

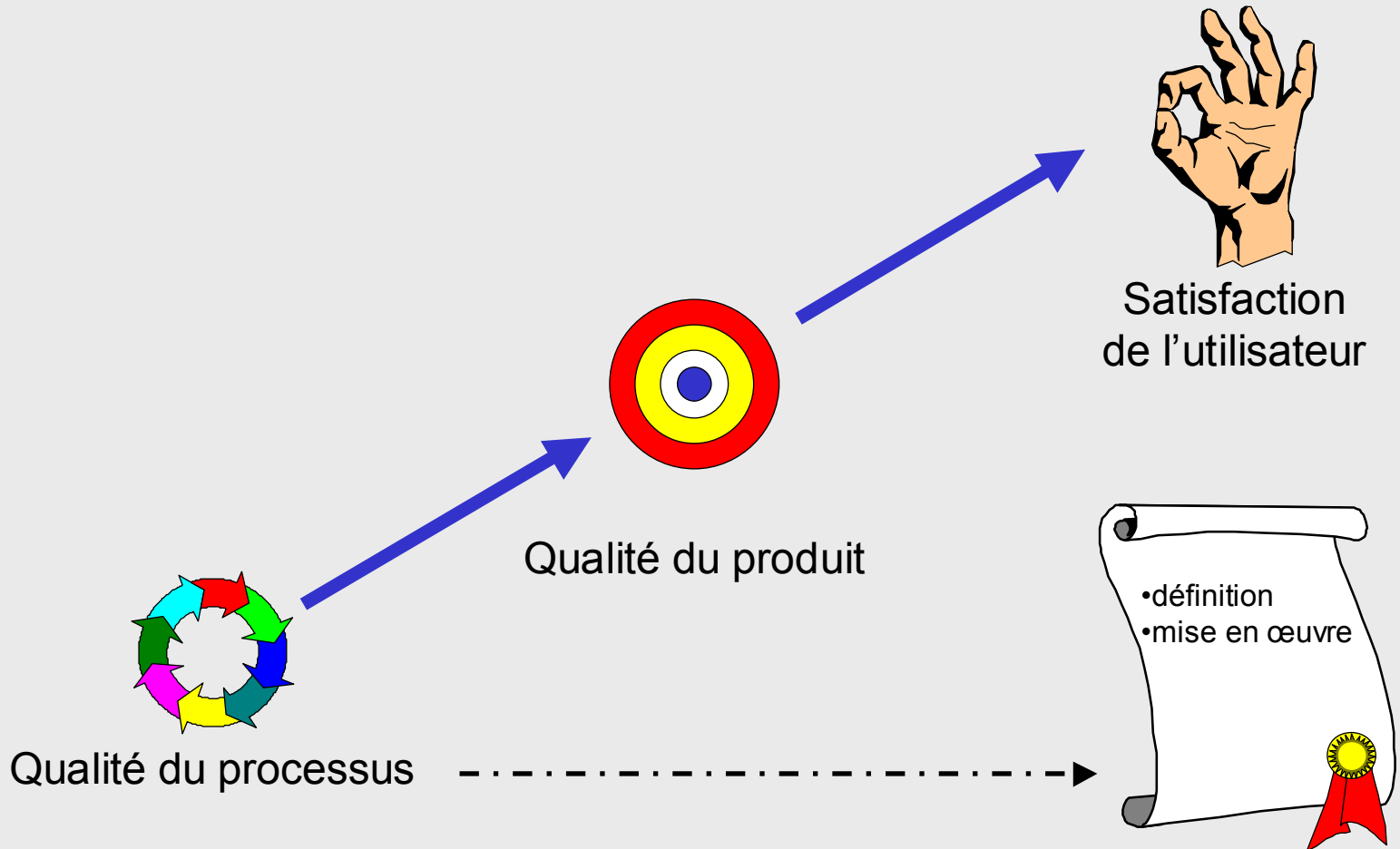
Qualité du processus vs qualité du produit

