

# Agile Nantes - Atelier planification du 21 avril 2010

## Description du projet

Nous sommes le 7 décembre 2003 aux États-Unis. La vente de billets en dehors des canaux officiels venant d'être réglementé, la MLB (Major League Baseball) souhaite mettre en place une plateforme de vente de billets aux enchères, baptisée MLBTix, qui deviendra le seul canal légal de vente de particulier à particulier à partir du 30 mars 2004.

MLBTix offrira des fonctionnalités semblables à celles de eBay, l'actuel canal principal de vente de billets en ligne, dans le contexte particulier de la MLB. La principale différence tient au fait que la MLB fonctionnera, comme le stipule la nouvelle loi, 25% du prix de la vente effectuée.

Scénario de vente-achat de billet :

- Le vendeur met en vente son billet avec les informations nécessaires,
- L'acheteur paye le billet par le système de carte bancaire. 25% du paiement est reversé à la MLB.
- Le vendeur fait parvenir les billets à l'acheteur par courrier standard ou express,
- MLBTix émet un chèque à destination du vendeur du montant de la vente moins les 25% de frais après un délai minimal permettant à l'acheteur de notifier de non réception des billets.

Le budget est pour ainsi dire illimité afin de ne pas nuire à sa réalisation.

## Calendrier

Nous sommes le 7 décembre 2003.

- Le 30 mars 2004 – Le site MLBTix est opérationnel. Les vendeurs et les acheteurs peuvent s'y inscrire. Les vendeurs offrent des billets à prix fixe aux acheteurs qui les paient de façon intégrale par carte de crédit. MLBTix est un intermédiaire qui facilite le transfert des billets entre les vendeurs et les acheteurs. MLBTix perçoit une commission de 25 % du montant de chaque transaction.
- Le 30 juin 2004 – Version du 30 mars à laquelle s'ajoute une fonctionnalité de vente aux enchères entièrement opérationnelle.
- Le 30 août 2004 – version du 30 juin à laquelle s'ajoute une fonctionnalité qui permet aux acheteurs de se procurer des ensembles de billets pour des sièges avoisinants, de visualiser le plan du stade par section et de consulter les billets offerts.

## Carnet de produit

Enregistrement des utilisateurs (vendeurs/acheteurs) avec attribution de login / mot de passe
Pouvoir repérer les utilisateurs faisant un usage abusif du site et leur interdire l'accès
Création du site avec page d'accueil
Gestion de la mise en vente de billets simple, sans paiement en ligne, sans reversement de la commission (la transaction se fait en dehors du site directement entre le vendeur et l'acheteur)
Gestion des enchères (prix de départ, date de début, date de fin, ...)
Recherche multicritères de billets
Recherche d'un certain nombre de places avoisinantes dans un stade
Plan des stades avec mise en évidence des places mises en vente
Gestion de l'achat de billets par carte de crédit avec reversement automatique de la commission

Gestion des cas de non-réception des billets
Affichage de publicité promotionnelle sur le site
Affichage du calendrier des matchs avec le nombre de places en vente pour chaque évènement
Module permettant d'ajouter des articles sur les rencontres à venir
Module de paris en ligne sur les matchs

## Technique

Bud a fait faire par ses équipes un tour d'horizon des solutions de bases de données et vous demande d'utiliser Mega+SQL, une base de données dont les commerciaux ont garanti la tenue de la charge attendue (250 000 utilisateurs, 2000 ventes / jours).

