

Trouver des idées originales qui répondent à un besoin

<https://github.com/heig-vd-mvp-course>

[Web](#) • [PDF](#)

L. Delafontaine et V. Guidoux, avec l'aide de GitHub Copilot

Ce travail est sous licence [CC BY-SA 4.0](#).

Plus de détails dans le support de cours

Cette présentation est un résumé du support de cours. Pour plus de détails, consultez le [support de cours](#).

Objectifs (1/2)

- Décrire ce qu'est un contexte
- Décrire ce qu'est un besoin
- Décrire ce qu'est un secteur de marché
- Identifier des secteurs de marché prometteurs pour y fournir un nouveau service
- Décrire ce qu'est une idée originale
- Générer des idées originales



Objectifs (2/2)

- Identifier les avantages et les inconvénients d'une idée
- Évaluer la pertinence d'une idée
- Évaluer la faisabilité d'une idée
- Lister des sources d'inspiration pour trouver des idées originales



Comprendre le contexte dans lequel nous évoluons

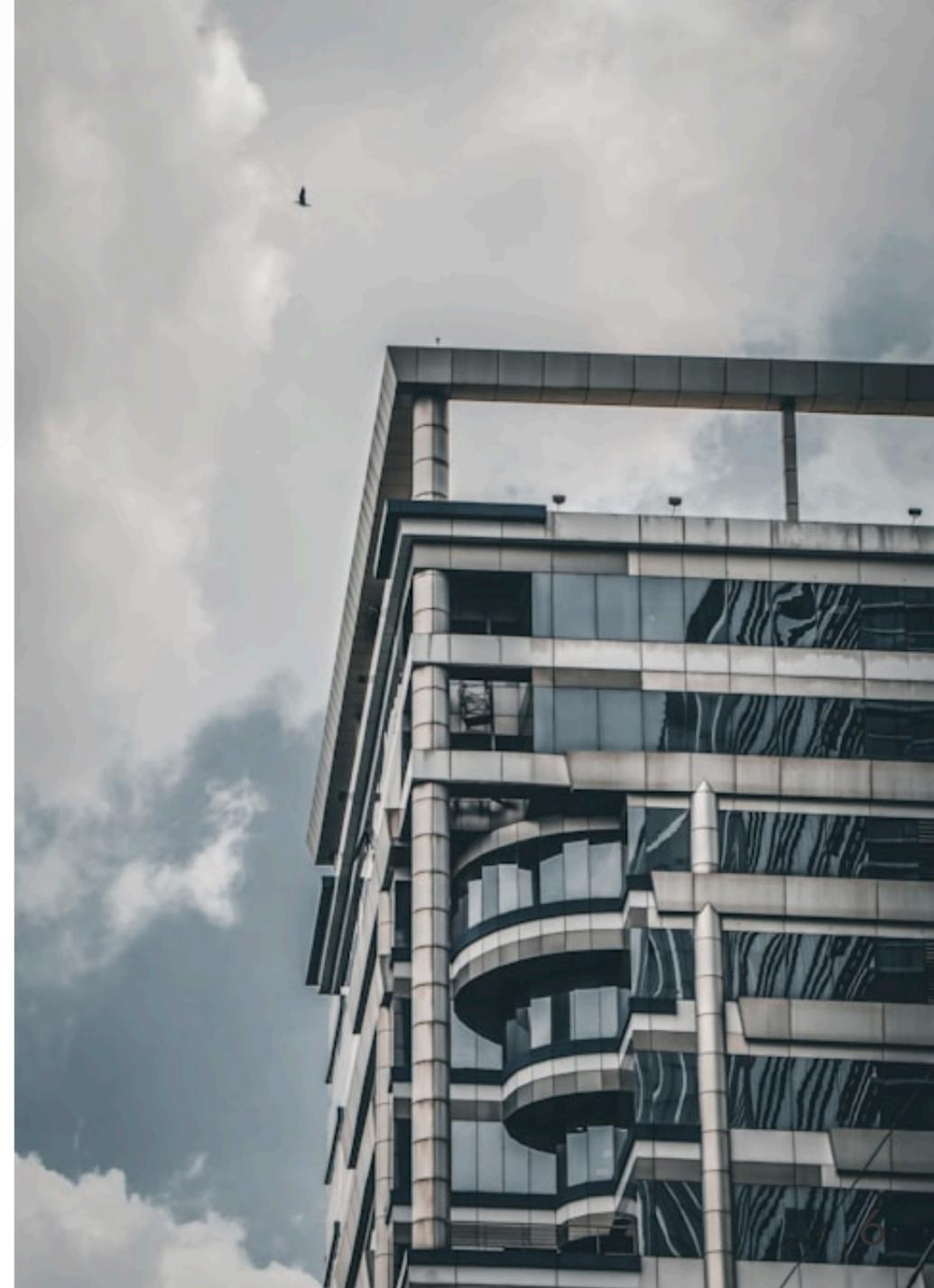
- Social
- Économique
- Politique & réglementaire
- Technologique
- Géographique



Identifier des secteurs de marché

Chaque secteur à ses opportunités et ses menaces, dans un contexte donné.