Comment obtenir un logiciel à valeur ajoutée

Yves CONSTANTINIDIS, BSGL Conseil

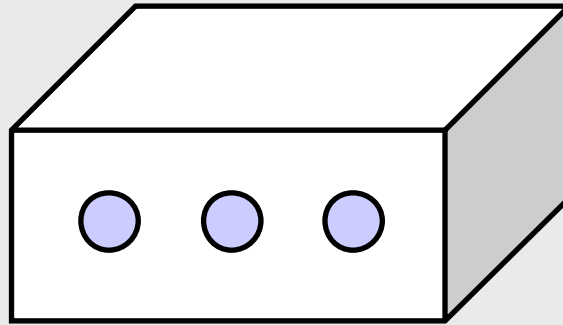


L'objectif et les moyens



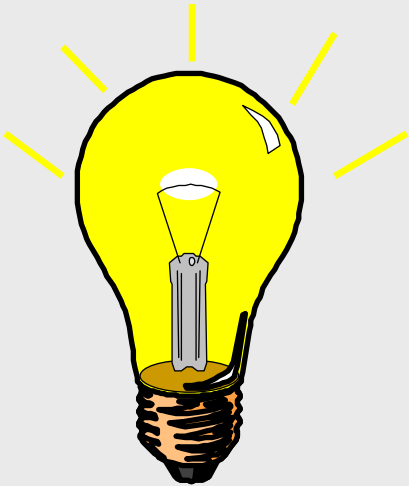
Dessine moi un logiciel

" Ça c'est la caisse. Le mouton que tu veux est dedans "



" L'essentiel est invisible pour les yeux "

Processus de développement



L'idée

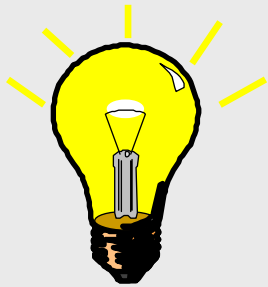


Le processus



Le produit

Les étapes du processus



L'idée

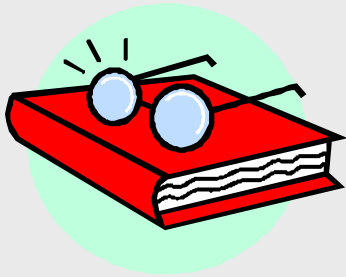


Le processus

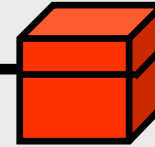
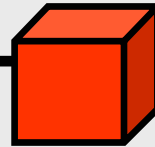
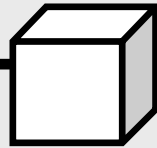


Le produit

Les étapes du produit



Le cahier
des charges



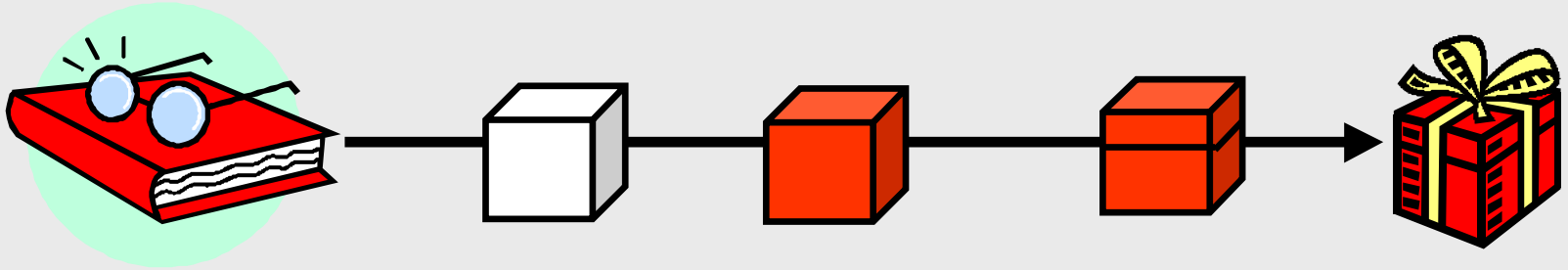
Les livrables
intermédiaires

Le livrable
final

Quand agir sur la qualité ?

