

Meetup 8 décembre, school of po

Le pouvoir de dire "non"	2
Courbe du non	2
Introduction Lucie (5mn)	3
Scène 1 : Non au "tout" et potentiellement "tout de suite"	4
Scène 2 : Non aux estimations (story points / JH / No Estimate ?)	5
Scène 3 : Non à trop de fonctionnalités	6
Scène 4 : Non à trop de détails (trop d'anticipation, pas assez de souplesse)	7
Scène 5 : Non aux fonctionnalités qui arrivent en cours de sprint ?	9
Scène 6 : Non selon la stratégie marché produit	10
Scène 7 : Non aux solutions	11
Scène 8 : Non aux techs heros / geek master	12
Scène 9 : Non à la mise en prod	13
Scène 10 : OUI la meilleure façon de dire non	14
Format/Cadre	15

Introduction Lucie (5mn)

Le rôle du Product Owner résumé en 1 mot

ou le pouvoir de dire non et de savoir faire le deuil

Vous vous dites peut-être "j'aimerais tellement être un bon Product Owner ... Créer des produits à si forte valeur ajoutée que les utilisateurs ne pourraient s'en passer ! Une expérience utilisateur rêvée, un design envoûtant ... Des applications ou des sites Web auxquels personne n'a encore pensé ... ou qui sont tellement bien construits qu'ils rapportent un maximum de revenus pour un minimum de coûts ...

Description de la vision idéale du produit, de l'équipe et des outils... auxquels chaque PO aspire

MAIS !

Le rôle du Product Owner n'est pas un long fleuve tranquille ... et face aux difficultés que vous rencontrez tous les jours, vous êtes découragé, abattu et fatigué par les obstacles... vous commencez à douter de votre capacité à apporter votre petite plante dans ce terrain vague désordonné... À tirer votre équipe vers le haut, valoriser son travail, gagner en autonomie pour réaliser ce qui vous paraît réellement important ...

Description des difficultés rencontrées par le PO, qu'est ce qui fait que son rôle est difficile ?

Alors... avec Dragos et Pablo, nous allons vous dévoiler un secret... Le mot, le seul... qui pourra vous sortir des situations difficiles, qui simplifiera votre rôle au quotidien, pour vous aider pour enfin atteindre votre but... à faire grandir votre petite plante ...

Avec ce mot magique ... tout deviendra ... Crystal Clear !

Vous vous dites sans doute : "n'importe quoi, le rôle du PO est beaucoup trop complexe pour être résumé en 1 seul mot ..." et bien si, c'est possible.

Ce mot est magique. C'est lui qui peut vous différencier d'un très mauvais PO

Si vous l'utilisez au bon moment, et beaucoup de situations s'y prêtent, vous disposerez d'un pouvoir magique ! "

*Ce mot est : "**NON**"*

A ce moment la scène un commence avec l'arrivée de Pablo...

Scène 1 : Non au "tout" et potentiellement "tout de suite"

NON à tout, à plat, OUI peut-être à tout, mais par étape, avec du relief.

Focus/Conversation : il faut savoir donner du relief au produit, à la valeur. Pour minimiser les risques : on valide nos hypothèses sans investir trop loin (fail fast le cas échéant), on valide nos hypothèses et on découvre d'autres poches de valeur, on se donne de la lecture sur le feedback client (sinon finalement qu'est ce qui a plu ? qu'est ce qui n'a pas marché ?). Même un projet iso (*vade retro satanas*) il faut lui donner ce relief pour apprendre, gérer les risques. Pour effectivement bâtir par morceaux sans imaginer toutes les combinaisons (ce qui rendraient le travail impossible). On lutte ici contre l'idée de l'ensemble parfait, c'est une difficulté de la culture française (cf Descartes).

Le "tout de suite" n'est juste que le complément : C'est parce que l'on n'a pas de relief, avec du relief le "tout de suite" perd son sens.

On peut donner l'exemple imaginaire du projet "Louvois" : toutes les payes d'un coup...

Dialogue

Dragos et Pablo : investisseurs/métiers, Lucie PO.

