

Initiative pour une méthode publique

*« La théorie sans la pratique est inutile ;
la pratique sans la théorie est aveugle. »*
Immanuel Kant

Le cadrage ou l'aspect politique

Les fondements de la modélisation

Objectif de la présentation

Objectif

Présenter et illustrer les notions de cadrage

Thèmes

Objectifs

Règles métier

Vision

Analyse des exigences

Tout modèle est faux! ...



... Mais certains modèles sont utiles.

Investir, pour quoi faire?

Objectifs, Exigences, Domaine

Un modèle doit avoir l'accord et l'assentiment de ses intervenants

Mais... le formalisme est un obstacle

La modélisation englobe l'établissement du consensus

Être d'accord sur les objectifs et la terminologie prépare le consensus sur les modèles

La pertinence, qualité première d'un modèle

Il doit correspondre à la réalité du métier et de l'entreprise, soutenir la finalité de celle-ci

Le Cadrage des travaux MOA/MOE : Objectifs

Fixer les objectifs de l'Entreprise Rassembler les connaissances métier

Définir le domaine d'application et
ses limites

Cadrer les investissements dans l'entreprise

Guider les choix et les priorités
d'investissement

Garantir que les nouveaux
développements SI

Concernent les objectifs de
l'organisation et de ses
managers,

Représentent correctement le
métier

Correspondent aux attentes MOA/
Utilisateurs

**Améliorer la compréhension entre
tous les intervenants**

Guider la modélisation

Pertinence, complétude,

Les techniques de cadrage incluent :