En amont

En aval



Le cahier des charges

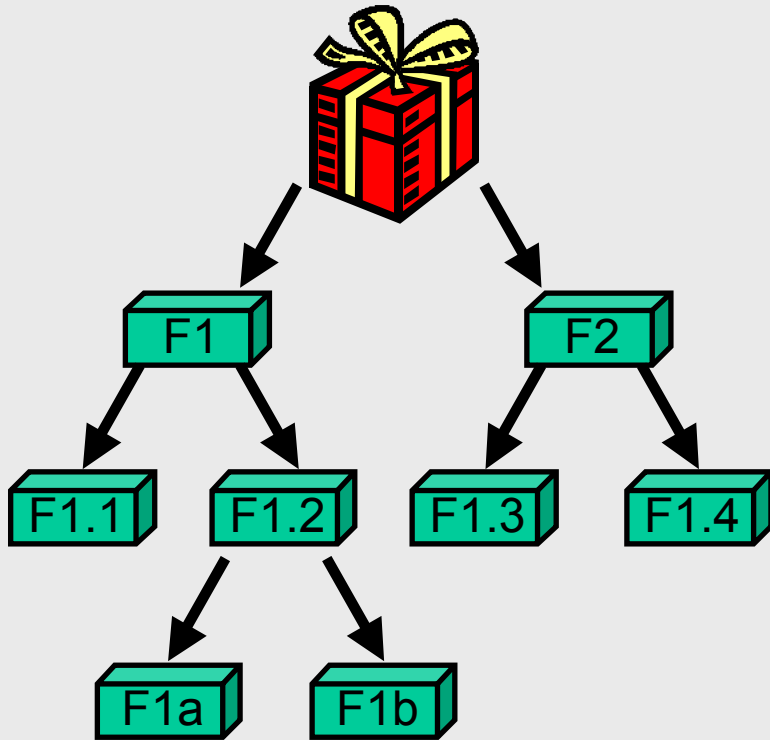
Les livrables intermédiaires

Le livrable final

+ efficace

+ facile

Décrire un logiciel : fonctions

