

Les règles du Jeu de la Valeur Métier

L'objectif: gagner le maximum d'argent en

- Mettant en production les demandes Clients.
- Rendant les Clients satisfaits par les mises en production
 - Chaque point de satisfaction vous rapporte de l'argent à la fin du jeu.
 - Vous perdez vos Clients dont la satisfaction atteint zéro.

Les Rôles

- Le “Responsable de Compte” représente vos clients. Il essaie de gagner le plus d'argent possible pour l'équipe.
- L’“Equipe de Développement” détermine la vitesse, implémente les histoires d'utilisateurs et fait les mises en production. Joué par le coach du jeu ou un joueur proxy du coach.
- Le “Comptable” compte les points et suit les règles du jeu. Joué par le coach du jeu ou un joueur proxy du coach.

L'algorithme de la Valeur Métier

1. Triez les Demandes Client par valeur, en tenant compte du revenu, la satisfaction et les autres facteurs de la valeur. Attribuez une Valeur Métier (VM) à chaque Demande Client en comparant avec les autres demandes.
2. Répartissez la Valeur Métier de la Demande sur toutes les histoires d'utilisateurs qui la composent.
3. Triez les Histoires par Valeur Métier/Coût.
4. Alignez les Histoires par Demande Client.
5. Choisissez des Histoires d'utilisateurs tant que la somme de leurs coûts reste égale ou inférieure à la Vitesse de l'équipe de développement. A partir du deuxième tour, le Développeur lance un dé pour déterminer la vitesse.

Dé	Vitesse
1	Vitesse -1
2	Vitesse -1
3	Vitesse
4	Vitesse
5	Vitesse+1
6	Vitesse+1

6. Le Développeur ‘implémente’ chaque Histoire jusqu’à atteindre la Vitesse réelle, en marquant les Histoires comme ‘FAIT’.
7. Les Responsables de Compte mettent à jour les Demandes Clients en indiquant quelles Histoires ont été implémentées et mises en production.
8. Le Comptable met à jour la feuille d’itération avec les Demandes Clients complètement implémentées.
9. Les Responsables de Compte mettent à jour la satisfaction de chacun de leurs Clients :
 - S’il n’y a pas de mise en production pour ce Client : Satisfaction – 1
 - S’il y a des mises en production pour ce Client, Satisfaction + Satisfaction Demande

Utiliser la Valeur Métier

- Gardez une vue d'ensemble et récompensez en conséquence. N'oubliez pas l'Objectif !
- Commencez par recueillir des *estimations* de référence : nouveau revenu, revenu maintenu (revenu perdu si la fonction n'est pas mise en production), échéances...
- Pour estimer la Valeur Métier, commencez par une estimation de la valeur ajoutée de la vente puis ajustez-la en fonction de la Satisfaction client, de votre marché potentiel, des risques... Comparez avec des Demandes de référence et attribuez la Valeur Métier de manière relative. Cela devient votre **Modèle de Valeur Métier**.
- Triez vos Demandes Clients par Valeur Métier/Coût et ajustez en fonction des échéances et autres contraintes.
- Ne vous compliquez pas la vie en estimant la Valeur Métier de chaque histoire d'utilisateurs: répartissez à part égale la Valeur Métier de la Demande sur ses Histoires. Comparez et ajustez si nécessaire.
- Définissez des Tests d'acceptation et évaluez toutes les Histoires en fonction de ceux-ci.
- On crée de la valeur en mettant les demandes clients en production, pas en développant des Histoires d'utilisateurs.
- Limitez le nombre de Demandes et d'Histoires en cours à la capacité de vos développeurs.
- Ne pas se disperser. Parfois il vaut mieux satisfaire un client et en perdre un autre que de garder deux clients mécontents.
- Et pour boucler la boucle, comparez la valeur ajoutée réelle à la Valeur Métier estimée et corrigez votre Modèle en conséquence. Suivez le niveau de Satisfaction de vos clients pour vérifier vos estimations.

La Valeur Métier n'est pas une valeur
La Valeur Métier est un modèle
La Valeur Métier est un modèle de vos valeurs

Ce jeu est disponible sur www.xp.be

Plus de jeux disponibles sur www.agilecoach.net et www.agilefairytails.com

Vera Peeters
vera@agilecoach.net
TRYX
<http://www.tryx.com>

Pascal Van Cauwenberghe
pascal@agilecoach.net
NAYIMA
<http://www.nayima.be>

Portia Tung
portia@agilecoach.net
Emergn
<http://selfishprogramming.com>



Traduction en français en collaboration avec Laurent Morisseau