L'analyse des objectifs

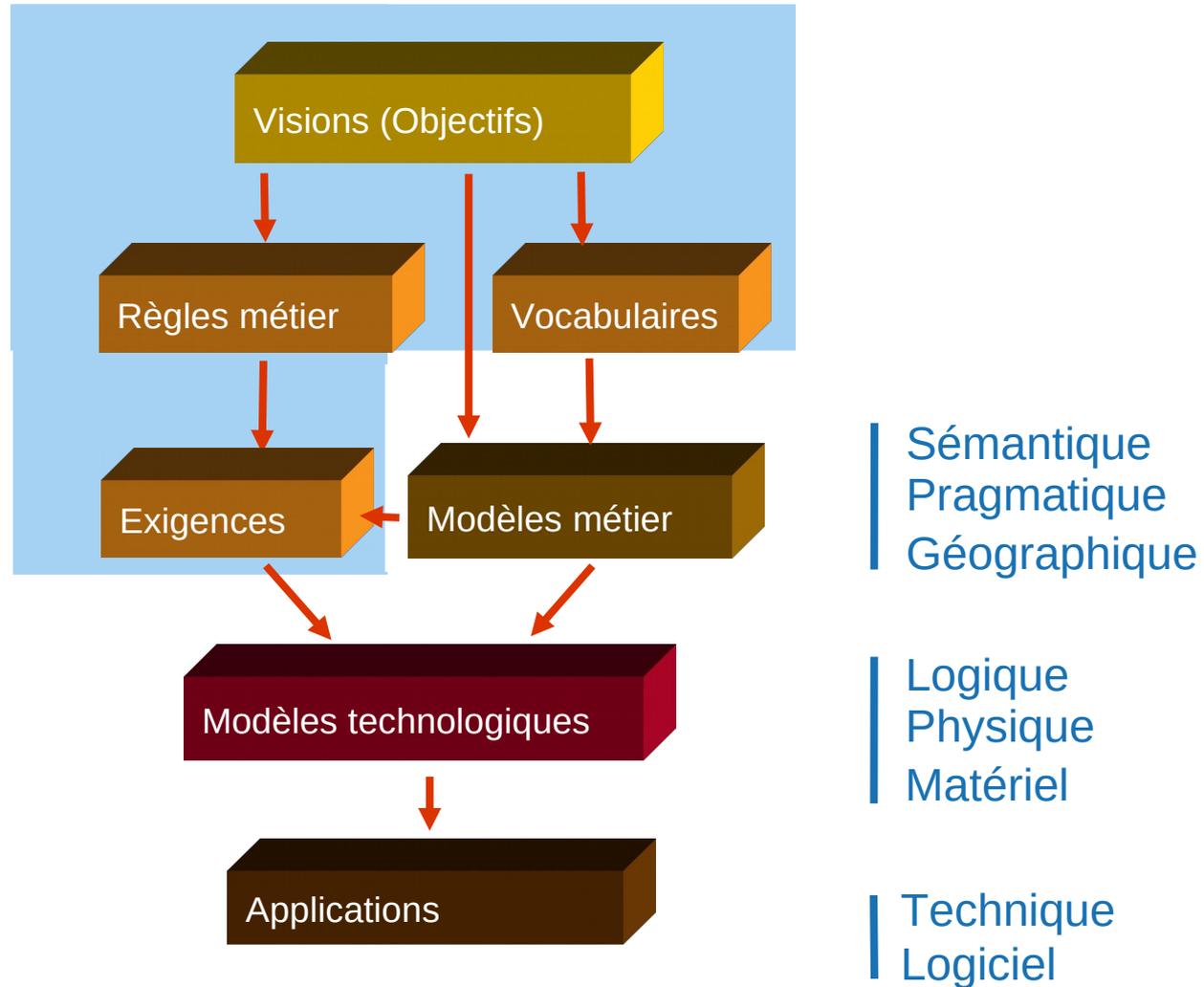
La définition du dictionnaire

La définition des règles métier

L'analyse des besoins

La gestion de la traçabilité

Le Cadrage – Positionnement



Des modèles pour qui?

Acceptation des formalismes

Compréhension immédiate

Pas ou très peu d'apprentissage dans les parties amont

Formalismes adaptés au problème traité

Reposer sur les aspects : Concepts métier; Organisation; Géographie; Matériel; Architecture logique; etc.

Des éléments informels en première approche, puis formels dans les détails

Éléments textuels

Vue générale d'organisation

III – Analyse des Objectifs

La raison d'être d'une organisation

Définition

Une Entreprise fonctionne sur un (ou plusieurs) métier pour satisfaire certains Objectifs

Business Model

Des objectifs sont établis en cascade pour diriger l'action dans l'entreprise

Des objectifs stratégiques...

...jusqu'aux objectifs personnels

En permanence, les parties prenantes se réfèrent aux objectifs établis pour répondre à la question « Pourquoi ? »

Raison d'être, finalité

Nécessité d'évolutions

Définition des Objectifs

Ce qu'une entreprise veut être

Sa finalité, ses valeurs, son *business model*

Comment elle compte se transformer

Stratégie

Ex : développer une nouvelle ligne métier, adresser de nouveaux marchés, maintenir sa position dans le marché et la compétition

L'objectif n'exprime pas comment le résultat sera atteint

Mais un objectif opérationnel participe au *comment* pour un objectif de plus haut niveau

Objectif stratégique

Long terme, défini qualitativement plutôt que quantitativement. Il doit être focalisé de sorte qu'il puisse être découpé en objectifs court termes

Objectif tactique

Court terme : est une étape décomposant un objectif long terme. Il comprend une date, et des critères de réalisation

Structuration

Décomposition des objectifs stratégiques

Comment peut il être réalisé?

Les objectifs s'ordonnent dans l'arbre des objectifs

Principe de rationalité de l'action

Regroupement d'objectifs en objectifs plus larges

Pourquoi l'objectif courant est-il nécessaire?

Assignment des Objectifs

Qui est responsable d'un Objectif : Rôle, Unité d'Organisation,
Processus, ~~Composant du SI~~

Objectif « ~~Corporate~~ »

Caractérisation

Objectif quantifié (par opposition à qualitatif)

