

TROUVER L'ÉQUILIBRE ENTRE VISION ENTREPRENEURIALE ET RÉALITÉ DU MARCHÉ DANS L'APPROCHE LEAN STARTUP

CONTEXTE ET ENJEUX

Trop souvent, l'entrepreneur dépense ses ressources dans le développement de sa vision initiale, sans succès. Pour éviter cela, l'approche Lean Startup exhorte l'entrepreneur à matérialiser sa vision en un Minimum Viable Product et d'itérer à partir des retours clients pour développer un produit en adéquation avec leurs attentes.

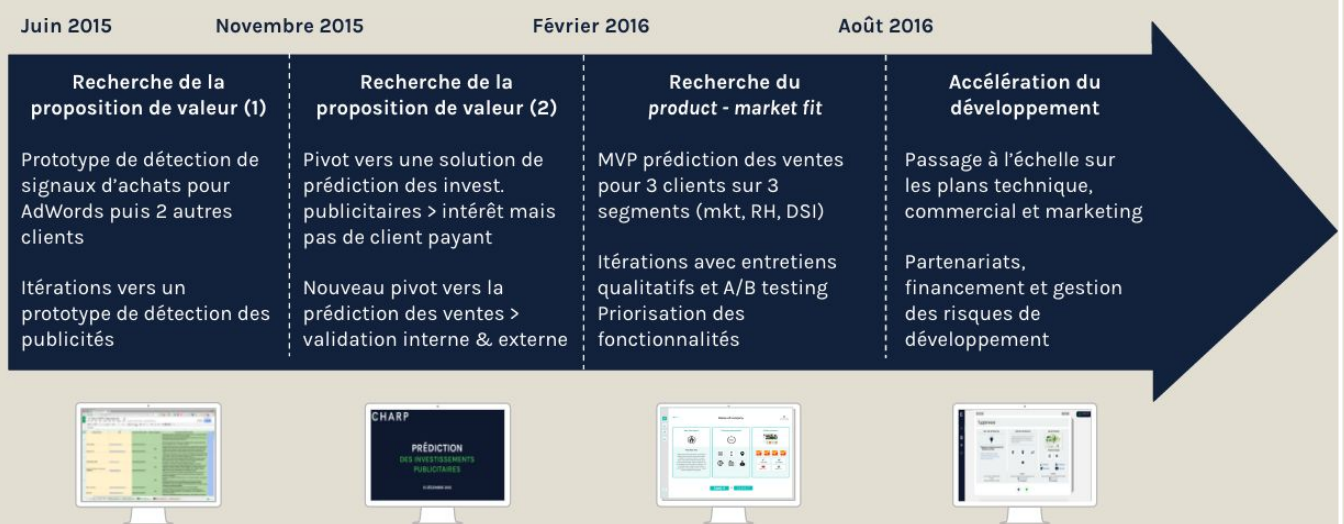
Si cette méthode se veut lutter contre le risque de dépenser ses ressources dans un produit ne correspondant pas aux attentes du marché, il est aisé de perdre de vue sa vision initiale en se concentrant sur les retours du marché, au risque d'engendrer d'importantes tensions internes.

A l'heure où l'approche Lean Startup séduit un nombre croissant d'entrepreneurs, il convient de réfléchir à ses implications sur le plan de la gestion de la motivation de l'équipe, et de trouver un cadre facilitant l'équilibre entre la vision de l'entrepreneur et ce que le marché est prêt à accepter.

Charp est une startup créée en juin 2015 par 4 étudiants dont l'auteur de ce poster afin de détecter les meilleures opportunités commerciales pour les entreprises qui vendent à d'autres entreprises (B2B).

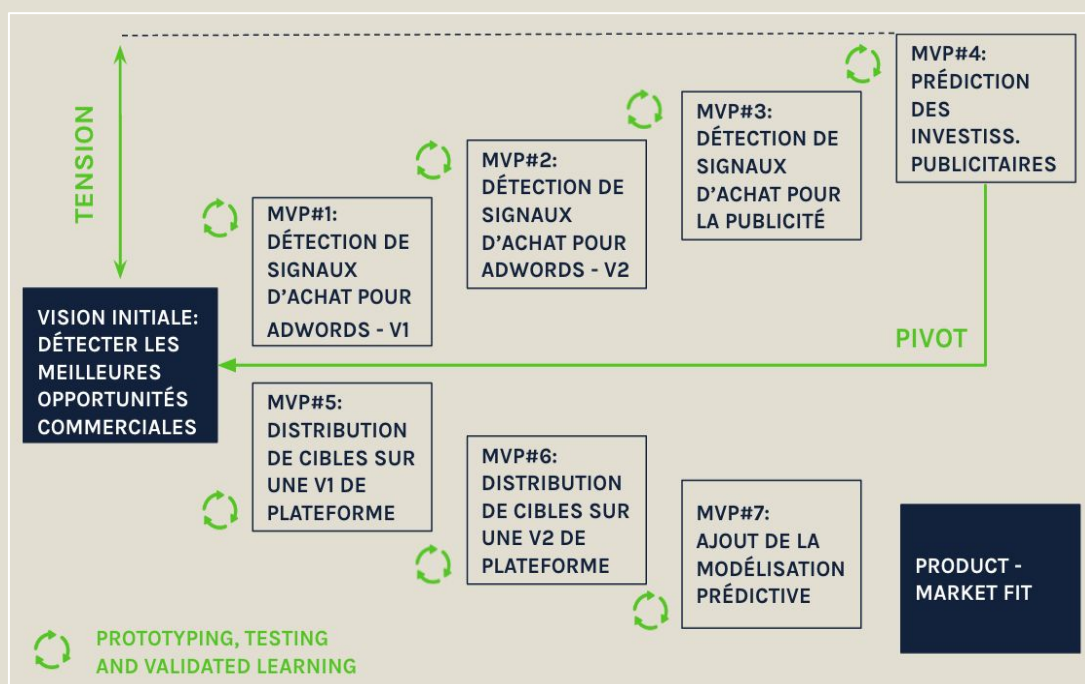
Après avoir connu une période difficile consécutive à un pivot opportuniste mais éloigné de la vision initiale, Charp se restructure pour développer un produit de prédiction des ventes et connaît un certain succès commercial.

ETUDE DU CAS DE CHARP



RÉSULTATS ET CONCLUSION

Illustration de la tension entre vision et retours du marché dans l'approche Lean Startup chez Charp



Si l'approche Lean Startup permet de développer un produit qui réponde aux attentes des consommateurs, il est aisé de perdre de vue la vision initiale au cours des itérations, au risque d'engendrer d'importantes tensions internes qui menacent la survie de l'entreprise.

Afin d'orienter le développement de manière à trouver un équilibre entre la vision de l'entrepreneur et ce que le marché peut accepter, il est ainsi de procéder en **trois étapes**:

- 1) définition d'une Minimum Viable Vision partagée entre les différents acteurs de la startup
- 2) validation par le marché d'une proposition de valeur permettant de réaliser la vision
- 3) validation d'un produit permettant de matérialiser cette proposition de valeur

Proposition de modèle en trois étapes permettant d'orienter le développement de manière à trouver un produit adapté aux attentes du marché et réalisant la vision de l'entrepreneur, tout en respectant la philosophie de l'approche Lean Startup

