

Dossier Product Owner

psyker.fr

Décisions · Arbitrages · Architecture · Méthode

45 j

Time-to-market

387

Tickets Jira

A+

Sécurité

21

Pages Confluence

Yohan Fauck — Product Owner · Chef de Projet IT

icSM · icPO · Master CPI IPI Blagnac · 2025

Toulouse · Remote · yohanfauck.fr · psyker.fr

*"Ce document trace chaque décision, chaque arbitrage, chaque pourquoi.
Pas ce qui a été livré — pourquoi ça a été livré ainsi."*

SOMMAIRE

- | | | | |
|----|------------------------------|----|----------------------------|
| 01 | Genèse du projet | 02 | Analyse marché & besoins |
| 03 | Stratégie tarifaire | 04 | Choix technologiques |
| 05 | Architecture sécurité & RGPD | 06 | Pilotage Jira & Confluence |
| 07 | Stratégie contenu & SEO | 08 | Méthode pilotage IA |
| 09 | Ce que ce projet démontre | | |

01 Genèse du projet

1.1 — L'origine : 10 ans d'écriture personnelle

Psyker.fr ne naît pas d'une étude de marché. Il naît d'une pratique existante. Depuis plus de dix ans, des textes poétiques sont écrits et partagés sur des pages Facebook — gratuitement, sans intention commerciale, avec un seul objectif : apporter quelque chose aux autres.

Cette pratique longue durée constitue la première validation du concept. Des gens lisent, partagent, réagissent depuis 10 ans. Le besoin de textes émotionnels n'est pas une hypothèse — c'est une observation de terrain.

1.2 — Le pivot en trois étapes

Le contexte de janvier 2026 crée les conditions du pivot. Une recherche d'emploi en CDI Chef de Projet IT / Product Owner qui n'aboutit pas malgré des entretiens positifs.

- Étape 1 — J'écris depuis 10 ans et je partage déjà. La suite logique est de mettre ces textes à disposition du grand public de façon structurée.
- Étape 2 — Si je peux écrire pour moi, je peux écrire pour les autres sur commande. La compétence est transférable et déjà validée par des années de retours positifs.
- Étape 3 — Si je construis un produit digital complet autour de ça, je démontre mes compétences de PO de façon vérifiable et publique. L'écriture devient le contenu, le produit devient la preuve.

Point PO clé : le projet a deux objectifs simultanés — générer une activité réelle (écriture sur mesure) ET constituer une preuve de Product Ownership intégral pour la recherche d'emploi. Ces deux objectifs ne sont pas en tension : le second exige que le premier soit sérieux et défendable.

02 Analyse du marché & des besoins

2.1 — Méthodologie d'analyse

L'analyse est conduite en combinant trois sources pour éviter les biais : recherches directes (sites concurrents, tarifs, positionnements), consultation croisée de trois IA (ChatGPT, Gemini, Claude) pour valider les hypothèses par des corpus indépendants, et expérience terrain personnelle (10 ans de retours sur les textes partagés).

Décision méthodologique : utiliser trois IA distinctes évite le biais de confirmation d'un corpus unique. La convergence valide. La divergence signale un sujet à approfondir.

2.2 — Analyse concurrentielle

Critère	Etat du marché concurrent	Opportunité retenue
Clarté offre	Sites confus, catégories floues	Offres lisibles, tunnel structuré par cible
Tarification	Prix absents ou sur devis uniquement	Prix affichés avec logique de valeur expliquée
Sécurité	Sites peu sécurisés, souvent WordPress	Score A+ comme signal de sérieux et confiance
Contenu démonstratif	Peu ou pas d'exemples gratuits avant achat	82 textes/exemples/demandes en accès libre
Positionnement	Généraliste ou trop niche, rarement double cible	B2C et B2B avec tunnels et vocabulaires distincts
Niveau de prix	Au-dessus de la fourchette initiale envisagée	Repositionnement à la hausse justifié par le benchmark

