BERTRAND JOUVENOT

DOPEZ VOTRE STRATÉGIE DIGITALE

72 fiches pratiques

Éditions EYROLLES

INTRODUCTION

Mise en bouche

Cette recette digitale est extraite du livre *Dopez votre stratégie digitale* de Bertrand Jouvenot.

Un livre comprenant près d'une centaine de recettes digitales, destinées à vous aider à tout savoir préparer, de l'entrée au dessert, depuis la digitalisation de l'entreprise, la stratégie, le management, jusqu'à l'innovation et le produit, en passant par le marketing et à la mesure....

Découvrez ici, l'une des recettes revisitée par nous, rien que pour vous.
#DVSD

Bonne dégustation !

Bertrand Jouvenot

FICHE N° 30

Le Lean Launchpad

TEMPS • plusieurs années
NOMBRE DE PERSONNES • 2 à 10
DIFFICULTÉ • ★★★★★

Présentation

Le Lean Launchpad a été inventé par Steve Blank, un *serial entrepreneur*. Sa vocation est de changer radicalement la manière d'entreprendre ou de lancer une nouvelle activité.

Les éléments de cette approche sont éminemment pratiques et mettent délibérément de côté les méthodes classiquement enseignées : *business plan*, conception de produit, etc.

Lors des séances de formation, Steve Blank exige des participants qu'ils proposent immédiatement des hypothèses *business* à tester.

Ils sortent alors du bâtiment pour parler à de potentiels clients, des partenaires possibles, des experts. Ils utilisent ensuite le matériau collecté lors de cette phase pour affiner leur produit ou service, s'assurer que leur offre répond bien à un besoin client et résout bien un problème, valident qu'ils sont en train de créer une activité reposant sur un business model déployable dans le monde réel et *scalable* (▸ Fiche 32).

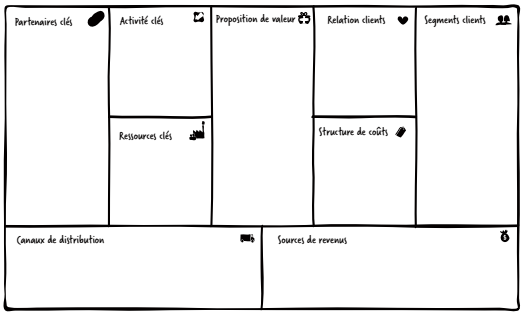
Ramenée au monde des affaires, la méthode encourage les créateurs à envisager l'entreprise elle-même comme un moyen et non plus comme une fin en soi, en retardant sa création au plus tard possible.

Une approche en Lean Startup (▸ Fiche 24) peut l'avoir précédée et avoir conduit l'équipe des co-fondateurs jusqu'à la livraison d'un Minimal Viable Product (▸ Fiche 36).

POUR ACCOMPAGNER
Cette fiche pourra être combinée avec le Business Model Canvas, le Lean Startup, le Minimal Viable Product.

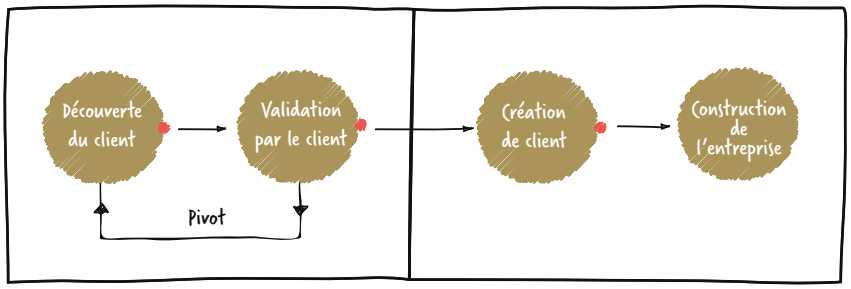
72 fiches pratiques_LIVRE.indb 158 29/07/2019 14:19:52

