

Le Lean Startup et son intégration dans notre projet

Le Lean startup est une méthodologie de travail découlant de la méthode Agile, imaginé par Eric Ries en 2008. Il vise à la réussite d'un produit ou d'une start-up. Pour cela, il s'appuie sur différents concepts.

L'empirisme: rien ne vaut le retour du client sur notre projet.

Le pivot, qui peut aller du concept/produit à la cible potentielle en passant par ses méthodes de rentabilité ou ses canaux de distributions

La rapidité du développement / conception du produit, pour confronter celui-ci aux utilisateurs

La nécessité d'établir un produit minimum viable (minimum viable product - MVP), en s'appuyant sur les points cités au dessus, dans l'optique de devenir rentable.

Aussi, le Lean Startup propose une méthode relativement différente pour un lancement de produit ou de concept. L'idée générale est de partir avec un investissement minimal pour engranger rapidement des revenus. Il ne faut pas avoir peur d'échouer, "Fail Fast, Fail often": Des échecs successifs mais rapides permettent de définir un nouveau besoin, une nouvelle clientèle, et donc d'amener vers un nouveau projet plus innovant, assurant la réussite de la startup. Les retours utilisateurs doivent permettre la conception d'un produit minimum viable, et en cela, le Lean Startup s'intègre parfaitement avec la méthode Agile: Utilisation "d'user stories", réunion avec le/les clients (ici les cibles potentielles) et rétrospective des itérations. L'élaboration d'un "lean canvas" doit permettre de définir un business model en accord avec la méthodologie lean startup: On y définit les cibles potentielles, les canaux de distribution, le revenu prévu ...

On pourrait néanmoins trouver quelques problèmes avec le Lean Startup. Premièrement, son caractère pouvant entraîner de nombreux

changements dans le concept de base peut freiner beaucoup d'investisseur. De plus, un concept être intéressant et innovant, mais nécessiter une conception plus approfondie, en désaccord avec la rapidité et l'enchaînement d'itérations que demande Le Lean Startup. On peut également affirmer qu'il est parfois nécessaire de laisser le projet mûrir, le temps de fidéliser la cible et d'en acquérir de nouvelles. Avec Le Lean Startup, si la cible n'est pas satisfaite, on peut avoir tendance à dévier grandement de l'idée de départ et rater une occasion d'approfondir une niche potentielle.

Le Lean Startup s'est fortement retrouvé tout au long de notre projet d'application. Partie de l'idée d'une application relativement compliquée à développer en 5 jours, les différentes interviews et réunions avec le client, nous ont permis d'élaborer un MVP répondant aux attentes d'utilisateurs potentiels. Cette notion de pivot s'est installée tout au long du développement, moins dans l'idée d'un changement de concept, mais plus d'une contrainte de temps, dans l'optique de fournir une fonctionnalité demandée par la cible, même moins développée que dans l'idée de départ. Enfin, l'élaboration du Lean Canvas nous a permis d'avoir une vision globale du projet, et nous avons pu affiner celui-ci avec les différentes interviews et retours du client.