Pablo : "chère Lucie, vous avez l'inestimable honneur d'avoir été choisie pour devenir le PO de notre très très très brillante idée ! Vous allez devenir célèbre."

Dragos : "Célèbre comme étant la PO à avoir accompagnée et délivrée le fonctionnaire universel"

Pablo : "Oui, nous avons pensé délivrer un service d'état (en app, en site web, minitel, braille) qui puisse donner toutes les réponses de façon centralisées. Il faudra traiter tous les services d'état des péages à la taxe d'habitation en passant par pôle emploi. Un guichet unique universel !!! c'est pas génial !!"

Lucie : "on commence par quoi ?"

Dragos : "ben tout ? et n'oubliez pas l'élection dans les mois à venir. "

Lucie qui se prend la tête dans les mains : "non car comme cela on ne va jamais réussir."

Scène 2 : Non aux estimations (story points / JH / No Estimate ?)

NON au risque et au mensonge lié à des estimations toujours fausses car infaisables, OUI à la planification et à la gestion du risque avec la livraison régulière de petits éléments faisant sens et l'émergence d'une cadence.

Focus/Conversation : Sur les jours hommes :

<http://www.areyouagile.com/2012/03/la-malediction-du-jour-homme/>

Le PO moderne ne travaille pas avec des estimations mais avec des mesures a posteriori qui valident ou invalident ses hypothèses de valeur (apprentissage, valeur sonnante et trébuchante). Il cherche à prioriser, à donner du relief, à découper en petits ensembles autonomes qui font sens puis il délivre. Son objectif est d'investir dans l'atteinte d'objectifs possédant de la valeur à intervalles réguliers permettant une prise de risque (pas d'estimation, pas de budget) justifiée par un périmètre réduit et validée par des mesures significatives. Si on a besoin de planifier : on cherchera à parler de cadence et non pas d'estimation. On va observer cette cadence de réalisation émerger et la répercuter. Vous noterez que "petits ensembles autonomes" est déjà une estimation. Donc oui il faut des estimations finalement mais pas les traiter en tant que tel et savoir qu'elles auront une grande volatilité.

Dialogue

Dragos et Pablo :team member, Lucie PO.

Lucie : "bon je vais voir l'équipe".

Lucie : "Alors ces estimations pour ce guichet universel d'état ?"

Dragos : "Facile c'est 435 jours, 3 heures et 27 minutes".

Pablo : "Ah non ! c'est 678 jours 2 heures et 15minutes"

Dragos : "Mais alors tu comptes la conduite du changement ? "

Pablo : "Oui !"

Dragos : "ah alors je dois multiplier 1 + 0,57 qui est l'expérience moyenne des devs de l'équipe".

Pablo : "Attend Dragos le mieux serait de cumuler nos deux estimations n'oublions pas la Loi Pointpascarré".

Pablo et Dragos : "Bon notre estimation est de ... " Dragos dit "1023 jours et 4 heures et 10mn" Pablo dit simultanément "927 jours 8 heures et 52 minutes".

Lucie : "non non non ! Tout cela ne me sert à rien".

Scène 3 : Non à trop de fonctionnalités

NON au chiffre, à la somme, à l'enchevêtrement, OUI à la valeur, à la densité, au sens

Focus/conversation : Chez Spotify¹ est apparu un problème : toutes ces équipes avec toute cette autonomie... l'humain a peur du vide... elles ont toutes proposées leurs écrans, leurs idées, mais la somme de toutes ces idées devenaient un marécage, un foisonnement dans lequel l'utilisateur se perdait. Du coup on a demandé à toutes les équipes de mesurer l'effet de leur développement et de supprimer tout ce qui ne marchait pas. Chaque fonctionnalité est un coût ! ce n'est pas un bénéfice. Avec zéro fonctionnalité on a zéro bug par exemple, zéro effort de maintenance. Idéalement il faut maximiser la valeur en un minimum de fonctionnalité. LinkedIn a supprimé 85% des fonctionnalités livrées en production (suite à des tests A/B ou autre). Lucie : puis je parler de voyages-sncf versus capitaine train ?