Partie 1



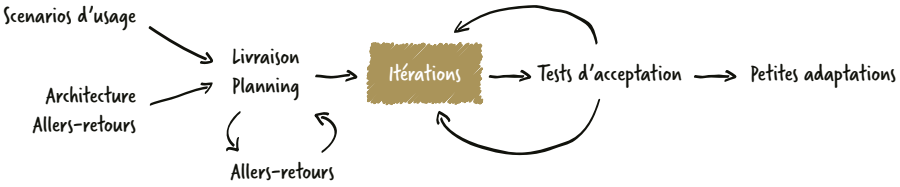
+

Partie 2



+ Développement agile

Partie 3



TESTER SON PROJET ENTREPRENEURIAL AUPRÈS DES CLIENTS

Sources : d'après Steve Blank , Bob Dorf, The start-up owner's manual : the step-by-step guide for building a great company, *Éditions Diateino, 2012.*

72 fiches pratiques_LIVRE.indb 159 29/07/2019 14:19:52

Un business plan est par nature souvent faux. Une intuition est parfois vraie. L'expérimentation est toujours factuelle. Fin des débats.

Attention

- Familiarisez-vous avec les règles de l'art de l'entretien client afin d'éviter l'écueil inhérent à l'exercice.
- Vérifiez les conclusions obtenues via des entretiens avec des clients potentiels en les confrontant à des données plus objectives, émanant d'études par exemple.

Au sommaire

◊ Objectif

MINIMISER les risques d'échec.

APPRENDRE le plus vite possible au contact du marché.

INCULQUER très tôt à l'entreprise des réflexes qu'elle devra conserver le plus longtemps possible.

◊ Contexte

Pour des *start-upers* sur le point de se lancer.

Pour augmenter la fibre entrepreneuriale d'équipes numériques d'entreprises traditionnelles.

Pour mettre les collaborateurs d'une entreprise traditionnelle sur la voie de l'intrapreneuriat[7].

7 Depuis 2016, le Lean Launchpad est enseigné dans 200 universités dans le monde et plus de 300 000 personnes ont suivi la formation en ligne.

72 fiches pratiques_LIVRE.indb 160 29/07/2019 14:19:53

Préparation et mise en œuvre

◊ Étapes

1. Posez des hypothèses économiques à tester.

2. Confrontez le plus possible vos hypothèses à la réalité en multipliant les contacts avec tous les acteurs concernés par le projet.

3. Adoptez une démarche itérative jusqu'à être convaincu d'avoir mis le doigt sur un business model crédible et *scalable*, ainsi que sur un problème client assorti de sa solution. Le Design Thinking et le Lean Canvas (▸ Fiches 24 et 25) seront les bienvenus.

4. Préparez-vous à effectuer plusieurs pivots.

◊ Méthodologie et conseils

- Couplez l'approche avec la création d'un prototype qui facilitera la présentation et la compréhension de l'idée par les personnes rencontrées et interrogées.
- Faites vôtre la définition de la start-up de Steve Blank : « une start-up est une organisation temporaire, destinée à chercher un business model reproductible et scalable. »

OBSERVATIONS

La méthode astreint à une réflexion profonde, préalable au développement, évitant de faire fausse route et garantissant qu'elle se poursuivra lors de la phase de pure exécution.

Elle inscrit dans l'ADN de l'entreprise les ingrédients qui ont fait le succès du Lean Startup (▸ Fiche 24).

Elle incite à envisager l'entreprise sous un angle nouveau.

72 fiches pratiques_LIVRE.indb 161 29/07/2019 14:19:53

Ça vous à plus ?

Pour vous régaler encore, avec près d'une centaine d'autres recettes digitales, passez la commande

Commander ici

www.jouvenot.com

CONCEPTION GRAPHIQUE, ICONOGRAPHIE & MISE EN PAGES

nun { design & arts graphiques }

WWW.NUNDESIGN.FR

NUN.ARTSGRAPHIQUES

NUN.DESIGNGRAPHIQUE