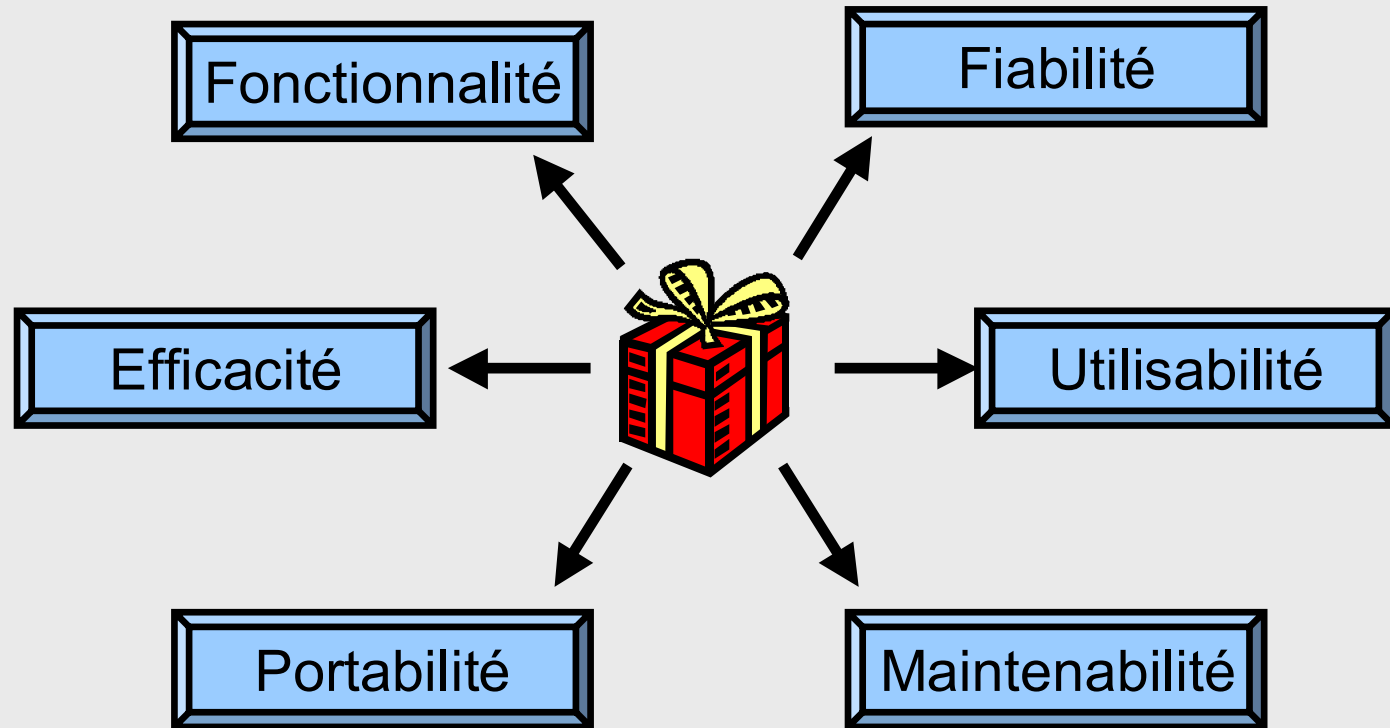


Décomposition en fonctions



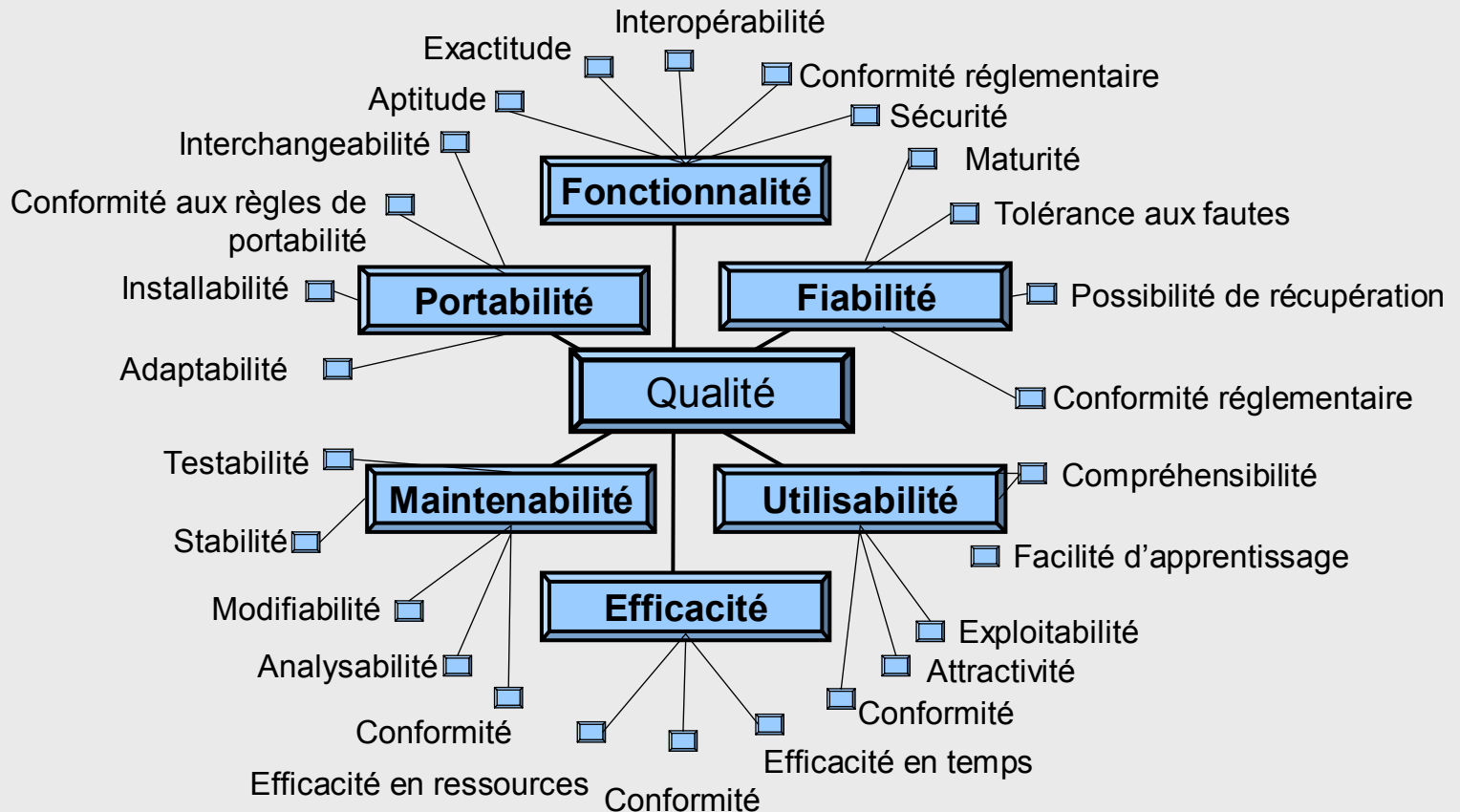
Vision non fonctionnelle

Décrire un logiciel : la qualité