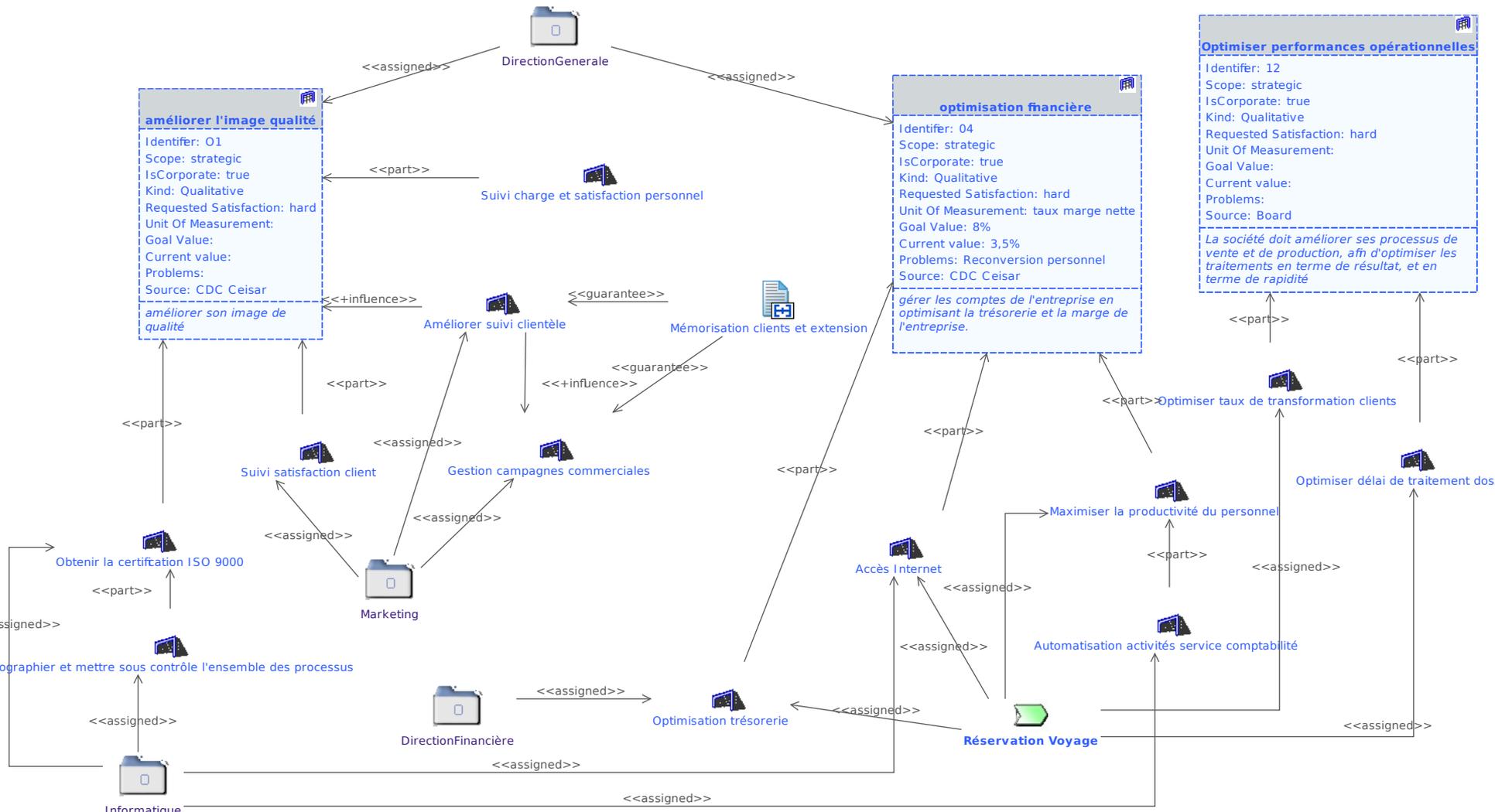
Degré de satisfaction

Problèmes

Source

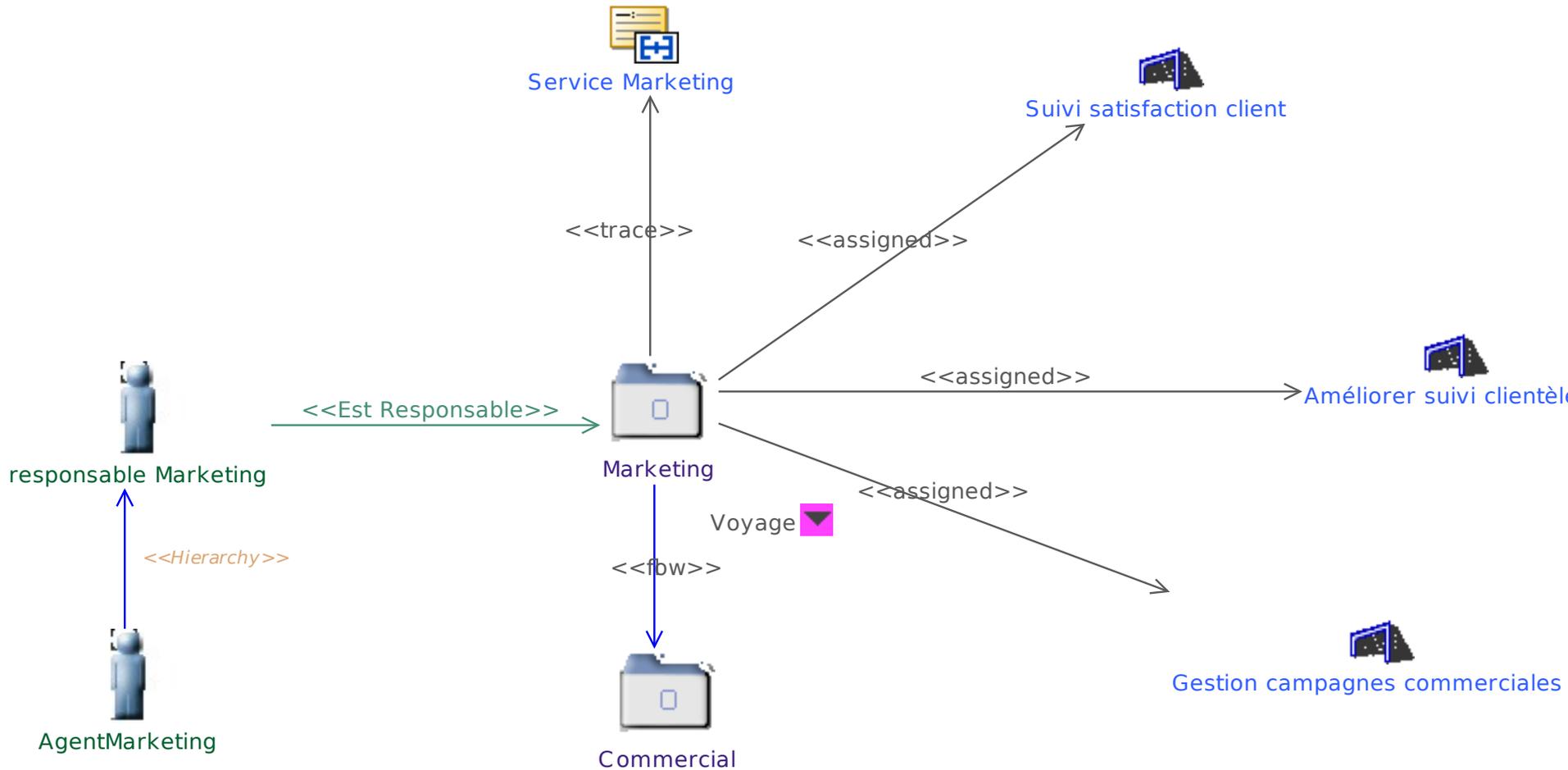
Compatibilité (influence) entre objectifs

