|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | | | DIRECTION DES RESSOURCES HUMAINES | | | | | | | | | | |
| **Fiche de poste** | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
|  | | **Code : TBD** | **Matricule Agent :** | | | | | |
| **Poste :** | |  | Proxy Product Owner | | | | | |
|  | |  |  | | | | | |
| **Emploi :** | |  | TBD | | | | | |
|  | |  |  | | | | | |
| **Métier :** | |  | MANAGEMENT DE PROJET | | | | | |
|  | |  |  | | | | | |
| **Famille :** | |  | PROJET, ORGANISATION, PROCESSUS, INNOVATION, DATA & DIGITAL | | | | | |
| **Version : 00** | |  | SMQ | | | | | |
|  | | |  | | |  | |  |
|  | **Responsable hiérarchique (N+1)** | | |  | **Responsable hiérarchique (N+2)** | |
|  | **Directeur adjoint des paiements (H/F)** | | |  | **Directeur des paiements (H/F)** | |

|  |
| --- |
| **Mission principale** |
| Le **Proxy Product Owner (PPO)** joue un rôle essentiel dans la gestion des projets de la Direction des Paiements en étroite collaboration avec le **Product Owner** **régional**. Ses missions principales sont :   * Agir comme un représentant du Product Owner, aidant à traduire la vision du produit en actions concrètes. * Travailler en binôme avec le Product Owner pour garantir que les besoins des parties prenantes soient compris et pris en compte dans le développement du produit. * Superviser les activités de Production des produits « Paiements » telles que la gestion des incidents, des anomalies et des correctifs.   Un des objectifs principaux du Proxy Product Owner est de libérer du temps commercial pour les équipes Front Office/Sales. En gérant efficacement les produits et les projets, il permettra à ces équipes d’atteindre leurs objectifs commerciaux. |

|  |
| --- |
| **Responsabilités principales** |
| Dans le cadre de son activité, le **Proxy Product Owner** s’attache à mener à bien les missions suivantes : **Gestion des produits (projets) des Directions commerciales (DCE, DCPP, DIRPAY) en lien avec les Paiements**  * + Effectuer la veille technologique, en restant informé des dernières évolutions.   + Gérer les relations avec les partenaires internes (directions commerciales) pour mieux comprendre leurs attentes en termes de correctifs et d’évolutions   + Contribuer à l’amélioration continue des produits   + Prendre du recul sur les projets pour s’assurer que ceux-ci sont bien en adéquation avec la vision des directions commerciales ;  **Collaboration avec les utilisateurs métier (DCE, DCPP & DIRPAY)**  * + Identifier les besoins et les exigences, maximiser la valeur du produit.   + En lien avec les équipes projets locales (DPO), les équipes régionales (product owner, Hub Marketing…) et les équipes techniques de SG-ABS, prioriser les besoins fonctionnels, les besoins techniques et globalement le backlog (design, build et run).   + Prendre en compte les retours des utilisateurs métiers concernant les livraisons / correctifs.   + Travailler avec les métiers pour les aider à mieux comprendre les produits et les utiliser efficacement  **Définition et partage de la Vision Produit**  * + Travailler en étroite collaboration avec les Product Owners régionaux pour décliner et faire comprendre en interne la vision du produit.   + Identifier les fonctionnalités, les améliorations et les évolutions nécessaires pour atteindre cette vision   + Partager activement cette vision avec les parties prenantes : SIOP, SG-ABS, les autres métiers et s’assurer que l’objectif long terme du produit est bien compris   + S’assurer constamment que les actions et décisions sont alignées avec la vision du produit.   + Ajuster la feuille de route et les priorités en fonction des évolutions du marché et des besoins utilisateurs.   + Maximiser la valeur des produits dans le cadre des activités de *Trade finance, Affacturage, Cash Management et Monétique* en veillant à ce que chaque fonctionnalité contribue à la valeur globale du produit.   Le PPO est un communicateur habile qui transforme la vision en réalité, tout en gardant un œil sur l’alignement stratégique et la valeur ajoutée pour l’entreprise.   * **Libération du temps commercial** :   + En tant que facilitateur, vous permettrez aux équipes FO/Sales de se concentrer sur leurs objectifs en prenant en charge des tâches essentielles   + Gérer des tâches administratives liées aux produits, telles que la documentation, la coordination des réunions, etc. Cela libère du temps pour les équipes commerciales.   + Combler le manque de temps des équipes Sales pour travailler sur les projets, ainsi que celui des Product Owners régionaux qui travaillent à distance par rapport à la filiale.   + Faciliter la communication entre les équipes techniques et les parties prenantes externes, permettant ainsi aux équipes commerciales de se concentrer sur les ventes et les relations clients.   Le PPO joue un rôle clé dans l’optimisation du temps commercial, permettant ainsi aux équipes FO/Sales de se concentrer sur ce qu’elles font de mieux : la vente et la croissance des activités.   * **Suivi des irritants/correctifs de production :**   + Identifier les irritants en étant attentif aux retours des utilisateurs internes et externes concernant les problèmes, les dysfonctionnements ou les irritants liés aux produits : bugs, fonctionnalités manquantes, performances insuffisantes…   + Prioriser les irritants en fonction de leur impact sur les utilisateurs (clients) et sur la valeur globale du produit   + Planifier la résolution technique des irritants avec SIOP et SG-ABS.   + Suivre l’avancement des correctifs et s’assurer qu’ils sont livrés conformément aux attentes   + Participer aux tests des correctifs et vérifier qu’ils résolvent effectivement les irritants identifiés.   + Assurer également le suivi des irritants et des correctifs de production.   + Documenter les correctifs apportés et les communiquer aux utilisateurs métiers   + Recueillir également les retours sur l’efficacité des correctifs et les ajuster si nécessaire.   En somme, le suivi des irritants et correctifs est un processus continu visant à améliorer constamment la qualité et la performance des produits. Le PPO joue un rôle essentiel pour garantir que les utilisateurs bénéficient d’une expérience optimale avec les produits de la Direction des Paiements. **Data mining et analyse prédictive**  * Utiliser des modèles d'analyse prédictive pour anticiper les tendances des transactions de paiement et identifier les comportements anormaux. * Développer des algorithmes de machine learning et des modèles de scoring pour évaluer la probabilité de succès des nouveaux produits de paiement. * Mener des analyses de données approfondies pour extraire des informations exploitables à partir des vastes ensembles de données de paiement.  **Analyse de données et reporting**  * Collecter des données sur les performances des produits de paiement, analyser les tendances d'utilisation, et identifier les opportunités d'amélioration. * Développer des tableaux de bord interactifs pour visualiser les performances des produits, suivre les indicateurs clés de performance (KPIs), et fournir des insights aux parties prenantes.  **Optimisation et Automatisation des Processus**  * Implémenter des solutions d'automatisation pour optimiser les processus. * Surveiller et maintenir les automatisations en établissant des systèmes de surveillance pour garantir leur bon fonctionnement et intervenir en cas de problème. * Documenter les processus automatisés, y compris les workflows et scripts, et partager cette documentation avec les équipes concernées pour faciliter la compréhension et la maintenance.  **Gouvernance et Gestion des Données**  * Mettre en place des stratégies de gouvernance des données pour assurer la qualité, la sécurité et la conformité des données utilisées dans les analyses. * Collaborer avec les équipes Data pour améliorer les pratiques de collecte et de stockage des données au sein de la Direction des paiements  **Innovation et Développement de Nouveaux Produits**  * Proposer et développer de nouvelles fonctionnalités et produits en réponse aux besoins émergents des clients et aux opportunités de marché. * Mettre en place des ateliers d'innovation avec les équipes internes pour générer de nouvelles idées et solutions, favorisant une culture de l'innovation au sein de la direction des paiements.   Le PPO (H/F) peut également être amené à prendre en charge tous besoins émanant de sa hiérarchie s’inscrivant dans son périmètre d’activité. |

