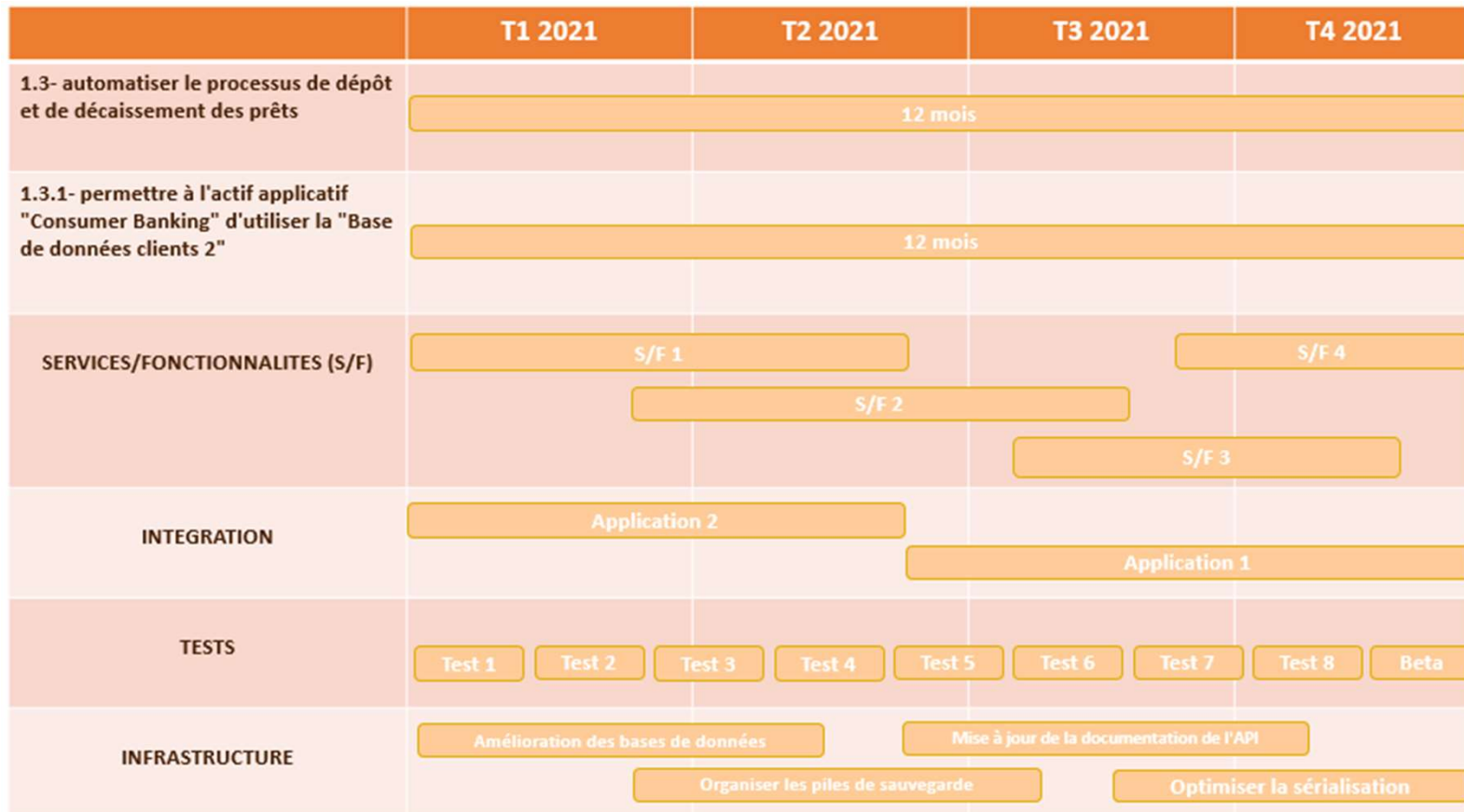
- Slide 42 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Feuille de route détaillée d'une partie du scénario sélectionné



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 43 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Étape 4 – Planification des initiatives



Les méthodologies agiles

Agile Modeling	Beyond Budgeting
Crystal Clear	Cynefin
Design Thinking	DevOps
Discipline Agile Delivery (DAD) **	eXtreme Programming (XP)
Feature-driven development (FDD)	Human Centered Design
Kaizen	Kanban
Large Enterprise Scaled Scrum (LeSS) **	Lean Software Development
Mikado Method	Nexus **
Prince2 / Waterfall *	Product Development Flow
Rational Unified Process (RUP) *	Scaled Agile Framework (SAFe) **
Scrum ***	Test Driven Development (TDD)
Théorie des contraintes(TOC)	
Legend *: méthodologie traditionnelle courante– pas très agile ; ** méthodologie agile à l'échelle; ***: Scrum est au cœur de la plupart des autres méthodologies agiles à l'échelle.	