Modèle d'Objectifs - Exemple



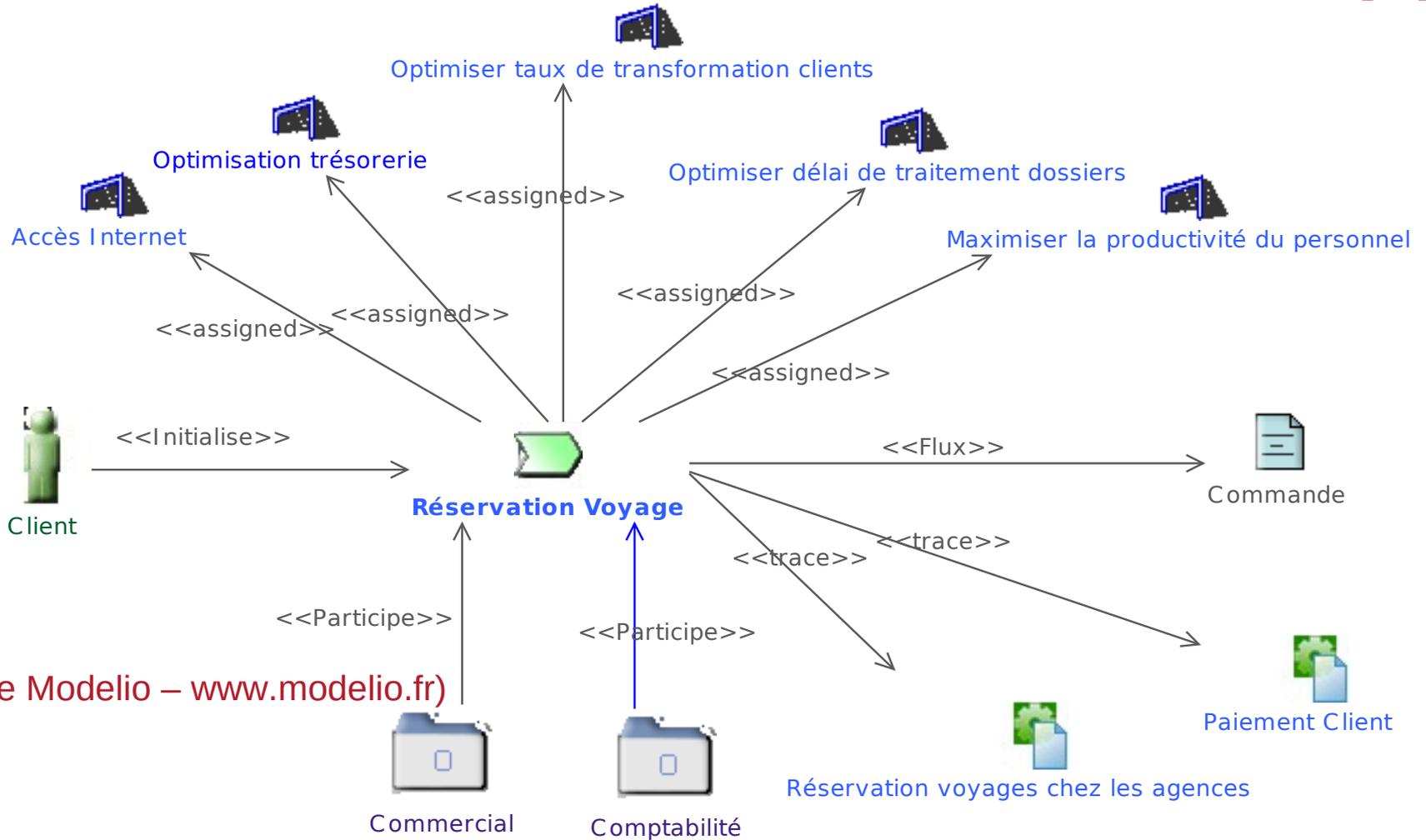
(modèle Modelio – www.modelio.fr)