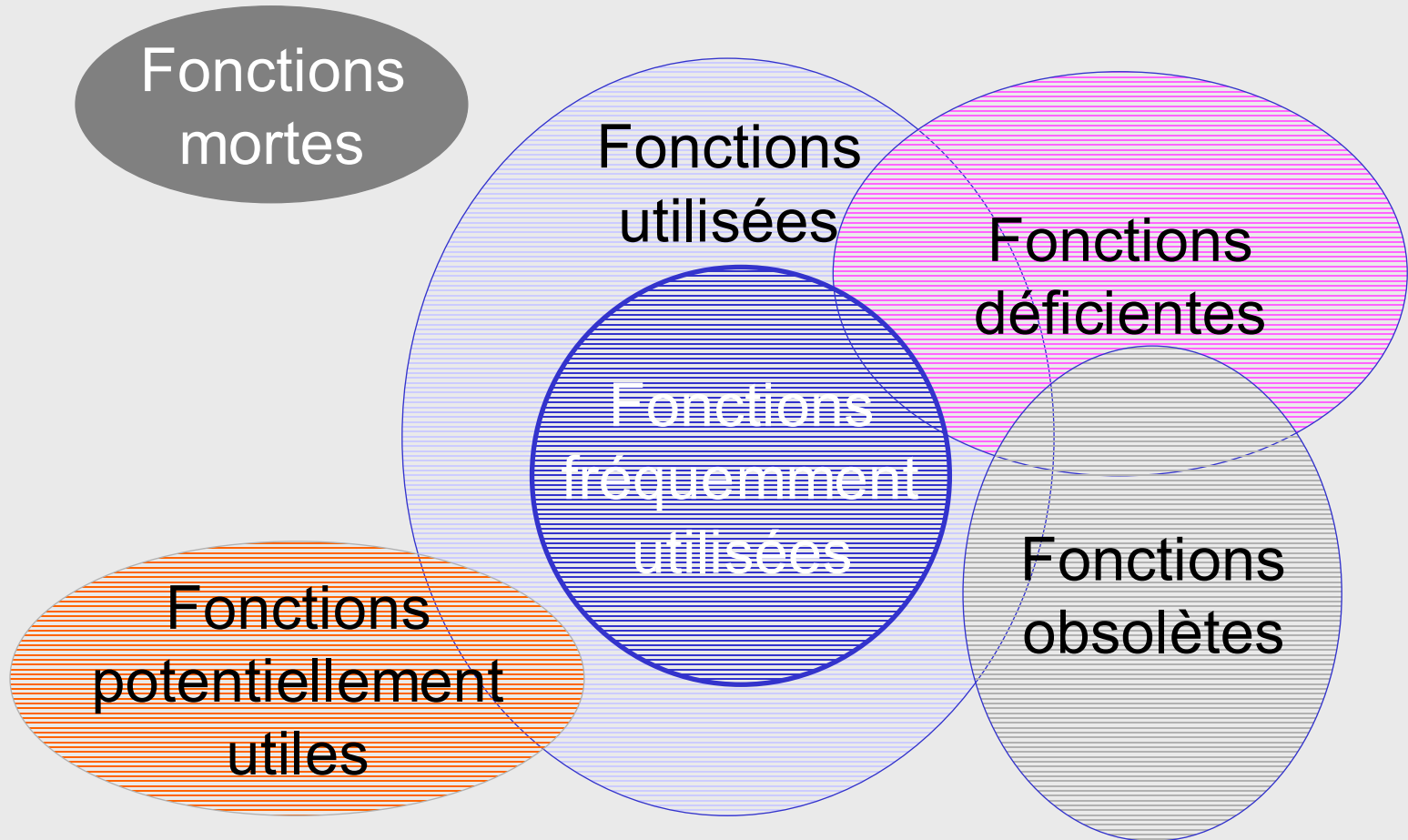


Décomposition de la qualité selon ISO/CEI 9126

Sous-caractéristiques



Fonctionnalité



Fiabilité

Maturité

Défaillances peu fréquentes

Tolérance aux fautes