Dialogue

Dragos et Pablo :team member, Lucie PO.

Lucie : "et si on ajoutait un drag and drop entre comutateur spatiotemporel et le panier ? "

Dragos et Pablo : "ouuuais !"

Dragos : "un drag and drop que je peux téléguider depuis mon mobile sur l'écran desktop ? "

Lucie et Pablo : "oouuuais :"

Pablo : "Et quand on imprime la facture en braille, notre logo est en relief en asciart !!"

Dragos et Lucie : "ouuuuais !"

Lucie : "On affiche tous les restaurants du coin qui ferment dans l'heure au cas ou ? "

Dragos : "Et le ramassage des ordures dans un rayon de 100m en temps réel ?"

Pablo : "l'âge moyen des personnes qui sont sur le même article sauf si ils n'ont rien achetés la dernière semaine!"

Lucie : "Oui oui oui !!! oooooohhh oui !!! euhhhh..... non. non tout cela n'a pas de sens".

¹ issue d'une conversation entre Frank Taillandier et Kevin Goldsmith lors de Sudweb 2013

Scène 4 : Non à trop de détails (trop d'anticipation, pas assez de souplesse)

Non car trop détailler des hypothèses c'est faire de la dentelle avec du vent, c'est étouffer les conversations, c'est fermer des portes, c'est perdre du temps, c'est éteindre l'intelligence collective.

Focus/conversation : Trop de détails font perdre le sens, trop de détails font perdre le relief, l'essence, l'essentiel. Trop de détails tue l'émergence. Trop de détails c'est avoir planifié tout. Or "aucun plan ne survit au premier contact avec l'ennemi" (Von Moltke). Il faut laisser de l'espace pour l'innovation, la surprise, l'idée, l'hypothèse oubliée, la piste inattendue (même si elle n'arrive pas). J'ai connu des product owner qui arrivaient avec des user stories ou des spec ou peu importe leur expression du besoin très très détaillées. Si ils savaient la remettre en question cela marchait. Si ils ne savaient pas donner de la souplesse à leur rigidité (détails dans leurs hypothèses) c'était la catastrophe. Dans tous les cas si c'est pour changer les détails, c'est probablement une perte de temps et une prise de risque (étouffer les conversations) de les avoir imaginé (définir un algorithme n'est pas un détail,

Pour le développement ce n'est pas un tableau de Bruegel qu'il nous faut, mais une esquisse japonaise, car la réalité sera différente. on ne fait pas de la reproduction, pas de la répétabilité, on définit des hypothèses. bordel.

Trop de détails c'est déjà une solution, il faut du pourquoi (voir le point 7).

Dialogue

Dragos et Pablo :team member, Lucie PO.

Lucie PO, dragos pablo dev

Lucie : Je voudrais (description tableau les glaneuses de millet) un fond d'écran sur qui soit un lieu qui dépeint un champ de blé moissonné. On voit en effet à l'arrière-plan des meules, une charrette remplie de blé au premier plan trois femmes recueillant les épis laissés par les moissonneurs. OK ?

Lucie enchaîne : Le cadrage: plan de demi-ensemble, Les différents plans: avant-plan: des épis laissés par les moissonneurs. premier plan: trois femmes courbées sur lesquelles le regard est tout de suite attiré parce qu'elles sont au premier plan , que le paysage est simplifié et en raison de la différence d'échelle avec l'arrière-plan. Ces femmes sont des glaneuses : elles ramassent les épis laissés par les moissonneurs. Glaner était un droit accordé aux plus pauvres Elles sont courbées et on ne voit pas leur visage Elles ne sont donc pas individualisées ; ce qui compte c'est le travail qu'elles effectuent . La terre et le travail de la terre apparaissent comme leur unique préoccupation. Celle de gauche se baisse. Celle du milieu ramasse des épis. Celle de droite se relève Cela correspond aux mouvements du glaneur. Ce travail est donc répétitif et épuisant.