Le Cadrage explicite et enrichit les modèles (1)



(modèle Modelio – www.modelio.fr)

Le Cadrage explicite et enrichit les modèles (2)



(modèle Modelio – www.modelio.fr)

« Optimiser taux de transformation Client », « Optimiser délai traitement dossier » → KPI = *durée de traitement, taux de transformation*

La terminologie métier

**Effort pour capturer les vocabulaires dans l'entreprise →
construire la référence terminologique de l'entreprise**

Savoir de quoi on parle (un besoin normatif)

Élaborer un savoir commun (un besoin descriptif)

Partager ce savoir (un besoin pédagogique)

Les moyens

Dictionnaire

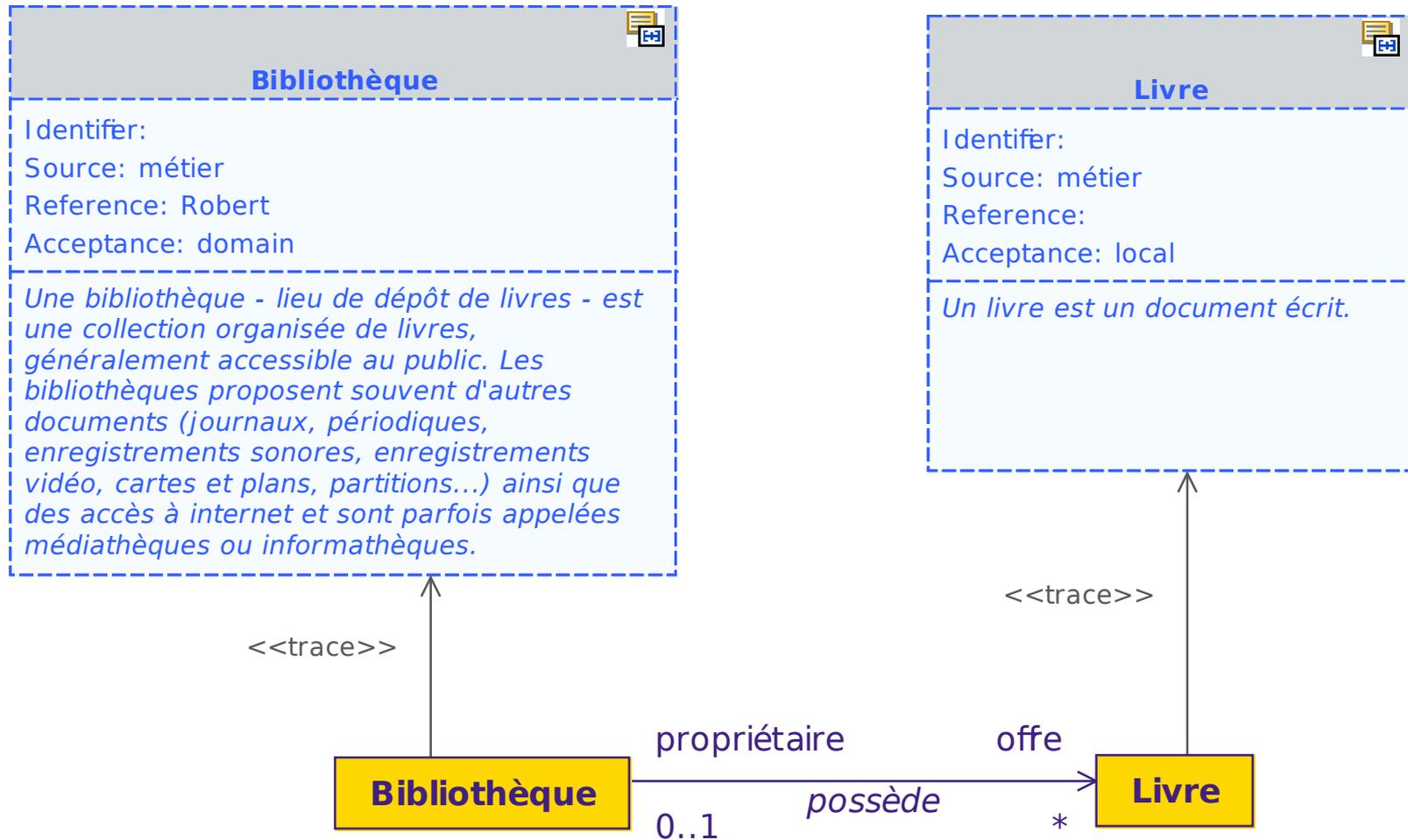
Thesaurus

La référence fondamentale d'un domaine

Réutilisable quelle que soit la technologie sous-jacente

Facilite considérablement le nommage cohérent du modèle

Le Dictionnaire – Source de construction du modèle sémantique