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

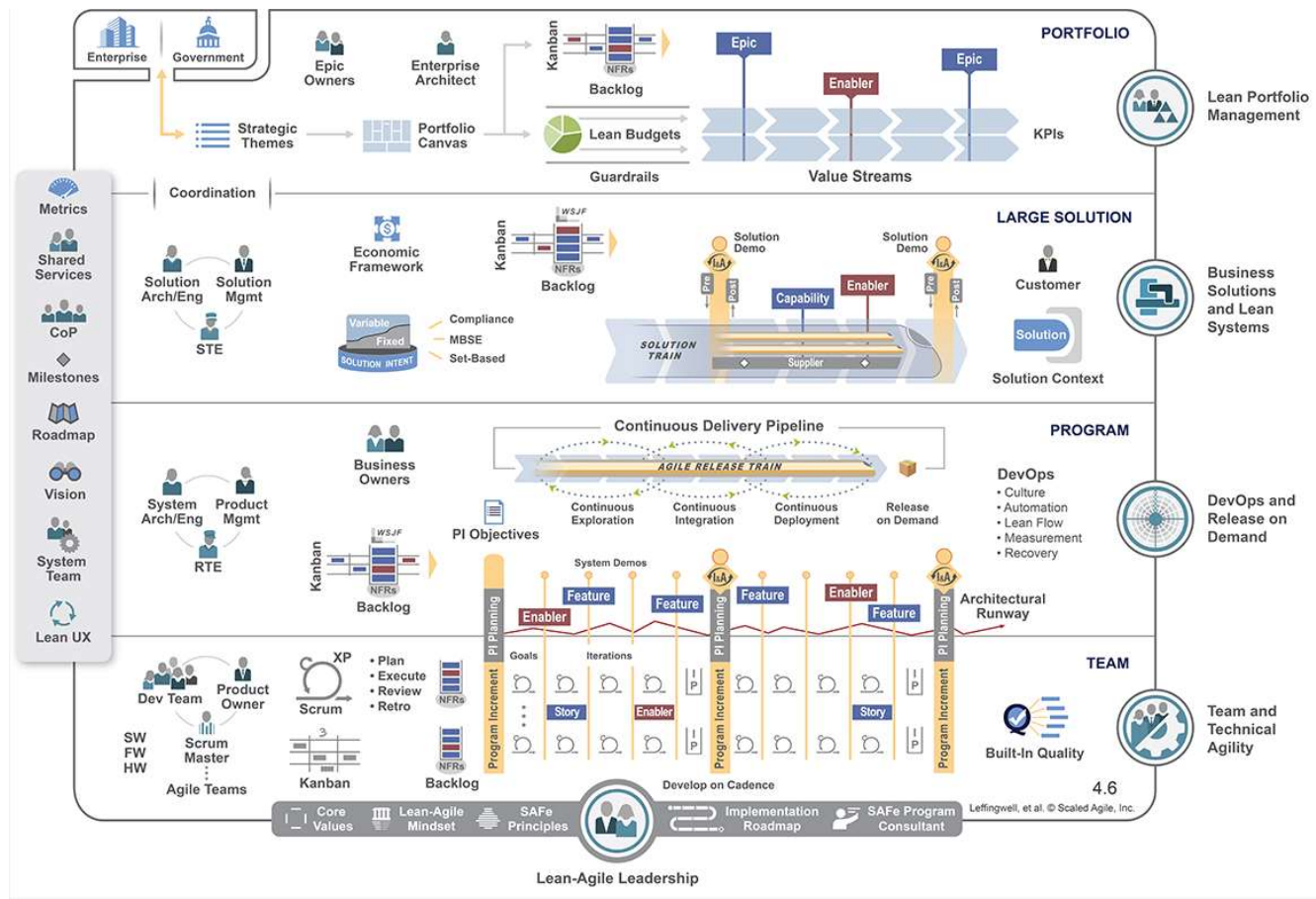
- Slide 45 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Scaled Agile Framework® (SAFe®)