Leur tenue: celle de paysannes Elles portent un tablier On mettait les épis sans tige dans son tablier

, avec les autres on faisait des gerbes appelées glanes à mettre sur la femme du milieu et celle de droite. Leurs mains: noueuses Ce sont des mains de travailleuses Leurs formes: Les formes sont fermées et simplifiées rapprochant ces femmes de blocs, leur donnant un aspect sculptural des moissonneurs. Des bâtiments (un *arrière-plan: des meules une charrette domaine) À droite: un homme à cheval sans doute le régisseur chargé de surveiller les travaux réalisés sur le domaine et de veiller à ce que les glaneuses respectent les règles de leur activité. Les lointains sont estompés , l'atmosphère dorée et poudrée C'est un paysage bucolique. La lumière: Elle vient de la gauche La lumière rasante du soleil couchant souligne les mains, les nuques, le dos, les épaules et avive la couleur des chapeaux et de certains vêtements. Les couleurs: ensemble uniforme tons bruns-gris Le contexte: Il représente une scène de la vie quotidienne à la campagne. Le milieu dépeint est le prolétariat rural . Ces femmes ne sont pas des portraits (ce qui a été vu précédemment) . Elles incarnent un type de travail, le prolétariat rural. La condition humaine est la fatigue et les paysans la vivent particulièrement. On oppose la richesse de la moisson à la modestie des glaneuses, Cela ne fait pas pour autant de ces femmes des êtres pitoyables.

Il n'y a aucun misérabilisme. Leur travail leur assure dignité.

Lucie : Ok ???

Dragos et Pablo : interdits et muets : euh....

Scène 5 : Non aux fonctionnalités qui arrivent en cours de sprint ?

NON à une constante remise en question qui déstabilise, OUI quand cela a du sens et donc de la valeur

Focus/Conversation : Pourquoi non aux fonctionnalités qui arrivent en cours de sprint ? Ce n'est pas nécessairement un non. C'est toujours une question de valeur. Si "cela vaut le coup" cela serait dommage de donner un "non" de principe, systématique. Ce systématisme serait juste l'écho de cette vieille lutte tribale entre métiers et techniques. Par contre nous savons que le multitâches est source d'une réelle perte de productivité : subir une nouvelle fonctionnalité de façon impromptue c'est du multitâche, une perte de focus, donc une perte de productivité. Une nouvelle fonctionnalité qui déboule soudainement c'est aussi une perte de contrôle, de sentiment de contrôle et de progrès (on bascule sur autre chose), cela nuit à l'implication à l'engagement si cela se reproduit trop souvent. Une nouvelle fonctionnalité qui débarque régulièrement au milieu de l'itération c'est donc un signe à traquer pour l'éviter : il faut plus anticiper (grooming, etc.). Naturellement si on dit "oui" il faut dégager une autre partie du boulot, ce n'est pas quelque chose en plus (sauf si l'équipe pense que c'est jouable).

Dialogue

Dragos : team member, Pablo : investisseurs/métiers, Lucie PO.

Dragos, Pablo : investisseurs/métiers, Lucie PO.

Pablo : "Lucie il nous faut le sondage Pain au chocolat/Chocolatine" impérativement dans cette itération !!! C'est hautement sucré !!

Lucie : Oui ! Ok !

Dragos : Lucie il nous faut le formulaire de commandes des guirlandes asap ! Sinon c'est les boules !!! Donc dans ce sprint finalement !!! babord toutes !!!

Lucie : Oui ! Ok !

Pablo : Stooooooooopp Mr de Maesmaeker notre Key VIP biz angel new finance advisor veut pour l'itération en cours sont calculateur spatio-temporel !

Lucie : Oui ! Ok ! Bon non !! non !! non !!

Non je ne peux pas interrompre l'équipe changer les priorités aussi souvent on perd trop de temps. C'est trop démotivant. Mais OUI ok pour les guirlandes, car cela fait sens.

Scène 6 : Non selon la stratégie marché produit

Changer titre : oui ou non selon la tolérance ou le besoin de la prise de risque.

Q

Non on ne peut pas se permettre de ne pas essayer, de ne pas prendre de risque.