(modèle Modelio – www.modelio.fr)

IV – Les Règles métier

Principes régissant le métier

Les règles « métier »

Déterminent ce qui doit ou ne doit pas être fait

**Contraintes portant sur certains aspects du métier
(règles de gestion) ou certains mode opératoires
de l'entreprise (règles d'organisation)**

Exemples :

Règles d'accès

Règles de conversion

Exploitation des règles

Les règles de gestion relèvent de la sémantique
métier

Les règles d'organisation relèvent de l'organisation
métier

Règles Métier - guides

Les règles métier sont « atomiques »

Elles ne se re-décomposent pas

Les règles métier délimitent les activités métier acceptables de celles à rejeter

Elles requièrent très souvent des activités dédiées de traitement des violations

Ces activités doivent être séparées de celles de traitement des activités normales

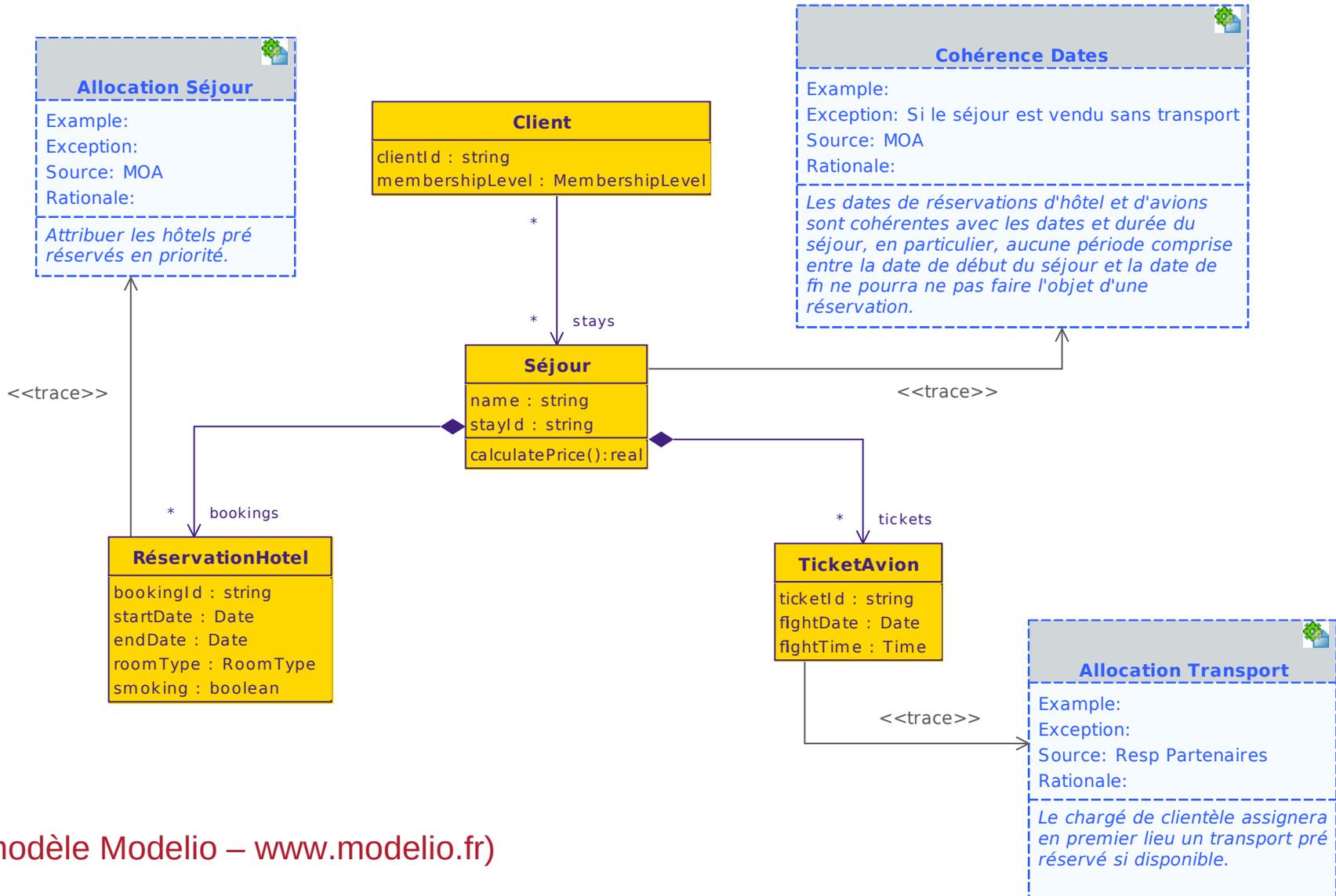
Les règles métier ont un coût de gestion