Source: https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.scaledagileframework.com%2Fwp-content%2Fuploads%2F2019%2F02%2FSAFe-Glossary-4.6_English.pdf&psig=AOvVaw3CCD5wRmxXXavLgLovIFm&ust=1653002960798000&source=images&cd=vfe&ved=2ahUKEwjxMyDmur3AhUio3IEHW7DA-kQr4kDegUIARCJAQ

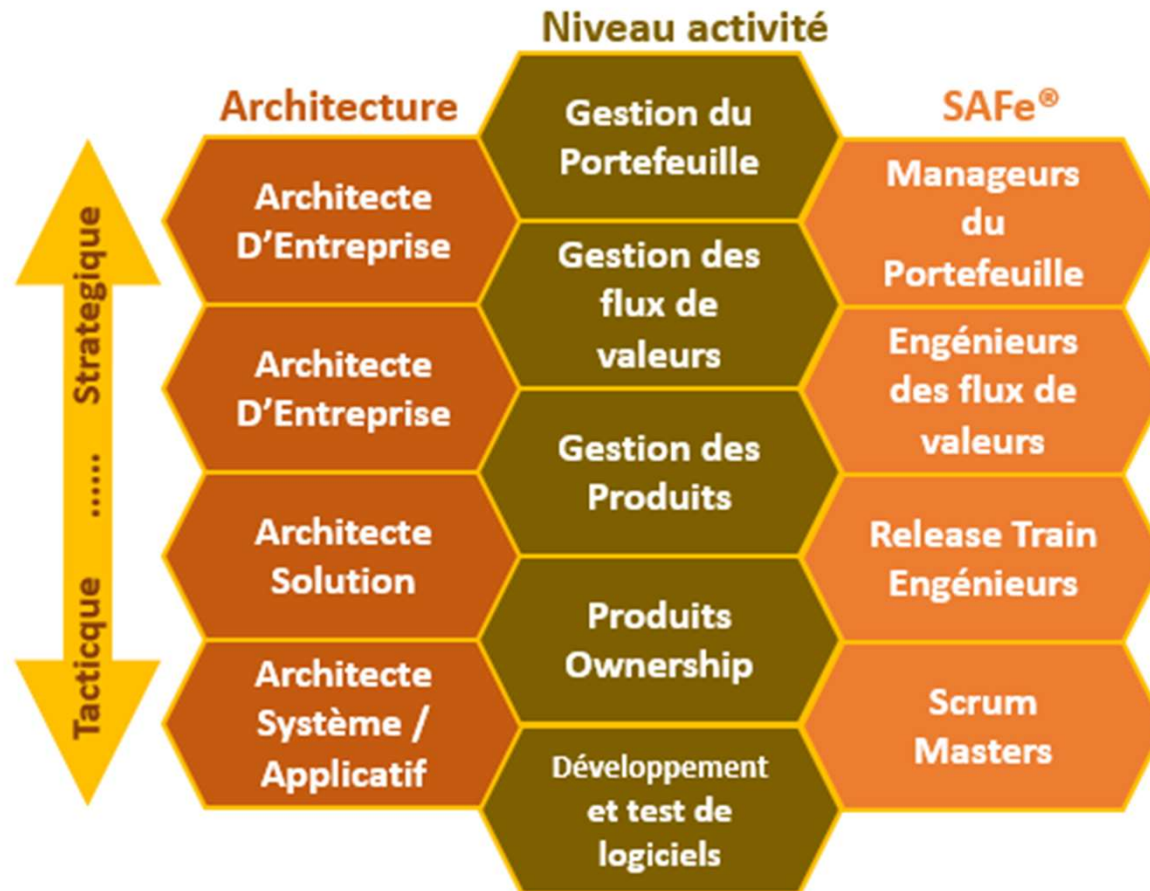
- Slide 46 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Alignement et collaboration de l'architecture avec SAFe®