## À vous de jouer !

### Description de l'exercice

Nous allons tour à tour:

Selectionner les éléments du carnet de produit spécifiques à la première livraison	15'
Déterminer la valeur d'affaires des éléments choisis	15'
Estimer l'effort pour produire chacun des éléments	20'
Établir l'ordre de priorité du carnet de produit	5'
Estimer notre vitesse pour cette première livraison	5'
Établir un plan de livraison	15'

**Total : 1h15' + 15' pour effectuer la transition entre les étapes : 1h30'**

### Sélection du carnet de produit initial (15')

- Choisissez un responsable de produit (PO).
- Consultez le carnet de produit de MLBTix.
- Choisissez ce qui doit être prêt pour la livraison du 30 mars; étudier les éléments fonctionnels et non fonctionnels.
- Créez une carte pour chaque élément du carnet que vous sélectionnez. Vous aurez probablement entre 5 et 15 cartes. Le reste de l'exercice se fera avec ces cartes.
- Ne visez pas la perfection, faites du mieux que vous pouvez dans le temps imparti !

### Établissement de la valeur d'affaire (15')

Mode opératoire :

Le total des valeurs d'affaire affectées aux éléments du carnet de produit doit faire 1000 \$

- L'équipe donne 2 x 500 \$ au PO et lui demande de les placer sur les éléments de son choix (il peut les mettre sur un unique élément).
- L'équipe "fait la monnaie" : un 500 \$ (1 seul sur les 2) contre 300 \$ + 200 \$ et le PO répartit
- L'équipe "fait la monnaie" : un 300 \$ (1 seul sur les 2) contre 200 \$ + 100 \$ et le PO répartit
- ...

Jusqu'à ce que les tâches soient classées sans qu'aucune n'ait la même valeur.

## Estimer l'effort pour produire chacun des éléments (20')

- Chaque personne prend 6 cartes avec les nombres suivants (un nombre par carte) : 0, 1/2, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 20, 40, infini, ?, pause

Signification de certaines cartes :

- Infini : cette tâche ne peut pas se finir (ex : techniquement impossible)
- ? : je ne sais pas (ex : je n'ai pas les compétences pour évaluer cette tâche).
- pause : je ne peux plus réfléchir, faisons une pause.
- Identifiez votre carte de référence et assignez y un 5 (par exemple).
- Votez en équipe sur l'effort à investir pour «terminer» chacun des éléments du backlog relativement à la carte de référence, une carte à la fois:
- Commencez par clarifier la portée de la carte
- Tous les membres de l'équipe votent en même temps
- S'il y a des désaccords lors du vote, veuillez en discuter
- Votez de nouveau, si nécessaire, et inscrivez sur la carte l'effort requis.

## Établissement des priorités (5')

- Triez le carnet de produit par retour sur investissement calculé (valeur d'affaire / effort)
- Faites les ajustements nécessaires.