Ce coût doit être mis en balance avec celui des risques métier liés à leur violation

Il y a un équilibre à trouver entre le nombre de règles et leur coût

NB : Les règles de gestion sont incontournables

Projection des Règles métier sur le modèle



(modèle Modelio – www.modelio.fr)

V – L'Analyse des Besoins

Formulation et gestion des exigences

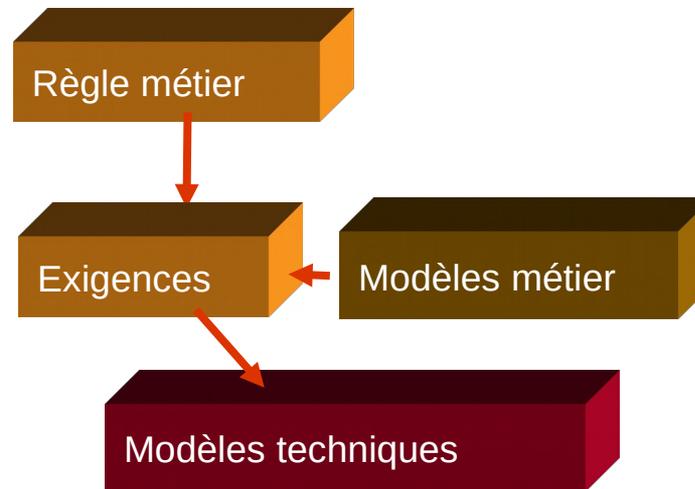
Quand et Pourquoi

Un besoin exprime une capacité ou une condition qui doit être satisfaite

Il contractualise la relation MOA/MOE

Il fait l'objet d'une négociation MOA/MOE

Modèle métier + Exigences → Solution technique



Analyse des besoins – Propriétés

Un Besoin:

doit être géré, en lui affectant des propriétés

Origine, Bénéfice attendus, Coût, Risque, Stabilité, objectif de version

Peut être classifié en types de besoins (exemple: fonctionnels, non fonctionnels, ergonomiques, etc.)

Besoin fonctionnel:

Exemple - Chaque client possède un compte auquel le commercial a accès

Besoin non fonctionnel:

