



# Projets ING2 MI/GSI 1er trimestre 2018

## Accompagnement AGILE 01 - Vision Produit

Projets : ONERA & Tennis Table Connecté



# Vision Produit

## Elevator pitch

La synthèse de l'ascenseur (ELEVATOR PITCH) est faite pour vous aider.

Vous devez la penser dans un objectif opérationnel et non pas marketing (du style "ce sera le progrès de l'humanité" - oui je l'ai vu).

C'est un moyen efficace de faire la restitution de votre compréhension du sujet et de faire valider par le client dès le départ que vous êtes bien sur la bonne voie.

Ce n'est pas un texte introductif mais une synthèse structurée afin d'être certain de ne rien avoir oublié.

Le format le plus répandu (Pour, Qui souhaitent, Notre Produit ...) est rappelé page suivante (extrait du cours AGILE)

# Phase initiale

## La vision du Produit : Elevator Pitch

Elevator Pitch (la formule permettant de réussir le fameux test de l'ascenseur) est un élément incontournable pour la compréhension du Produit à réaliser.

La vision synthétique se structure en 6 parties qui résument en moins de deux minutes la Vision du produit :

- POUR (public concerné par le produit)
- QUI SOUHAITENT (formulation du besoin des cibles)
- NOTRE PRODUIT EST (ce qu'est le produit)
- QUI (le bénéfice majeur, l'utilité de la solution)
- A LA DIFFERENCE DE (pratique actuelle, concurrence)
- PERMET DE (éléments différentiateurs majeurs)

# Vision Produit

## Elevator pitch

### □ POUR (public concerné par le produit)

*Il est préférable de cerner à ce niveau le public concerné : par exemple "Bureau Etudes ONERA" plutôt que le client institutionnel qui commande le produit.*

### □ QUI SOUHAITENT (formulation du besoin des cibles)

*La formulation ici doit être concise, par exemple :*

*Pour le projet ONERA , "Disposer d'outils performants pour optimiser l'aménagement 3D des véhicules spatiaux en prenant en compte les différentes contraintes"*

*Pour le projet "Tennis de table connecté", "Disposer de solutions adaptées pour modéliser le jeu de tennis de table."*

# Vision Produit

## Elevator pitch

### □ NOTRE PRODUIT EST (ce qu'est le produit)

*Il est judicieux de baptiser votre produit : acronyme ou autre, si le nom n'a pas été imposé par le client.*

*Ici, on devrait voir se dégager ce qui constituera la premier niveau de l'arbre fonctionnel.*

*Pour le projet ONERA, vous avez été guidé par le document de présentation qui fait état de trois parties : 1/Synthèse des documents fournis 2/Modélisation avec contraintes géométriques 3/Modélisation avec contraintes géométriques et fonctionnelles.*

*De même pour Table de tennis connectée : 1/Reconstruction, 2/Calculs 2D et 3D 3/Affichage des trajectoires*

### □ QUI (le bénéfice majeur, l'utilité de la solution)

*Pour le projet ONERA , on pourra parler d'un état de l'art actualisé (étude biblio) et de l'exploration des différentes pistes en optimisation d'aménagement 3D*

*Pour le projet "Tennis de table connecté" , on pourra parler de chaine intégrée depuis les caméras jusqu'au calcul de trajectoire 3D en fonction du temps.*

# Vision Produit

## Elevator pitch

*Les points suivants sont un peu plus difficiles dans le cas d'un projet en années d'Etudes car le positionnement des autres produits est en général mal connu.*

### □ A LA DIFFERENCE DE (pratique actuelle, concurrence)

*Pour le projet ONERA , les solutions de Bin Packing proposées sur Internet sont souvent simplistes et à l'autre extrémité les solutions des grands constructeurs aérospatiaux (EADS, Boeing, Dassault ...) en matière d'aménagement de soutes sont confidentielles et hors-marché concurrentiel.*

*Pour le projet "Tennis de table connecté", il n'y a pas de solution concurrente.*

### □ PERMET DE (éléments différenciateurs majeurs).

*Donner les éléments différenciateurs s'il y en a.*

*Il est opérationnel de dire aussi les limites du Produit : ou il s'arrête, ce qu'il ne permettra pas (c'est prudent de l'afficher au client dès le départ).*

*Par exemple, pour le projet "Tennis de table connecté", dire que l'on s'arrête au calcul et affichage de trajectoire 3D (on sait que par la suite, cela permettra des analyses nombreuses (statistiques ...) sur la pratique du tennis de table, mais ce n'est pas dans le périmètre du projet)*

# Vision Produit

## Arbre fonctionnel

*Attention à ne pas introduire des solutions techniques dans votre arbre fonctionnel*

# Vision Produit

## Acteurs et User stories

*Attention, les **User Stories** ont un **sens pour le client** et les acteurs sont considérés du point de vue du client.*

*Ecrire "En tant que GSI, je peux ...." n'est pas du niveau User Story, mais du niveau en-dessous, celui des **Tasks** (tâches opérationnelles).*

*Le client n'a rien à faire de ces distinctions entre les membres de l'équipe, par contre c'est très bien de planifier les tâches opérationnelles entre MI et GSI.*

*Nota : On m'a fait remarquer que le logiciel Taiga introduisait des User Stories d'Equipe de développement mais c'est un dévoiement qui est à éviter*

*Par contre, il est opérationnel d'introduire des **acteurs systèmes** : en particulier pour le projet "Tennis de table connecté" on pourra efficacement poser des Users Stories du genre "En tant que caméra ..."*

*Ce projet se prête à cela et dénommer un utilisateur dans ce contexte d'échanges automatisés n'a pas grand sens.*