## Estimation de la vélocité (5')

### Vélocité

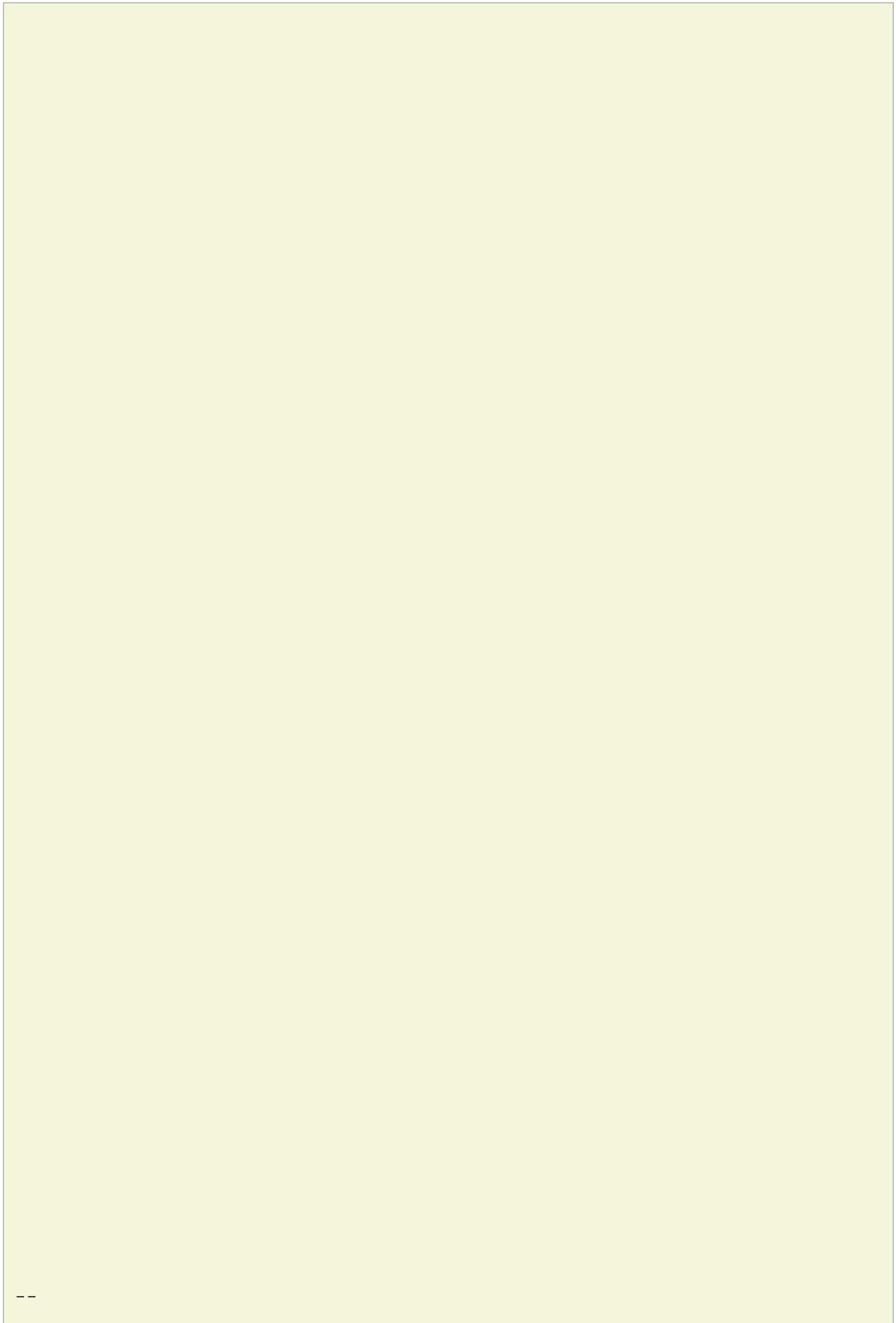
Nombre de points d'effort qu'une équipe peut livrer au cours d'un sprint.

- Déterminez votre vitesse probable en points lors d'un sprint d'un mois pour une équipe composée des personnes présentes à votre table.
- Votre estimé sera certainement très imprécis, c'est un fait. Assurez-vous cependant qu'il vous semble réaliste.
- Vous pouvez déterminer votre vélocité en calculant le nombre de jours de travail nécessaires pour « terminer » votre carte de référence puis en validant le chiffre obtenu avec une ou plusieurs cartes supplémentaires.
- N'oubliez pas dans ce cas de considérer l'impact des facteurs suivants: environnement, maturité de l'équipe, familiarité avec les technologies et le domaine d'affaires, etc.

## Établissement du plan de livraison (15')

- Retraavaillez votre carnet de produit en vous assurant que les éléments les plus prioritaires sont adoptables dans un sprint. Découpez les cartes en éléments plus petits si nécessaire.
- Quand vous découpez une carte, distribuez la valeur d'affaires et l'effort entre les nouvelles cartes et déchirez la carte initiale.
- Déterminez ce que vous pouvez accomplir d'ici au 30 mars, c'est à dire dans 3 sprints.
- C'est votre plan initial. Si ce plan ne vous permet pas de livrer toute la fonctionnalité prévue, que pouvez-vous proposer pour rencontrer les objectifs d'affaires de MLBTix du 30 mars?

--



--