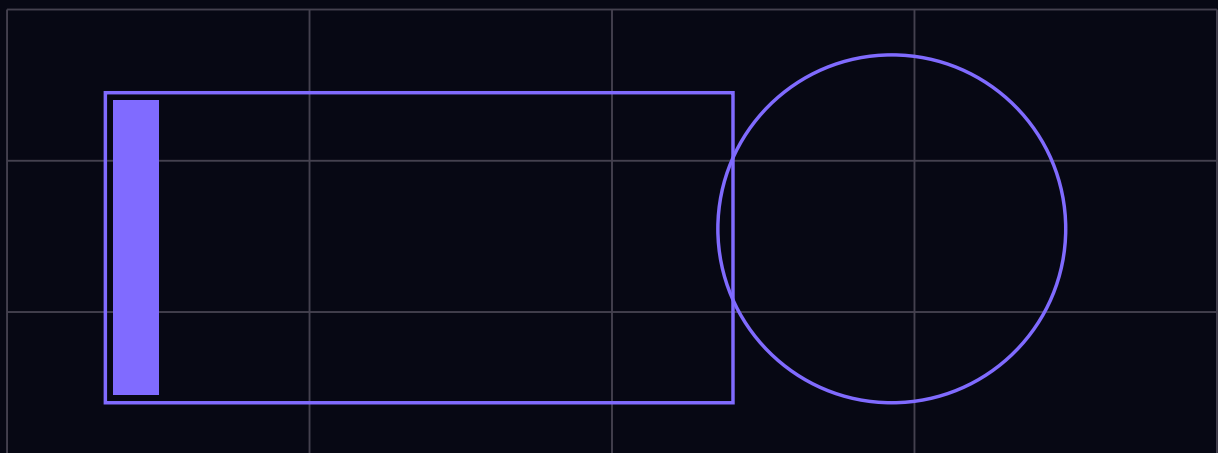


Édition Future.

PRODUIT NUMÉRIQUE

Créer un SaaS

De l'idée au produit fiable et mesurable



GUIDE PRATIQUE

PROJET GUIDÉ · EXERCICES CORRIGÉS

COMMENCER

Votre trajectoire

Réduire le risque avant de coder, livrer une tranche utile puis construire les fondations d'un service récurrent.

Pour qui ?

Porteurs de projet, créateurs no-code et développeurs qui veulent cadrer un premier produit logiciel par abonnement.

Avant de commencer

Un problème pressenti, l'accès à quelques utilisateurs concernés et un environnement de test distinct de la production.

Projet fil rouge

Définir et prototyper un mini-SaaS de suivi client avec authentification, espace de travail, action principale, abonnement et métriques essentielles.

À la fin, vous saurez

- 01 Formuler un problème étroit à partir de comportements observés.
- 02 Définir une tranche verticale incluant erreurs, permissions et données.
- 03 Préparer facturation, métriques et lancement comme des systèmes vérifiables.

Travaillez sur un cas réel, conservez vos hypothèses et ne validez une étape qu'avec une preuve observable.

PRODUIT NUMÉRIQUE

1. Choisir un problème assez étroit

Fonder le produit sur une douleur observable, pas sur une liste de fonctions.

Un bon point de départ décrit une personne, une situation répétée, le coût actuel et le résultat attendu. « Un CRM pour tous » est trop large ; « aider les consultants indépendants à relancer les devis silencieux » est testable.

Interrogez des personnes concernées sur leurs derniers comportements : ce qu'elles ont fait, payé, contourné ou abandonné. Une intention enthousiaste ne vaut pas une preuve d'usage.

Cadre de décision

Utilisateur	Un rôle et un contexte précis
Moment	Quand le problème apparaît
Coût	Temps, argent, risque ou opportunité perdue
Signal	Comportement vérifiable aujourd'hui

PASSAGE À L'ACTION

Menez cinq entretiens. Notez les mots exacts, les solutions actuelles et la dernière fois où le problème a eu un coût réel.

PREUVE ATTENDUE

Cinq fiches d'entretien datées et une synthèse séparant faits, interprétations et inconnues.

POINT DE VIGILANCE

Un intérêt déclaré ou un compliment ne constitue pas une preuve d'usage ni d'achat.