|  |
| --- |
| **Indicateurs de performance** |
| Mesure de la fréquence à laquelle le Proxy Product Owner communique avec les équipes techniques et autres parties prenantes  Capacité à maintenir le backlog en le mettant constamment à jour et en retirant les fonctionnalités obsolètes.  Disponibilité pour résoudre les problèmes et clarifier les exigences  Nombre de modifications ou de retours en arrière nécessaires après la livraison. |

|  |
| --- |
| **Profil / Compétences requises** |
| * + **Niveau : BAC +3/4/5**, formation en informatique (cursus chef de projet digital) ou école de commerce avec connaissances IT ; économie ; commerce international   + **Aisance relationnelle** : Le Proxy Product Owner doit collaborer efficacement avec différentes parties prenantes, y compris les développeurs, les testeurs et les utilisateurs.   + **Capacités de communication** : Une communication claire et concise est essentielle pour transmettre les besoins du produit et les priorités.   + **Orientation client :** le product owner doit être en mesure de comprendre les besoins et les attentes des clients et de les prendre en compte dans la définition des exigences du produit ;   + **Compréhension du domaine métier** : Une bonne connaissance du domaine du produit (trade finance, affacturage, cash management, monétique) est un plus.   + **Agilité** : Comprendre les principes agiles et être capable de s’adapter rapidement aux changements. |

|  |
| --- |
| **Contacts internes / externes** |
| **Internes** : DCPP, DCE, DIRPAY, SIOP, Les équipes Projets, SG ABS, CEM, CES  **Externes** : Products Owners Régionaux, Directeurs métiers régionaux, Prestataires, Partenaires, Fournisseurs |

|  |
| --- |
| **Documents de référence** |
| * Les Directives, instructions et procédures (Groupe, SGSN) * Normes et Code SG * Lois et règlementations locales * **LIENS SITES GROUPES**   + Carrière SG :<https://careers.societegenerale.com/conseils-candidats/metier-product-owner> |

|  |
| --- |
| **Habilitations nécessaires** |
| Compte tenu de la fonction occupée, le PPO doit pouvoir disposer des habilitations minimales lui permettant d’exercer sa fonction : outils Groupe, outils monétiques, système d’information bancaire… |

|  |
| --- |
| **Date de la dernière mise à jour** |
| **Février 2024** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Supérieur hiérarchique** | **Titulaire du poste** |
| **Date** |  |  |
| **Nom :** |  |  |
| **Signature** |  |  |

**Organigramme**:

**Directeur des Paiements (H/F)**

**Products Owner AFO/HUB MGKT (H/F)**

**Directeur Adjoint des Paiements (H/F)**

**Proxy Product Owner (PPO) (H/F)**