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

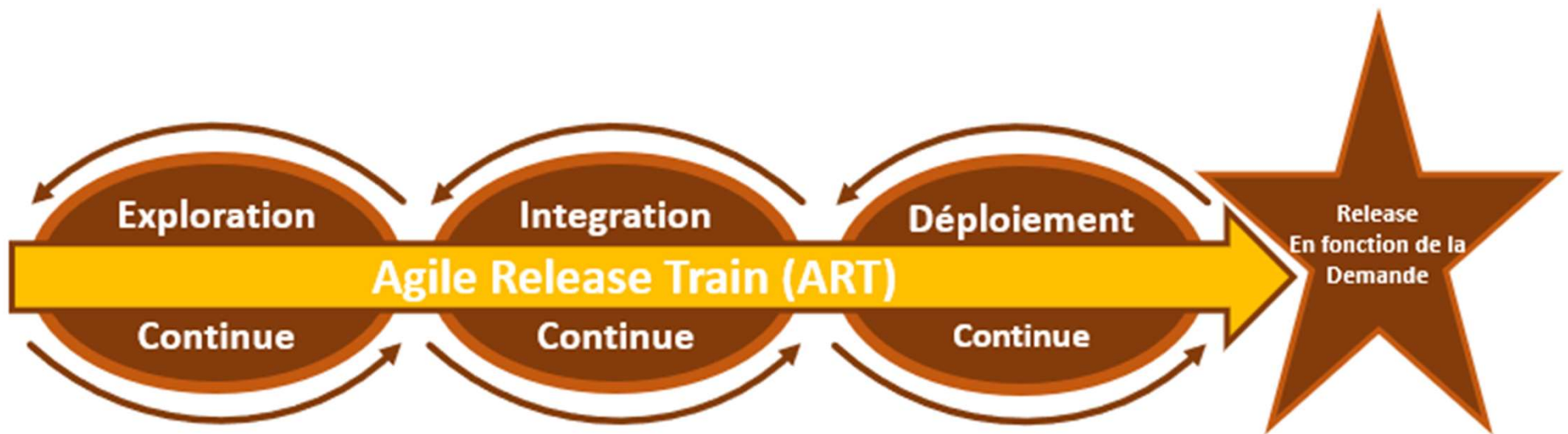
- Slide 47 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Pipeline de livraison continue SAFE®



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

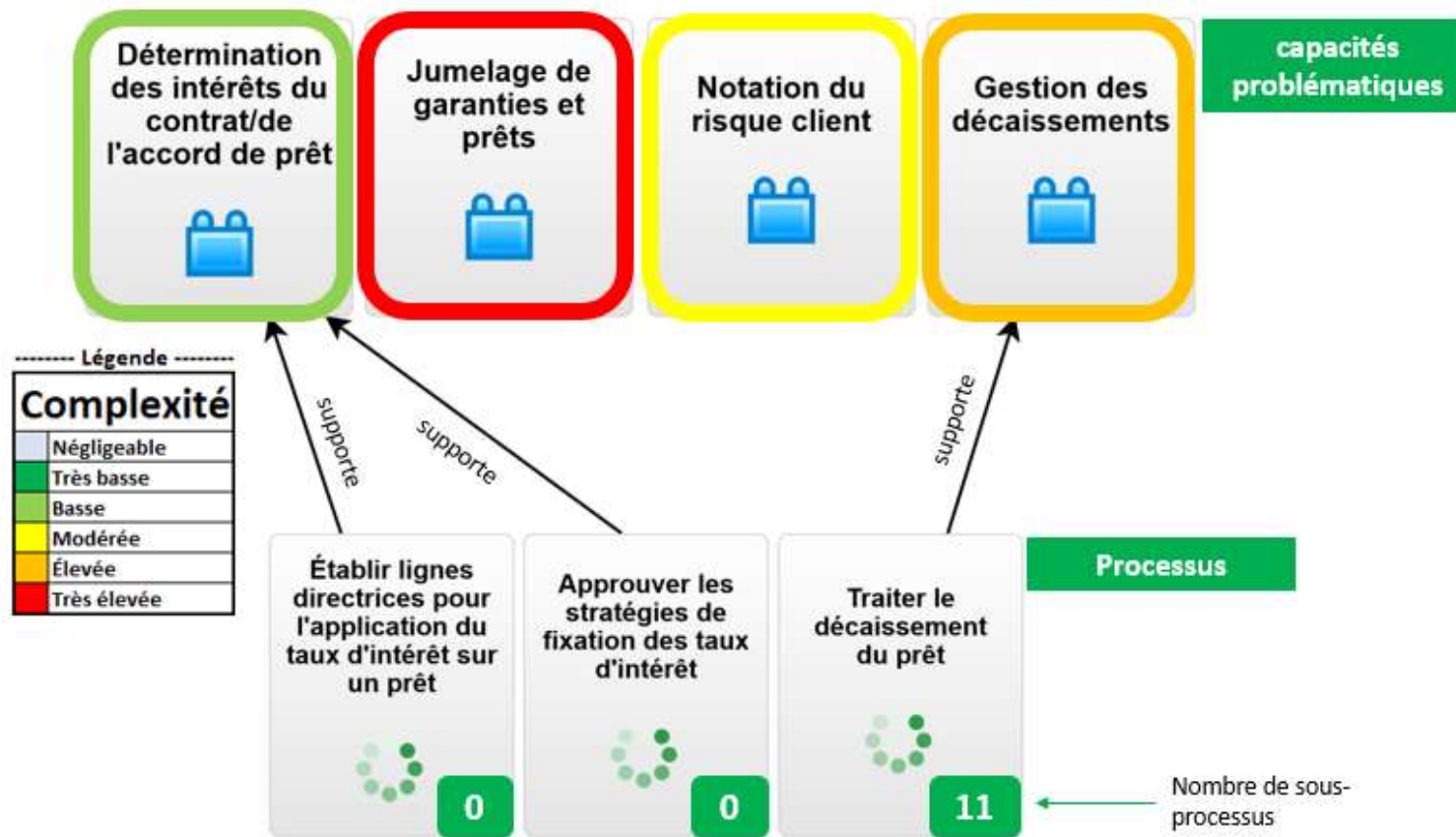
- Slide 48 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Les capacités et processus métiers - un exemple