2.3 — Besoins B2C — sélection des occasions de vie

Occasion	Besoin réel	Décision
Deuil / hommage	Mettre des mots sur une perte quand la douleur paralyse	Inclus — besoin fort, concurrence faible
Anniversaire marquant	Dire quelque chose de juste à quelqu'un qu'on aime	Inclus — fort investissement émotionnel
Discours de mariage	Ne pas être générique le jour le plus important	Inclus — valeur perçue du sur-mesure maximale
Remerciements départ	Honorer quelqu'un sans tomber dans le cliché	Inclus — lien avec l'offre professionnelle
Texte amoureux	Exprimer ce qu'on ressent quand les mots manquent	Inclus — récurrent, universel

Faire-part / naissance	Moment heureux mais marché saturé de templates	Écarté — valeur perçue du sur-mesure insuffisante
------------------------	--	---

Décision PO : les occasions éliminées sont celles où la valeur perçue du sur-mesure est insuffisante pour justifier le prix. Psyker.fr se positionne sur les moments où les mots manquent vraiment.

2.4 — Besoins B2B

L'identification du besoin B2B naît d'une observation terrain personnelle : dans des contextes de management et de déploiement multi-sites, les discours internes sont systématiquement génériques. Deux problèmes identifiés :

- Communication ascendante : un manager veut transmettre un message fort après une période difficile. Il n'a pas les mots. Les RH lui proposent un template. Le résultat est froid.
- Rituel collectif : départs retraite, intégrations, fins de projet — bâclés, ils affectent la culture d'entreprise. Bien écrits, ils créent de la cohésion durable.

03 Stratégie tarifaire

3.1 — Construction des prix en trois étapes

- Étape 1 — Prix d'ancrage intuitif : fourchette basée sur la perception personnelle de la valeur avant toute recherche.
- Étape 2 — Benchmark marché : prix observés systématiquement au-dessus de la fourchette initiale.
- Étape 3 — Repositionnement à la hausse : alignement sur le marché réel avec avantage compétitif sur l'entrée de gamme.

Formule	Intuition	Marché observé	Prix retenu	Logique de décision
Texte Juste	~40€	50–90€	69€	Entrée accessible, déclenche le premier achat
Texte Profond	~70€	100–150€	119€	Formule vedette — voir 3.2
Texte Urgence	Non envisagé	Rare sur le marché	149€	Ancre décoy — crée l'effet de contraste
Pro Cohésion	~200€	300–500€	350€	Inclut échange préalable, personnalisation justifiée
Pro Prise de parole	Non défini	500€+	550€	Projets complexes, livrables multiples
Pro Sur devis	Non défini	Variable	Sur devis	Projets sur mesure complexes

3.2 — Architecture tarifaire comportementale (decoy pricing)

DECISION PO — Dans quel ordre présenter les offres ?

Options : Ordre croissant (69→149€) / Ordre décroissant (149→69€) / Formule vedette en premier

Retenu : Urgence 149€ en premier (ancree), puis Profond 119€ (vedette), puis Juste 69€

Justification : Sans l'ancree à 149€, le client évalue 119€ seul et peut le trouver cher. Avec l'ancree, 119€ devient la valeur évidente. Ce mécanisme (decoy pricing + anchoring bias) est une décision produit consciente, documentée dans le code (Expert 2 M5).

3.3 — Garantie satisfait ou remboursé

La garantie répond à un frein d'achat identifié : comment payer pour un texte qu'on n'a pas encore lu ? Elle supprime ce frein en transférant le risque côté prestataire. Elle est tenable parce que la qualité est contrôlée par une boucle de révisions incluse — le livrable n'est pas accepté tant qu'il ne correspond pas à l'émotion du commanditaire.

04 Choix technologiques & arbitrages

4.1 — Stack technique : PHP modulaire sans framework

DECISION PO — Quel stack technique pour psyker.fr ?

Options : WordPress / CMS (Wix, Squarespace) / Framework PHP (Laravel) / PHP modulaire

Retenu : PHP modulaire sans framework ni CMS

Justification : Expérience directe avec WordPress sur La Truffe Eduquée : couche d'abstraction contraignante, impossible de modifier chaque détail comme souhaite. PHP maîtrise en formation (Master IPI Blagnac) : modulable, propre pour Google, contrôle total. Validé par consultation de trois sources indépendantes.