Focus/conversation : Là on parle de stratégie produit. Lien :

<http://www.areyouagile.com/2012/06/introduction-a-la-strategie-et-la-tactique-du-product-owner/>

Il s'agit du NON selon le niveau de risque que vous pouvez ou que vous **devez** tolérer. En situation de domination il n'existe pas forcément. Mais si vous êtes bousculé sur votre marché, ou sur un marché en émergence, ou en position de leader mais assise il vous faut : garder votre avance, trouver un nouveau marché, trouver une faille, un interstice, dans un marché que l'on estime fermé. Là oui il faut prendre un risque, il faut tester des hypothèses, tester le marché, attaquer. Non il n'est pas possible de ne rien faire, sous peine de disparaître.

Dialogue

Lucie pablo dragos : trois PO au café

Lucie : comme je vous grille sur les ventes en ligne mes lascars.

Pablo : oui mais tu vas voir quitte à mettre en l'air ma stratégie de début d'année nous on va tenter d'attaquer un segment inattendu. Accroche toi.

Lucie : a moi, non, pas la peine je sécurise mes acquis et je me demande si je ne vais vous racheter :)

Dragos : c'est pas encore fait. J'ai déclenché plusieurs nouvelles offres, elles commencent à porter leurs fruits, enfin certaines, il faut que j'arrête les autres et me focalise sur deux ou trois pour clôturer bien l'année.

Lucie : ah. Moi je n'ai pas su dire oui à certaines hypothèses je m'en mords les doigts.

Pablo : Non mais moi c'est différent, je ne peux tout simplement pas dire non sinon des mastodontes comme vous m'avale sans coup férir.

Scène 7 : Non aux solutions

Non aux solutions qui ne pensent pas why. Il faut expliciter le besoin.

Focus/conversation : Trop souvent des PO proposent de prime abord des solutions sans évoquer les problèmes ou les besoins qu'elles veulent régler. "Il faut classer les livres de la librairie par ordre alphabétique". Bien évidemment. Mais pour répondre à quel besoin ? À quel problème ? Si il s'agit de répondre à un client, on imagine que présenter les trois ouvrages les plus demandés en mode zoom serait une bonne solution, si il s'agit de faire un inventaire, c'est plutôt une liste assez exhaustive que l'on va rechercher. Selon le contexte, selon le pourquoi, la solution va changer, s'adapter. La solution ne flotte dans le vide. Elle doit être une réponse à un besoin, à un problème. Le PO devrait systématiquement faire un pas en arrière et s'interroger : pourquoi est-ce que je demande cela ? Et exprimer son besoin plutôt que sa solution. Comme le "trop de détails", arriver avec une solution est une chose qui tue l'intelligence collective, l'innovation, qui ferme des portes. Surtout si cette solution n'a jamais été clairement formulée pour répondre à un besoin, et ce besoin pas explicité.

dialogue

Dragos dev, lucie PO

Dragos à Lucie : Lucie, mauvaise nouvelle, on a pas su faire le bouton "transformation agile".

Lucie : ah pourquoi ?

Dragos : ben on n'a pas compris l'idée derrière, et on a pas su l'implémenter.

Lucie : pourtant cela semble simple...bon je vais voir avec l'équipe métiers **comment** cela est sensé marcher.

La suite

Dragos, pablo métiers, lucie po.

Lucie : comment il devait marcher le bouton transformation agile ?

Pablo : euh je ne sais plus. Tu cliques ça déclenche non ?

Lucie : Le bouton transformation agile ?

Pablo : euh...oui ? Pourquoi il est là au fait ?

Lucie : parce que Dragos me l'a demandé

Lucie : Dragos pourquoi ce bouton transformation agile ?

Dragos : Parce que Pablo me l'a demandé

Dragos : Pablo mais pourquoi ce bouton transformation agile ?

Pablo : Euh... parce que Lucie me l'a demandé ?

Lucie : Non on arrête ça.

Scène 8 : Non aux techs heros / geek master

Non la technique n'est pas le but, ce n'est qu'un moyen.