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 49 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Architecture d'affaires définissant une 'user story'

L'user Story de l'exigence "A-28"

L'agent de crédit (S1) veut définir (V1) les termes (I1) du contrat (I2) pour réduire (V2) le paiement mensuel minimum (I3) de son client (S2) qui veut acquérir un prêt (V3), impliquant des décisions (P1) d'un administrateur de prêt (S3), d'un gestionnaire de prêt (S4) et d'un gestionnaire de contrat (S5) et impliquant la capacité de structuration des contrats (C1) et la gestion des termes du contrat (C2) pour approuver un prêt (V4).



Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 50 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Étape 5 – Planification des initiatives



Mesures orientés-client courantes

1.	Satisfaction des Clients	10.	Conversion sur les pages d'atterrissage
2.	Part de marché relative	11.	Les prospects
3.	La Croissance des Ventes	12.	Rapport entre le trafic sur le site web et le nombre de prospects
4.	La Valeur vie Client (CLV)	13.	Ratio SQL / devis
5.	Coût d'acquisition des Clients (CAC)	14.	Ratio devis/client fermé
6.	La Rentabilité du client	15.	Temps de réponse de l'équipe de vente
7.	Les Mesures des revenus récurrents	16.	La portée et l'engagement dans les médias sociaux
8.	Création de liens entrants	17.	La Performance du Marketing par email
9.	Mesure du trafic d'un site web	18.	KPIs du support client

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 52 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Mesures opérationnelles courantes

1. Le Délai de mise sur le marché (TTM)	11. Durée du cycle d'exploitation
2. Pourcentage de défauts du produit	12. Taux d'utilisation des capacités
3. Nombre d'employés à temps plein	13. Ratio de temps d'arrêt
4. Nombre de prestataires	14. Temps d'exécution de la commande
5. Niveau d'engagement des employés	15. Le délai d'exécution
6. Taux de rotation des employés (ETR)	16. Rotation des stocks
7. Promotions internes par rapport aux embauches externes	17. La productivité
8. Ratio de compétitivité salariale (SCR)	18. Taux de défauts des fournisseurs
9. Taux d'absentéisme	19. Délai d'exécution du fournisseur
10. Efficacité de la formation	

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 53 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



Mesures financières courantes

1. Les recettes	8. Le Délai de rentabilité
2. Les dépenses	9. Le Taux de rendement interne (TRI)
3. Le bénéfice net	10. Le Retour sur investissement (ROI)
4. Flux de trésorerie net	11. Écart-type
5. Recettes réelles par rapport au budget	12. Valeur à risque (VaR)
6. Dépenses réelles par rapport au budget	13. Méthode de simulation de Monte Carlo
7. L'investissement	

Source: <https://www.amazon.ca/dp/B092MYX4NL>

- Slide 54 -



Contenu préparé par
Daniel Lambert – Copyright
2022 – Tous droits réservés



L'Architecture d'affaire agile

Merci!



24 Mai, 2022