Exemple - Les services d'accès au compte doivent être disponibles 24h/24

Analyse des Besoins - Exemples

Requirement	Description	Origin	Benefit	Cost	Risk	Stability	Target Release
▾ Traitement des clients	Traitement des clients : Le système doit permettre de traiter les clients soit via l'intervention d'un commercial, soit en direct par une connexion WEB. L'objectif est que en dehors d'actions spécifiques, le client puisse tout faire. Le retour sur investissement doit être sur la diminution de charge par client pour les commerciaux.	Client	Critical	100	Critical	Low	10
▾ Déclaration des clients	Déclaration des clients : Un client, pour être traité doit être déclaré. La déclaration consiste à saisir l'ensemble des données relatives au client, comme son nom, son adresse, sa situation familiale, ses coordonnées bancaires. La déclaration produit un code identifiant client, et un code d'accès.	Client	Critical	100	Critical	Low	
▾ Gestion de comptes client	Gestion de comptes clients : Le client possède un compte, qu'il peut sans cesse consulter et modifier via son code d'accès et son identifiant client.	Client	Critical	100	Critical	Low	11
▾ Passage de commandes	Passage de commandes : Le client peut passer des commandes via un commercial ou en accès direct web.	Client	Critical	100	Major	High	10
▾ Information du client	Information du client : Le client est notifié de l'évolution du traitement de sa commande. Une livraison est par exemple initialement prévue, ou peut être décidée ultérieurement, ou en attente de la disponibilité d'un produit de la commande.	Paul	Minor	1000	Critical	Low	20
▾ Suivi des commandes	Suivi des commandes : Le commercial assure un suivi des	Client	Critical	100	Minor	High	10

Propriétés des exigences

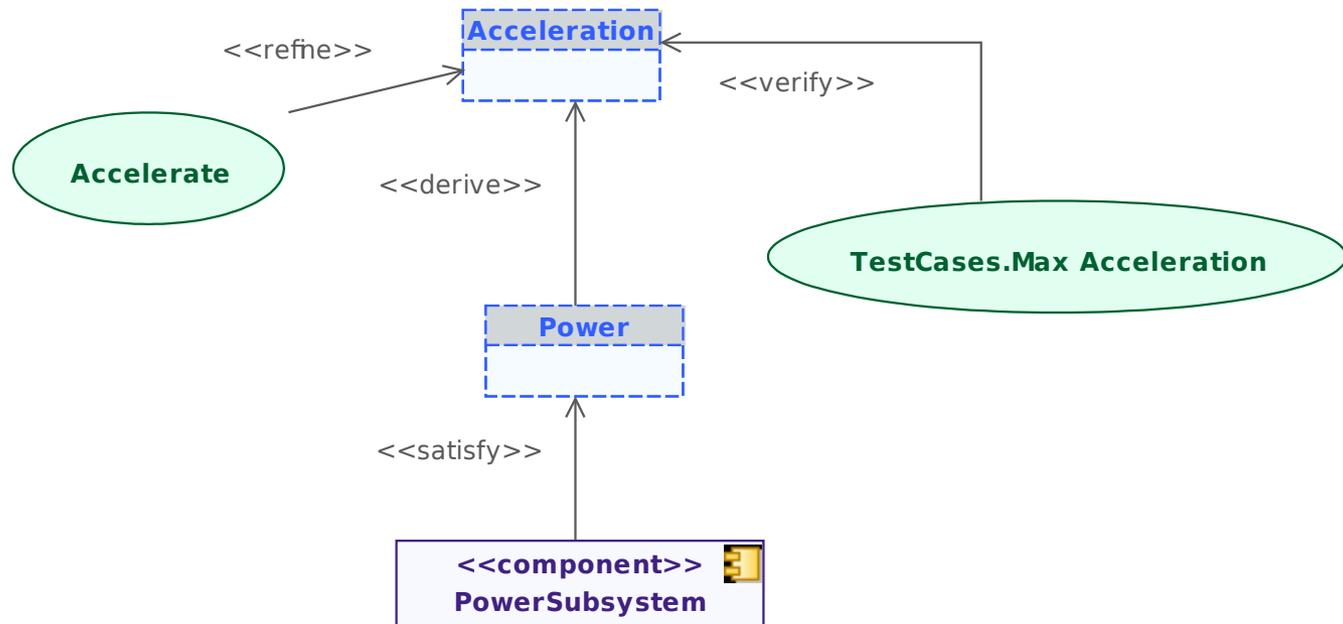
(modèle Modelio – www.modelio.fr)

Besoin fonctionnel : Chaque client possède un compte auquel le commercial a accès

RM

Besoin non fonctionnel : Les services d'accès au compte doivent être disponibles 24h/24

Formalisation des besoins: Exemple (Standard SysML)



(modèle Modelio – www.modelio.fr)

Exigences : quelques règles

Un besoin doit être :

Compréhensible

Atteignable

Mesurable

Dans les systèmes d'information, les exigences initiales sont souvent démesurées

Il faudra savoir ne retenir parmi elles que les 20% vraiment indispensables, leur sélection devant être dûment justifiée

Bien souvent, on ne peut pas assigner de limite rationnelle à la richesse d'un outil, au détail d'un référentiel etc.

Dans ce cas, il sera raisonnable de borner les exigences en se fixant une limite arbitraire en budget et en délai

Un cadrage soigné
+
Une bonne méthodologie EA et développement
=
Garantie d'un résultat de qualité