- Sécurité : chaque en-tête HTTP défini manuellement — CSP niveau 3 avec nonce dynamique impossible sur WordPress.
- SEO : HTML propre et sémantique sans JavaScript superflu côté client.
- Coût : 11€/an d'infrastructure Hostinger. WordPress avec plugins équivalents : 360–720€/an.

4.2 — Formulaire contact : développement custom

DECISION PO — Comment gérer les demandes de commande ?

Options : Plugin tiers (WPForms) / SaaS (Typeform) / Paiement en ligne (Stripe) / Formulaire PHP custom

Retenu : Formulaire PHP custom — validation serveur, rate limiting, sanitisation, PHPMailer

Justification : Les outils testés ne produisaient pas le comportement souhaité. Un formulaire commandé avec brief précis produit exactement ce qui est voulu, reste sous contrôle total.

Pourquoi le paiement en ligne a été explicitement écarté : le traitement de données bancaires exige une expertise PCI-DSS hors périmètre. Le flux alternatif (virement / PayPal externe) transfère la responsabilité vers des acteurs certifiés. Décision de type fail-secure : une friction supplémentaire vaut mieux qu'un risque réel sur les données clients.

4.3 — Hébergement

DECISION PO — Quel hébergeur ?

Options : OVH / Infomaniak / Vercel / Netlify / Hostinger

Retenu : Hostinger — plan PHP mutualisé, 11€/an

Justification : Rapport qualité/prix optimal pour PHP pur. PHP 8.x, variables d'environnement configurables (requis pour IP_HASH_SALT RGPD), SSL inclus, performance suffisante pour le trafic cible.

05 Architecture sécurité & RGPD

5.1 — Philosophie : Privacy by Design

La sécurité n'est pas un ajout de dernière minute. Elle est intégrée dès la conception, à chaque couche. Ce principe vient directement de l'expérience Airbus : on ne sécurise pas après livraison — on définit les exigences avant d'écrire la première ligne. Résultat certifié : score A+ sur securityheaders.com.

5.2 — Les 14 en-têtes HTTP — Score A+

En-tête	Rôle	Niveau
Content-Security-Policy	Nonce dynamique par requête, strict-dynamic	CSP Niveau 3
Strict-Transport-Security	Force HTTPS 1 an, includeSubDomains, preload-ready	Production-grade
X-Frame-Options	Bloque le clickjacking	Standard
X-Content-Type-Options	Empêche le MIME sniffing	Standard
Referrer-Policy	Contrôle les informations de référent partagées	Privacy
Permissions-Policy	Désactive APIs navigateur inutilisées (caméra, micro, géoloc)	Hardening
Cross-Origin-Opener-Policy	Isole le contexte de navigation entre onglets	Avancé
Cross-Origin-Resource-Policy	Contrôle partage cross-origin des ressources	Avancé
Report-To	Endpoint reporting violations CSP vers /api/csp-report.php	Monitoring
Require-Trusted-Types	Protection injections DOM XSS	CSP Niveau 3
Cache-Control	Politique cache adaptée par type de ressource	Performance

5.3 — Décisions RGPD concrètes

- Anonymisation des IPs : SHA-256 avec sel aléatoire (IP_HASH_SALT en variable d'environnement). Fail-secure : si le sel est absent au démarrage, le service retourne 503.
- Données de contact : messages non stockés en base — transmis par email uniquement, aucune persistance côté serveur.
- Rate limiting anonymisé : 3 soumissions max par 10 minutes, identifiées par IP hachée.
- Double opt-in newsletter : confirmation email obligatoire avant activation (consentement RGPD Art. 6.1.a).
- GA4 Consent Mode v2 — default denied : aucune collecte sans consentement explicite.
- security.txt conforme RFC 9116 : contact de sécurité déclaré avec date d'expiration.