Focus/conversation : Oui ta librairie XCV-14.53.23-a est vraiment extraordinaire mais elle n'est pas le produit, elle ne répond pas au besoin, elle n'apporte pas de valeur en tant que telle mais uniquement parce qu'elle nous sert. Je ne dis pas qu'elle n'est pas importante, je dis juste que ce n'est pas elle la cible, ce n'est pas elle qui porte de la valeur. Elle peut amener un nouvel usage qui lui a de la valeur, mais elle ne doit pas être pensée comme une finalité. Donc NON elle ne doit pas envahir les débats, non elle ne doit pas être le centre de la discussion, non elle ne doit pas mettre en danger notre planning marché, etc.

Dialogue:

Lucie : PO, dragos / pablo : dev

Lucie : j'ai une demande client qui paraît clef dans le lancement de notre offre : le besoin de prendre sa place de concert rapidement dès que le lieu et le site sont annoncés. Plus rapidement que les autres surtout.

Dragos : Facile !!!! Two fingers in the nose !!! Et on pourrait géolocaliser et avoir visu grâce à la librairie OpenGigMap la place que la personne veut acheter !

Pablo : Trop de la balle ! Cerise sur le gâteau il pourra commander 3 places à 3 concerts différents simultanément si on utilise l'addon "Three fingers in the nose". Le kif total. Dragos on va se

manger un burger et boire du coca ? Tu codes avec quoi toujours ton death metal nord coréen ?

Lucie : Bon en tous cas les gars d'abord c'est la capacité à prendre une place au plus simple au plus rapide.

Tout le monde s'en va tout le monde revient

Lucie : Alors .?

Pablo : eehhhhhh on a un souci. Rien ne marche. En fait l'addon three fingers in the nose ne marche qu'en Portugais.

Dragos : Un tiers de nos salles ne sont pas référencées par OpenGigMap.

Lucie : mais je m'en fous de ça je veux simplement et rapidement pouvoir prendre ma place.

Dragos : Pas de souci ! Aucun souci ! Je vais générer les fichiers de conf qui permettront facilement l'intégration des salles qui manquent !!!

Pablo : Relax sister : j'ai trouvé un générateur de traduction portugais to worldwide.

Lucie : Non ! (énervée).

Scène 9 : Non à la mise en prod

Oui il est important d'être toujours ou le plus souvent possible en état de mettre en production, de livrer sur le marché, NON ce n'est pas la meilleure chose à faire que de le faire systématiquement.

Focus/conversation : Oui il est important d'être toujours ou le plus souvent possible en état de mettre en production, de livrer sur le marché, NON ce n'est pas la meilleure chose à faire que de le faire systématiquement. Il est important d'être le plus souvent en état de livrer car cela sous-entend que notre produit est constamment en bon état et donc que chaque nouvel ajout est validé sur la bonne cible, et nous renvoie le bon feedback, qu'un véritable apprentissage est possible, qu'il n'y a pas de coût caché, de travail caché. Cela sous-entend que nous pouvons livrer quand le marché nécessite que nous livrions, et pas quand la technique le peut, la technique, la capacité de délivrer, ne doit pas être une contingence. Mais non il n'est pas impératif de mettre en production, sur le marché, peut-être celui-ci n'est pas prêt à cela, ne le souhaite pas, n'en a pas besoin maintenant. Notre mise en production, mise sur le marché est lié à un contexte, à un comportement utilisateur, à une saisonnalité, à un marché, etc. et pas à une capacité à livrer. La capacité à livrer sert la qualité et l'apprentissage, elle est au service de la mise sur le marché qui doit avoir du sens dans son contexte.

dialogue

Lucie PO, dragos et pablo dev

Dragos : ça y est Lucie j'ai fini on met en prod ! Attention Google on arrive !!!

Lucie : oui ! Ouais !! (ouiiii genre orgasme si si)

Pablo : ça y est ! Yes plugin five finger in the hand is O.V.E.R ! R.E.A.D.Y ! D.O.N.E ! Tests autos et tutti quanti. Livraison opérationnelle. Je balance la sauce ???