Produit robuste

Possibilités de récupération

Pérennité de l'effort investi



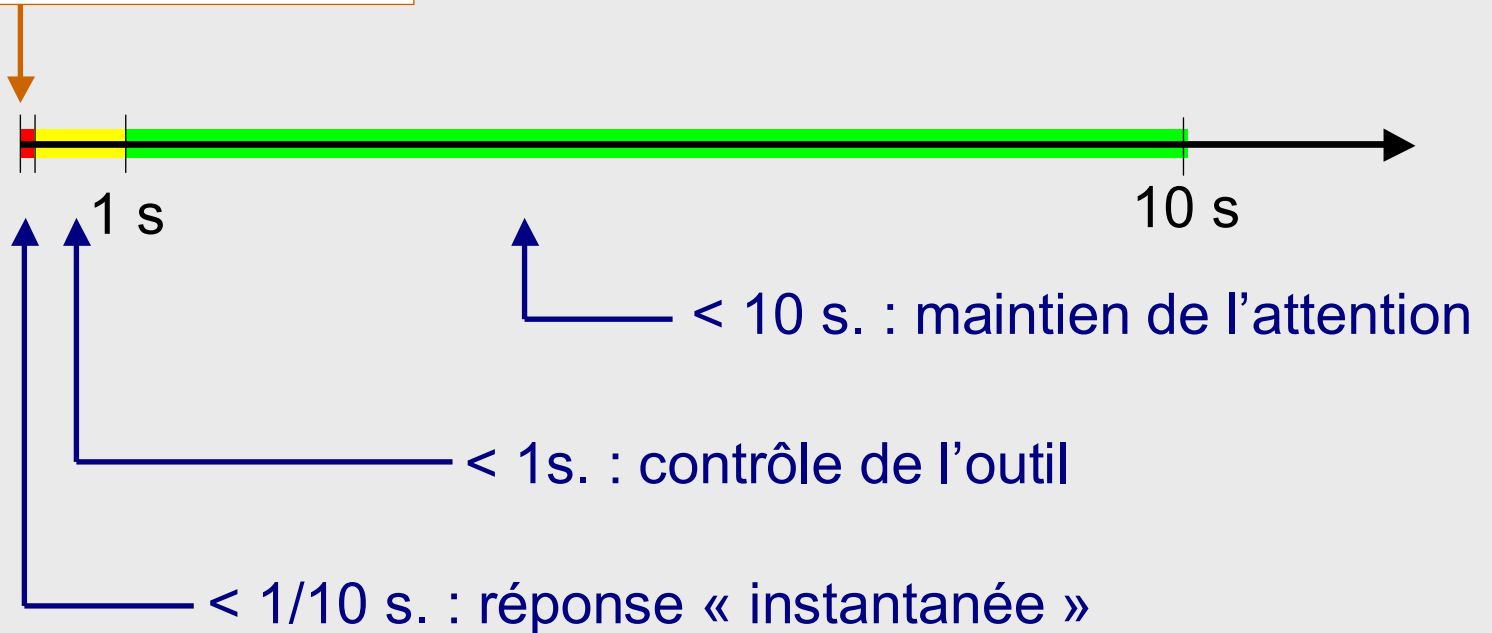
Utilisabilité

Les 7 critères d'ergonomie du logiciel:

