

Rapport – MVP & Tests Utilisateurs

Projet OMGG – Cas *Vermimes* (créateur indépendant)

Auteurs : Enzo Garnier, Jovan Hillion, Ethan Hernou

Client / Testeur principal : Alexis Aspecada, créateur de *Vermimes*

Date : Septembre 2025

1. Contexte et objectifs

OMGG est une structure orientée vers la création et la numérisation d'expériences de jeux narratifs et ludiques, en collaboration avec des maisons d'édition et des créateurs indépendants.

Dans ce cadre, nous avons engagé un premier projet avec **Alexis Aspecada**, créateur du jeu de cartes *Vermimes*, afin de réaliser un **portage numérique** de son jeu.

L'objectif de ce travail est de :

- valider la **valeur** de notre proposition pour un créateur indépendant ;
- tester un **MVP jouable** comme outil de discussion et d'alignement ;
- recueillir des retours concrets pour améliorer le produit ;
- itérer selon une démarche **Lean** ;
- et en tirer des **enseignements stratégiques** pour OMGG.

2. Présentation du MVP

2.1. Description

Le MVP correspond à une **version numérique jouable** de *Vermimes* (v2.4.1), intégrant :

- les mécaniques principales du jeu physique ;
- une interface graphique fonctionnelle ;
- une ambiance visuelle et sonore ;
- un système de tours et de gestion de cartes ;
- une expérience multijoueur de base.

Il ne s'agit pas d'un produit final, mais d'un **prototype avancé** destiné à :

- illustrer le potentiel du portage numérique ;
- servir de support de validation avec le créateur.

2.2. Objectifs du MVP

- Vérifier la **fidélité** au jeu original.
- Évaluer la **compréhension** de l'interface et des règles.

- Tester la **valeur ajoutée** du numérique.
- Identifier les **frictions UX et techniques**.
- Amorcer une réflexion sur le **modèle économique**.

2.3. Hypothèses initiales

- H1 : Un MVP jouable permet au créateur de se projeter dans la version numérique.
- H2 : Le numérique est perçu comme pertinent s'il apporte une valeur ajoutée.
- H3 : OMGG peut se positionner comme partenaire créatif, pas seulement technique.
- H4 : Un prix autour de 5–10€ est acceptable pour un jeu numérique de ce type.

3. Cible et testeurs

3.1. Cible

Contrairement à un MVP orienté joueurs finaux, notre démarche est ici **B2B** : la cible est le **créateur indépendant**, détenteur de la licence et futur partenaire.

Objectif : valider la **désirabilité et la valeur côté client**.

3.2. Testeur principal – Vague 1

Nom	Profil	Projet	Canal	Date
Alexis Aspecada	Créateur indépendant	Vermes	Entretien + démo live	19/09/2025

4. Scénario de test (Use case)

« *En tant que créateur indépendant, je découvre la version numérique de mon jeu réalisée par OMGG afin d'évaluer sa fidélité, son potentiel créatif et sa viabilité économique.* »

Objectifs observés :

- Compréhension de l'expérience proposée.
- Valeur perçue du portage.
- Identification des frictions.
- Projection sur un futur produit commercial.
- Alignement avec sa vision créative.

Conditions :

- Démo live du MVP.
- Discussion ouverte.
- Autonomie du créateur dans ses retours.
- Contexte réel de collaboration.

5. Vague 1 – Résultats et feedback

5.1. Points positifs

- Le jeu est perçu comme **vivant** et immersif.
- Le créateur estime qu'un prix **entre 5 et 10€** est envisageable si la version numérique apporte un réel plus.
- Ouverture à l'idée de **DLC et cosmétiques**.
- Intérêt pour une **collaboration UI / DA** avec OMGG.
- Possibilité de partenariat long terme avec son studio.

5.2. Frictions et problèmes identifiés

Techniques / bugs

- Bug sur la gestion des cartes défaussées.
- Forte production de chaleur → optimisations nécessaires.

UX / lisibilité

- Textes trop petits.
- Livre de règles jugé trop lourd.
- Ambiance lumineuse trop sombre sur les personnages.

5.3. Incompréhensions / attentes non couvertes

- Manque d'annonce claire du changement de tour.
- Absence de log d'actions.
- Difficultés à voir rapidement quelles cartes sont jouées.
- Souhait de pouvoir se déplacer pendant l'attente.

5.4. Suggestions

- Easter eggs contextuels.
- Ambiance plus cohérente (PNJ).
- Réglage du volume en pourcentage.

