

Témoignage client

Jean-Luc Delamare est Référent Ingénierie des exigences chez SNCF VOYAGEURS. Il pilote la mise à jour du référentiel d'exigences utilisé pour la spécification des futurs matériels roulants, avec les contributions de près d'une centaine d'experts.



Quelles ont été vos motivations pour utiliser Semios ?

Depuis 2 ans nous menons une refonte complète de notre référentiel d'exigences : architecture, règles, méthodologies. Nos objectifs sont de produire des exigences au juste besoin de nos clients, claires, objectivées et non ambiguës, tout en gagnant du temps et donc de l'argent.

Pourquoi gagner du temps ? Pour que nos experts se consacrent à des tâches de forte valeur ajoutée.

Il était donc essentiel de trouver un outil qui analyse les règles d'écriture de façon rapide et automatique, afin que nos experts se concentrent sur le fond et gagnent du temps sur la forme.

Quels sont vos retours suite à l'utilisation de Semios ?

D'abord il couvre bien les règles sémantiques de notre référentiel, à plus de 80%.

Ensuite il est didactique, il aide les rédacteurs, leur permet de progresser sans leur dicter comment spécifier. Les commentaires de Semios leur laissent la liberté de décider quoi faire.

L'outil fait gagner du temps : l'expert rédacteur analyse lui-même les exigences qu'il écrit, en amont. Ces analyses sont complètes, là où l'analyse humaine varie d'un vérificateur à l'autre.

Enfin, nous avons trouvé Semios rapide : par exemple 200 à 300 exigences sont analysées en quelques secondes.

Comment mesurer l'impact de Semios ? Quels indicateurs recommandez-vous ?

- **le taux de retour**

Avant utilisation de Semios, nous renvoyons en moyenne 30% des exigences aux rédacteurs lors des vérifications. Notre objectif est de s'approcher de la cible "faire bien du premier coup" disons à 90%, soit 10% de taux de retour.

- **le coût d'écriture des cahiers des charges**

En le comparant au coût d'écriture par la méthode classique, c'est-à-dire en vérification manuelle.

- **le taux de satisfaction des utilisateurs**

Nous avons observé la courbe classique en conduite du changement, de l'opposition vers l'adhésion. Désormais les premiers utilisateurs se sentent bien préparés et s'attendent à des gains de temps significatifs.

Nous entamons un effort complémentaire de lobbying auprès de nos clients, afin qu'ils suivent aussi le nouveau référentiel.

Une conclusion ?

Oui, merci à l'équipe Semios pour sa conviction, et pour l'aide qu'elle nous a apportée dans les phases de test.