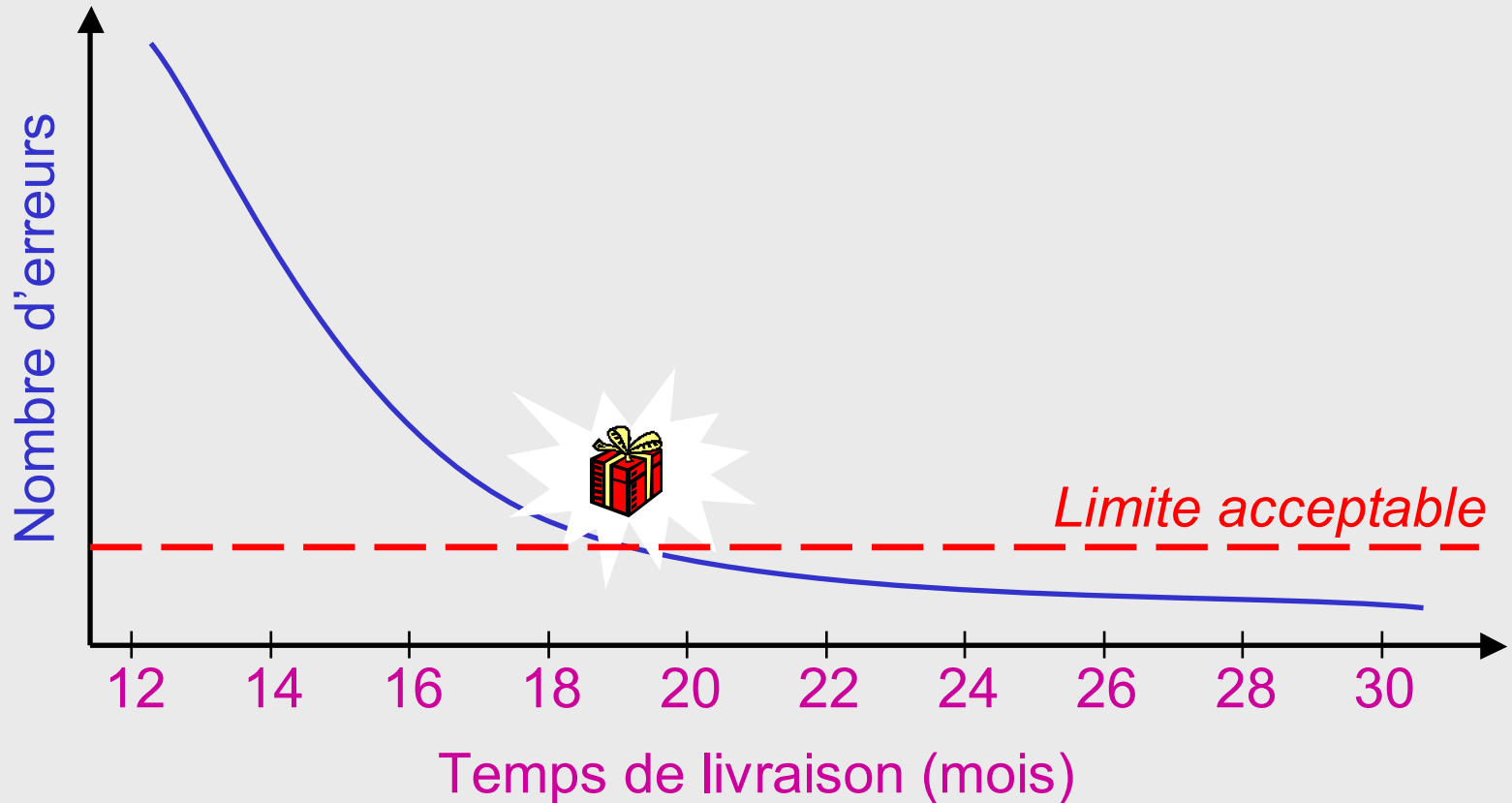
- la compatibilité
- le guidage
- l'homogénéité
- la souplesse
- le contrôle explicite
- la gestion des erreurs
- la concision