Lucie : Yes !!! go go go !! (genre GI)

Dragos : Olé ! Olé ! (Il fait des passes comme un toréador). C'est qui qui a fini la paiement on the fly avec paypal ??? c'est qui ?? c'est bibi ! Je bascule en prod chef ???

Lucie : oui mais ... elle hésite un peu ... (pablo reprend)

Pablo : caramba ! Mon dev du club privé underground échanges illicites est dispo. Tout propre. J'active la mise en prod.

Lucie : euh.... Attend.

Dragos : attend ?

Pablo : attend ?

Lucie : non. On attend que cela fasse sens, on attend l'ouverture des soldes.

Scène 10 : OUI la meilleure façon de dire non

Comment gérer toutes les demandes parallèles qui cherchent à atteindre l'équipe, comment gérer les objectifs divergents de nos sponsors, comment les différentes sources de pouvoir qui veulent influencer sur notre produit : leur dire que OUI leurs demandes sont légitimes et rendre évident que NON nous ne pourrions pas toutes les réaliser, et qu'il faut prioriser.

Focus/conversation : Beaucoup de gens veulent influencer le produit, à tort ou à raison, beaucoup de gens essaient d'intercepter les équipes pour qu'elles travaillent sur "d'autres choses". La meilleure façon de résoudre ce problème ce n'est PAS de dire NON. Cela va vous opposer, vous éreinter, vous faire passer pour un pisse froid, voire un incapable car chacun n'y verra qu'un blocage à son niveau. La meilleure façon c'est de dire OUI, et de rendre visible c'est la conjonction, cette amoncellement, de demandes parfois complémentaires, parfois contradictoires, mais qui, quoiqu'il en soit, jouent un rôle sur notre cadence. Montrer vos décisions, vos arbitrages en regard des autres personnes et demandes, montrer votre cadence et votre calendrier avec l'ajout de ces éléments disparates et normalement étrangers.

Dialogue

#1 Dragos : un dev, Lucie : PO, pablo : manager d'ailleurs qui essaye de court-circuiter l'équipe.
Pablo à Dragos : Dit moi Dragos, toi qui est si pointu en développement K#ee, tu peux passer un paire d'heures à réaliser ce petit proto qui servira pour ma démo à ce colossal prospect demain ? Allez cela te prendrait 2 heures et cela changerait la face de l'entreprise.
Dragos à Pablo : Ah oui, je ne veux que ça, peux-tu en parler à Lucie, le Product Owner qu'elle l'intègre dans son backlog ?
Pablo hésite, regarde, Lucie et part en maugréant.

#2 Dragos : marketing digital, et Pablo : digital marketing, Lucie : PO
Pablo à Lucie (Dragos est dans un coin, ailleurs) : Lucie il me semble impératif d'introduire cette fonctionnalité dans le produit au plus vite, en priorité 1, j'en ai besoin pour la campagne hiver 2017 !
Lucie : Ok ok
Dragos à Lucie (Pablo est dans un coin ailleurs) : Lucie il me semble impératif d'introduire cette fonctionnalité dans le produit au plus vite, en priorité 1, j'en ai besoin pour la clôture hiver 2016 !
Lucie avec Pablo & Dragos : C'est OUI pour vos demandes mais par laquelle démarrons nous, nous ne pouvons pas réaliser les deux à la fois, et le grand grand chef demande aussi la sortie avant toute chose de la version noel de l'application ?
Pablo et Dragos se grattent la tête se regardent et ne savent pas quoi répondre.

Format/Cadre

INTRODUCTION DU MEETUP

INTRODUCTION DU TALK (page 1 ?)

LES "NONS" - *Lucie joue product owner, dragos et pablo les autres.*

On n'annonce pas le "non", on demande aux gens de nous dire quel "non" ils ont vu.

- Format 10x3mn
- Dans chaque 3mn :
- Présentation d'un "non" :
- Petite pièce 30s.

CONCLUSION / Puis question réponse 2"30.

OPEN SPACE : Chacun de ces 10 "non" seront les sujets de l'open space.

PIZZAS / BIÈRES