06 Pilotage Jira & Confluence

387

Tickets Jira

5

Épisodes

8

Sprints

88%

Terminés

Cette section documente la maîtrise des outils Agile. Le backlog Jira et la documentation Confluence ont été créés et pilotés par Yohan Fauck dans son rôle de Product Owner — pas par l'IA. L'IA a produit le code ; le PO a structuré, priorisé, arbitré et documenté.

6.1 — Backlog Jira — structure hiérarchique complète

Niveau	Quantité	Détail
Épisodes	5	01 Infra & Sécurité · 02 Design System · 03 Coeur Produit · 04 Acquisition · 05 Engagement
Sprints	8	Sprints 1→7 clôturés à 100% · Sprint 8 en cours (15%)
User Stories	75	Avec critères d'acceptance rédigés avant chaque développement
Sous-tâches	307	Décomposition technique par US · moyenne 4,1 sous-tâches/story
Total tickets	387	342 terminés (88%) · 45 en cours ou à faire

6.2 — Vitesse par sprint

Sprint	Stories	Avancement
Sprint 1 — Infra & Sécurité	12/12	100% — Clôturé
Sprint 2 — Design & UX	8/8	100% — Clôturé
Sprint 3 — Pages Coeur	9/9	100% — Clôturé
Sprint 4 — Contenu Initial	10/10	100% — Clôturé
Sprint 5 — SEO Fondations	8/8	100% — Clôturé
Sprint 6 — Fonctionnalités Clés	11/11	100% — Clôturé
Sprint 7 — Pages Thématiques SEO	6/6	100% — Clôturé
Sprint 8 — Croissance & Visibilité	2/11	15% — En cours

Vitesse moyenne sprints 1 à 7 : 9,1 stories/sprint (min 6 — max 12).

6.3 — Documentation Confluence — 21 pages

Catégorie	Pages
-----------	-------

Référence & gouvernance	Référence Projet · Vision & Personas · Definition of Done
Technique	Architecture technique · Runbook déploiement · Sécurité & RGPD
Produit & Agile	Roadmap & Sprints · User Story Map · Sprint planning Sprint 9
Pilotage	Pilotage & KPIs · Gestion des risques · Journal de bord & décisions
Rétrospectives	Rétrospective S0 à S5 · Rétrospective S8
Stratégie	Stratégie contenu & SEO · Benchmark concurrents · Stratégie newsletter
Opérationnel	Backlog de maintenance · Plan de continuité · Guide contribution contenu · Glossaire

L'export PDF de l'espace Confluence est disponible sur yohanfauck.fr (lien Dossier PO — Confluence complet).

07 Stratégie contenu & SEO

7.1 — Architecture du contenu

Le contenu remplit trois fonctions simultanées : démontrer la qualité avant l'achat, générer du trafic organique (chaque texte est une page indexable), et convertir via la confiance créée par l'accès libre.

Volume	Fonction principale
47 textes	Preuve de style et de qualité — accès libre
7 discours	Démonstration B2C et B2B
12 exemples	Simulations de commandes réelles (particuliers)
9 exemples	Simulations de commandes réelles (professionnels)
7 exemples	Montrer le processus, pas seulement le résultat
34 pages	Conversion, conformité, SEO
6 pages	Longue traîne : deuil, hommage, mariage, retraite...
10 pages	Toulouse + 9 villes majeures — LocalBusiness Schema
94 URLs	Architecture cohérente et maillée

7.2 — SEO technique — décisions clés

Décision	Justification
Implémentation complète dans schema.php centralisé	Évite les collisions sémantiques entre pages
Cormorant Garamond + DM Mono en woff2 locaux	Supprime dépendance Google Fonts, améliore LCP
Généré en PHP à chaque appel	Toujours à jour sans intervention manuelle
Default denied, lazy load	Aucune collecte sans consentement — conformité RGPD
Valeur B2C 69€ / B2B 350€ + token anti-inflation	Mesure réelle de la valeur des conversions dans GA4
Fichier de guidage pour crawlers IA	Standard émergent — compatibilité moteurs IA

08 Méthode de pilotage IA

Cette section documente non pas ce que l'IA a produit, mais comment elle a été pilotée. C'est ce pilotage qui fait la différence entre un produit défendable et un prototype approximatif.

