

PRODUCT OWNER

Le Product Owner est responsable de maximiser la valeur du produit. Il est le représentant du client, des utilisateurs et de toutes les parties prenantes.

À ce titre, le Product Owner est l'interlocuteur privilégié de l'équipe de développement.

En quoi consiste le travail du Product Owner ? Quelles sont ses grandes activités ?

- Définir et partager la vision de ce que le produit doit être.
- Collecter les besoins des parties prenantes, métiers, clients ou utilisateurs.
- Construire et partager la stratégie produit (par l'intermédiaire de Roadmaps...).
- Fixer les priorités et ordonner les choses à réaliser selon la valeur.
- Alimenter et gérer le backlog de produit.
- Décrire les fonctionnalités (sous forme de user stories⁵⁵).
- Ajuster les fonctionnalités et les priorités à chaque sprint.
- Accepter ou rejeter les résultats (sur la base des conditions d'acceptation associées à chaque user story).

⁵⁵ Une user story est une exigence du système à développer, formulée en 1 ou 2 phrases et source de valeur pour un utilisateur

Le rôle de Product Owner est large et cette grande palette d'activités est difficilement réalisable par une seule et même personne (même si la théorie voudrait le contraire). Le Product Owner peut donc être soutenu sur chacune de ses activités par différents profils (analystes, spécialistes de l'expérience utilisateur ou encore testeurs).

En revanche, il est essentiel qu'il conserve son pouvoir de décision et de priorisation.

Quelles sont les 10 compétences et qualités d'un bon Product Owner ?

1. Savoir bien s'entourer.
2. Être ouvert au changement et avoir la capacité de changer ses plans en fonction des retours stratégiques et utilisateur sur le produit.
3. Se rendre disponible pour l'équipe.
4. Avoir une connaissance pointue du domaine métier.
5. Maîtriser les principaux outils stratégiques.
6. Être bon visionnaire.
7. Être un bon communicant et un fin négociateur.
8. Avoir l'autorité pour prendre des décisions rapidement.
9. Avoir la capacité de savoir dire non si nécessaire.
10. Être ouvert aux autres et avoir un esprit collaboratif.

Le profil à recruter ?

Le candidat fin négociateur qui sait dialoguer à la fois avec le Business, les utilisateurs et la Tech.

Passionné par son domaine produit dont il aime creuser tous les aspects (études de marché, marketing produit, recherches utilisateur (UX), il a un pied dans le présent, l'autre dans le futur.

Un profil à fuir ?

Un candidat qui ne sera jamais disponible pour l'équipe et qui ne jure que par JIRA⁵⁶.

Celui qui considère qu'un produit c'est juste un backlog de tickets à faire dépiler : « *je demande, ils font et on se revoit à la fin. Pas trop longtemps... je n'ai pas que ça à faire !* »

Ni vision, ni roadmap ; ni focus, ni objectif de sprint : il n'en voit pas l'utilité.

⁵⁶ JIRA est un outil de gestion de projet agile commercialisé par la société Atlassian.