

L comme ... Lean Startup

Mis en avant et structuré il y a quelques années par Eric Ries, le lean startup est un ensemble de techniques permettant de développer efficacement sa startup. Ces techniques sont issues du monde de l'industrie où le lean existe déjà depuis un grand nombre d'années.

Cette méthode va complètement à l'encontre de ce qui se fait dans les grandes entreprises et peut se résumer en une phrase : échouer rapidement !

Le lean startup pour l'entreprise qu'est ce que c'est ?

Pour une entreprise, qu'elle soit à la recherche d'un Business Model comme l'est une startup, ou qu'elle cherche tout simplement à lancer un nouveau produit ou proposer un nouveau service, avoir une approche de type lean startup lui permet d'optimiser fortement ses ressources en ne passant à une étape donnée que lorsque l'étape précédente aura été validée.

L'originalité de l'approche lean startup étant que la validation n'est pas faite en interne par des personnes qui ont inconsciemment envie que tout aille bien, mais par les utilisateurs du produit ou du service. Et cela change tout !

Cas pratique

Concrètement, dans une approche lean startup, les clients visés sont mis au cœur du processus de validation, et ce dès le début du processus. A chaque étape de validation il y aura donc deux possibilités :

- soit les clients ciblés adhèrent et on peut continuer
- soit ils n'adhèrent pas et il faut savoir l'accepter et pivoter, c'est-à-dire recommencer pour proposer quelque chose qui corresponde vraiment aux attentes du client.

Cette approche est donc totalement nouvelle si on regarde comment fonctionne les grandes entreprises d'aujourd'hui ; elles développent de nouveaux produits dans le plus grand secret, se basant sur des études faites par leurs services marketing. Puis, une fois que le produit sort,

ABECEDAIRE PRATIQUE DE L'ENTREPRENEUR

elles communiquent dessus et envoient une armée de commerciaux convaincre les clients visés que ce produit est le meilleur du monde !

Cela peut peut-être marcher avec certains produits, mais si vous vous lancez dans l'aventure entrepreneuriale avec cette façon d'agir, il y a toutes les chances que vous vous essouffiez et que vous dépensiez tout votre argent pour construire un produit qui ne correspondra peut-être pas aux attentes du marché ...

Au contraire, l'approche lean startup commence par faire valider son idée par les clients visés en allant les interviewer et en les faisant parler sur les problèmes qu'ils ont. Etant entendu que dans ces interviews, il ne s'agit pas de parler de votre solution, mais bien d'écouter leurs problèmes ...

Ensuite, disposant d'une idée claire des problèmes rencontrés par le marché visé, vous savez que votre solution correspondra au moins à un besoin ! Reste maintenant à la mettre en œuvre. C'est ici qu'arrive la notion de MVP (Minimum Viable Product). Ce « prototype » doit être en mesure de représenter a minima la solution proposée pour résoudre les problèmes de votre marché.

Le « a minima » est très important car il signifie que les coûts engagés pour le développer doivent être minimaux. Rien ne sert en effet de se lancer dans des développements coûteux si c'est pour proposer au final quelque chose qui ne résout pas les problèmes de votre marché.

Une fois le MVP validé, vous pouvez continuer à y ajouter des caractéristiques tout en adoptant la même démarche.

Alors, comment bien gérer une approche lean startup ?

La première chose à faire est d'être humble : votre idée est peut-être géniale mais si elle ne répond pas à un besoin, elle ne sert à rien, Vous devez accepter d'entendre que les problèmes que vous vouliez résoudre avec votre produit n'existent pas ...

Ensuite, il faut vous tenir à cette démarche et ne pas croire que parce que votre MVP a été validé, vous pouvez désormais foncer tête baissée : chaque caractéristique que vous ajouterez à votre produit devra elle aussi résoudre un problème de votre marché !