8.1 — Le Méta-Prompting : le brief avant chaque livrable

Chaque composant commence par un brief structuré — pas une question. Ce brief contient :

- Le contexte précis : quel composant, dans quel système, avec quelles dépendances existantes
- Le rôle assigné à l'IA : développeur web senior, expert sécurité PHP, architecte modulaire — selon le besoin
- Les contraintes non négociables : compatibilité existante, standards de sécurité, RGPD
- Les critères d'acceptance explicites : ce que le livrable doit faire ET ce qu'il ne doit PAS faire

Sans critères d'acceptance écrits en amont, l'IA produit ce qui est statistiquement probable — pas ce qui est fonctionnellement juste. C'est le même problème qu'une user story sans Definition of Done : le sprint se termine mais le livrable est contestable.

8.2 — La Boucle de Refus : recette formelle sur chaque livrable

Chaque livrable est évalué contre les critères définis en amont. Le résultat est binaire :

- Conforme → accepté, passage au composant suivant
- Non conforme → le delta entre le livrable et le critère est mesuré et documenté. L'itération repart du delta, pas de zéro. On affine, on ne recommence pas.

Ce mécanisme prévient deux dérives : la dérive qualitative (accepter un livrable 'presque bon') et la dérive inflationniste (recommencer de zéro au lieu de mesurer l'écart).

8.3 — Ce que cette méthode doit à 10 ans de terrain

Héritage Airbus (2017–2020)	Héritage entrepreneuriat (2021–2025)
Culture zero-defect : on prouve que ça marche, on ne livre pas ce qui "devrait" marcher	Prioriser sans ressources illimitées : chaque itération a un coût réel
Chaque décision documentée avec sa justification	Être responsable du résultat, pas seulement de la livraison
La recette est formelle — pas au ressenti	P&L; réel : chaque décision a une conséquence financière mesurable
Traçabilité complète de chaque arbitrage	Tenir une vision produit sur 4 ans dans un contexte contraint

09 Ce que ce projet démontre

Psyker.fr n'est pas un side project. C'est une preuve de compétences opérationnelles construite dans des conditions réelles, avec des contraintes réelles, pour des résultats vérifiables publiquement.

Compétence PO démontrée	Preuve vérifiable
Vision produit cohérente de la première spec à la production	psyker.fr en production — URL publique accessible
Analyse de marché structurée — benchmark, personas, occasions de vie	Ce document — section 02
Arbitrages tarifaires avec données et logique comportementale	Ce document — section 03 · Page /offres
Backlog Jira complet : 5 épiques, 8 sprints, 75 US, 307 sous-tâches	Export Jira — 387 tickets documentés
Documentation Confluence : 21 pages, toutes sections couvertes	Export Confluence disponible sur yohanfauck.fr
Gestion des risques : RGPD natif, paiement écarté (fail-secure)	Score A+ certifié securityheaders.com
Double cible B2C / B2B avec tunnels de conversion distincts	Pages /particuliers et /professionnels en production
Recette formelle sur chaque composant — zéro livrable accepté au ressenti	Journal de bord Confluence — chaque refus documenté
Pilotage IA multi-modèles (Claude · GPT · Gemini)	Page pilotage-ia sur yohanfauck.fr — méthode publique

Le ratio de compression

Valeur marché estimée d'un développement équivalent par une agence : 25 000€ – 40 000€. Coût réel d'infrastructure : 11€/an. Ce ratio n'est pas dû à l'IA. L'IA seule produit du code plausible mais non défendable. Ce ratio est dû à la méthode qui l'a pilotée — la même méthode qu'un Chef de Projet ou PO applique sur n'importe quel projet, avec n'importe quelle équipe.

Yohan Fauck

Product Owner · Chef de Projet IT

icSM · icPO · Master CPI IPI Blagnac · Manager Équipes Agiles

yohan.fauck@gmail.com · 06 77 13 40 30

yohanfauck.fr · psyker.fr

Toulouse · Remote · Disponible CDI immédiatement

"Ce document est lui-même une démonstration de la méthode qu'il décrit."