5.5. Weak signals

- Crainte que le numérique puisse **dévaloriser** le jeu s'il est perçu comme trop "gratuit" ou cheap.
- Forte attente d'un "**véritable plus**" par rapport au physique.
- Importance du **respect de la vision d'origine**.

Insight : la valeur d'OMGG repose autant sur la **mise en valeur créative** que sur le portage technique.

6. Itération 1 (V1 > V2)

6.1. Hypothèse

Si nous améliorons la lisibilité, la clarté du rythme et l'immersion, alors le créateur percevra le produit comme plus abouti et aligné avec sa vision.

6.2. Changements décidés

- Correction du bug de défausse.
- Ajout d'une **annonce de changement de tour**.
- Ajustement des **lumières**.
- Agrandissement des textes.
- Simplification des règles (bouton unique).
- Ajout d'un **début de log d'actions**.
- Slider volume en %.

6.3. Objectif

- Réduire les frictions majeures.
- Améliorer la lisibilité et le confort.
- Renforcer la crédibilité du MVP.

6.4. Impact attendu

- Meilleure compréhension.
- Moins d'hésitations.
- Feedback plus positif en vague 2.

7. Vague 2 – Re-test

Cette seconde vague vise à tester la version V2 du MVP avec :

- Alexis Aspecada ;

Objectifs :

- Vérifier la résolution des frictions.
- Mesurer l'évolution de la valeur perçue.
- Confirmer l'intérêt à poursuivre la collaboration.

7.1. Points positifs

- Les textes plus grands et la simplification des règles réduisent fortement la charge cognitive.
- L'annonce de changement de tour rend le déroulé plus lisible et plus "jeu vidéo".

7.2. Frictions et problèmes identifiés

- Le besoin d'un historique reste présent, notamment en multijoueur.
- Si la V2 corrige les problèmes majeurs et ajoute des mécaniques de jeu, mais le design reste trop "cheap" pour le moment.

7.3. Évolution de la valeur perçue

- Le produit est désormais perçu comme :
 - plus lisible
 - plus fluide
- La crainte d'un rendu "cheap" reste présente.
- Le créateur se projette davantage :
 - dans une version commercialisable,
 - dans une collaboration plus poussée (UX, DA, contenu).

7.4. Intentions exprimées par le créateur

- Intérêt confirmé pour poursuivre le projet.
- Ouverture à une co-conception avec l'équipe pour la partie UI.

8. Lean Iteration Logbook (extrait)

Date	Hypothèse	Action	Feedback	Décision
19/09	Le MVP permet de se projeter	Démo V2.4.1	Frictions UX, valeur perçue positive	Itérer UX
Début 10/25	Améliorer la lisibilité et le rythme augmentera la valeur perçue	Développement V2 (annonces de tour, règles simplifiées, textes agrandis, ajustements visuels)	MVP perçu comme plus clair, plus fluide et plus crédible	Valider les choix UX et préparer un re-test créateur
Début 01/26	Plus de polish et d'immersion renforcera la confiance du créateur	Re-test V2 avec Alexis Aspecada	Frictions majeures résolues, meilleure projection produit, attente confirmée d'une valeur ajoutée numérique différenciante	Continuer le projet et approfondir la collaboration

9. Synthèse stratégique

9.1. Hypothèses validées / invalidées

Hypothèse	Résultat
H1 – MVP utile pour se projeter	Validée

H2 – Valeur si “plus” numérique	Validée
H3 – OMGG partenaire créatif	Validée
H4 – Prix 5–10€ acceptable	Validée (ouverte)

9.2. Décision

Continuer le projet avec **Alexis Aspecada**, en renforçant :

- la lisibilité,
- l'immersion,
- la valeur ajoutée numérique,
- et la collaboration artistique.

OMGG se positionne comme :

Un studio de valorisation numérique de licences indépendantes, combinant technique, UX et direction créative.

10. Roadmap post-MVP

Court terme :

- Finaliser V2.
- Re-test créateur.
- Intégrer retours.
- Stabiliser une démo “premium”.

Moyen terme :

- Utiliser *Vermines* comme **cas client OMGG**.
- Structurer une offre “prototype premium”.
- Démarcher d’autres créateurs.

Business :

- Argumentaire basé sur les résultats concrets des tests.
- Positionnement clair B2B créateurs indés.

11. Conclusion

Ce premier MVP et sa confrontation à un créateur indépendant ont permis à OMGG de :

- valider la pertinence de son approche par le prototype ;
- identifier des axes d'amélioration concrets ;
- confirmer l'intérêt du marché cible ;
- et poser les bases d'un positionnement stratégique clair.

La démarche Lean engagée, fondée sur des itérations et des retours terrain, constitue un socle solide pour la suite du développement d'OMGG.