Efficacité

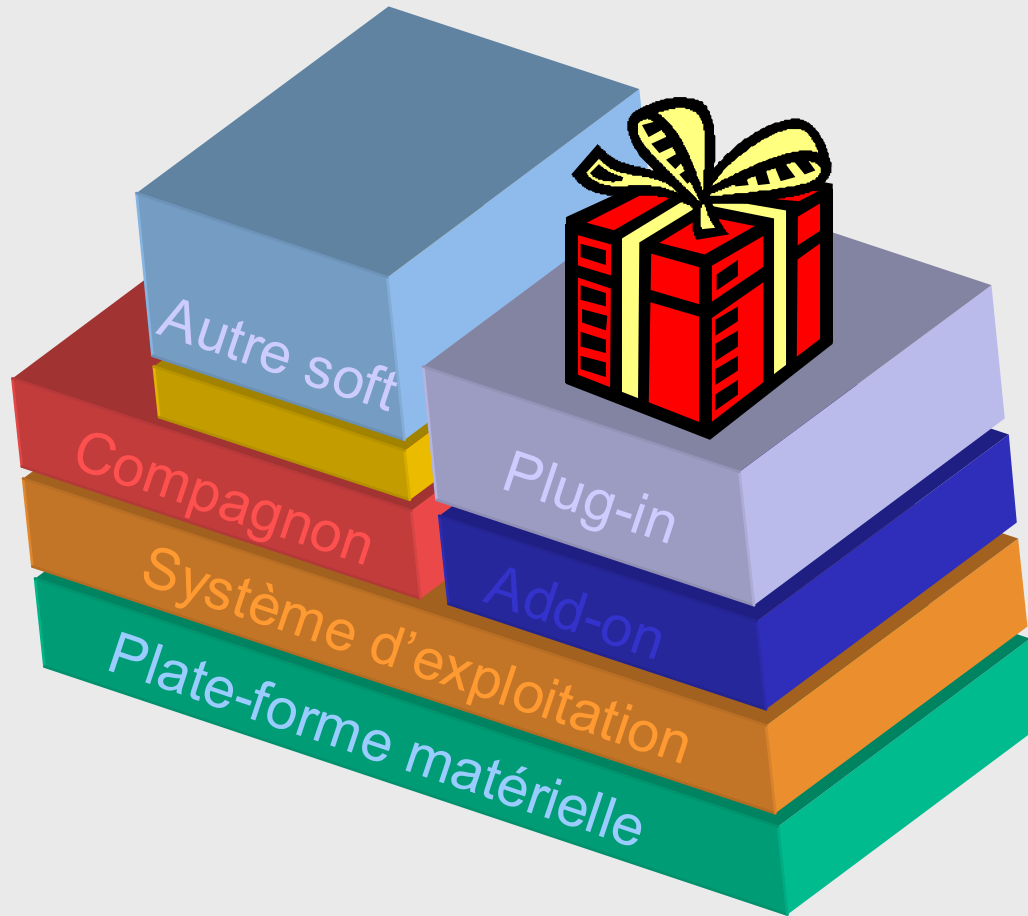
Ordre de l'utilisateur



Maintenabilité



Portabilité



Se concentrer sur le produit

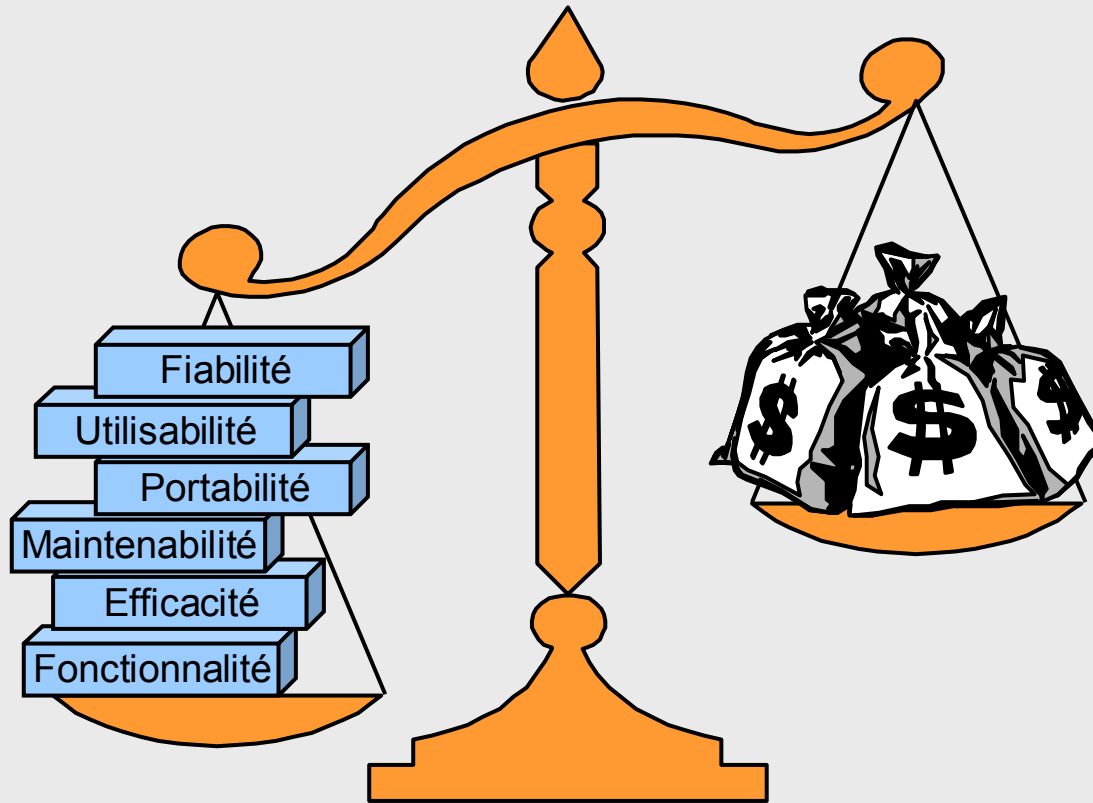


Le produit

Négocier la qualité



Le rapport coût / qualité



Chercher un équilibre entre ce que cela rapporte et ce que cela coûte

7 « petits » conseils

- Sachez qui utilise et qui paye
- Faites participer les utilisateurs
- Identifiez la valeur ajoutée
- Cherchez l'équilibre fonctions / qualité
- Ne vous lancez pas trop vite
- Soyez “ hard ” avec le “ soft ”
- Sachez qu'il n'y a pas de petit projet

La vision produit

- Vision centrée sur l'objectif
- Langage commun
- Vision uniforme au long du processus
- Logique de contrat
- Négociation gagnant-gagnant