- Pharmaceutique
- Agricole
- Horloger
- Tourisme
- Et bien d'autres



Exemple : le secteur pharmaceutique

Menaces

- Secteur très réglementé
- Normes de qualité strictes
- Dimension éthique

Opportunités

- Croissance constante
- Investissements massifs dans la recherche et le développement
- Main-d'œuvre qualifiée
- Infrastructure de qualité

Exemple : le secteur agricole

Menaces

- Concurrence des produits importés
- Normes de qualité strictes
- Coûts de production élevés
- Pression politique et environnementale
- Non valorisation du travail

Opportunités

- Pratiques agricoles durables
- Nouvelles technologies
- Réduction de l'impact environnemental

Définir un besoin

Dans un contexte donné, un besoin peut être de vouloir :

- Une meilleure qualité de vie
- Gagner du temps
- Économiser de l'argent

Bien sûr, un besoin dépend du contexte dans lequel il est exprimé.



Identifier un marché prometteur

- Avoir conscience des opportunités et des menaces
- Opportunités d'agilité
- Résilient face aux crises
- Être suffisamment grand pour accueillir de nouvelles entreprises



Trouver une idée originale

“ *Une **idée originale** est une idée ancrée dans son contexte, mais qui en explore les limites.* ”



Méthodologies pour générer des idées

- But : générer de nouvelles idées
- Deux méthodes dans ce cours :
 - Brainstorming : basée sur des idées textuelles
 - Doodling : basée sur des idées visuelles (gribouillages)
- **Toutes les idées sont bonnes**



Brainstorming

1. Fixer un objectif clair (problème à résoudre, question à répondre)
2. Encourager le non-jugement
3. Distribuer des post-its pour noter les idées
4. Commencer l'exercice **par une phase de réflexion individuelle**
5. Partager les idées au reste du groupe
6. Regrouper les idées par thème
7. Voter pour les idées les plus prometteuses

Attention à ne pas juger les idées pendant la phase de génération !

Doodling

- Sensiblement le même processus que le brainstorming (réflexion individuelle, partage, discussion, etc.)
- Utilise des dessins (gribouillages/doodles) pour générer des idées
- Permet de générer des idées plus originales
- Les dessins sont souvent plus axés sur les processus et interactions des utilisateurs ce qui complète le brainstorming

Les dessins demandent une compréhension plus simple et plus rapide des problèmes/idées et permettent souvent d'être plus créatif.

Identifier et sélectionner les "bonnes" idées

Une simple matrice de décision (basée sur l'effort et l'impact) peut aider à sélectionner les "bonnes" idées.

La partie supérieure gauche sont les idées les plus prometteuses.

Impact élevé	<i>Idée 1, Idée 4</i>		
Impact moyen		<i>Idée 5</i>	<i>Idée 3</i>
Impact faible	<i>Idée 6</i>	<i>Idée 2</i>	
	Effort faible	Effort moyen	Effort élevé

Trouver des sources d'inspiration d'idées originales

Il existe plusieurs communautés pour trouver de l'inspiration :

- [Indie Hackers](#)
- [Product Hunt](#)
- [Hacker News](#)
- [Kickstarter](#)
- [Indiegogo](#)
- [GENILEM](#)
- [Fondation FIT](#)
- [Gebert Rüt Stiftung](#)
- [Agorize](#)
- [HEIG-VD](#)

Questions

Est-ce que vous avez des questions ?

À vous de jouer !

- Prendre connaissance du [support de cours](#)
- Poser des questions si nécessaire



Sources (1/2)

- [Illustration principale](#) par [Pawel Czerwinski](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Aline de Nadai](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Jason Goodman](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Sunguk Kim](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Nikita Kachanovsky](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Masum Ali](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Louis Reed](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Olivier Mary](#) sur [Unsplash](#)

Sources (2/2)

- [Illustration](#) par [youssef naddam](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Dmitry Topkin](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Alejandro Bianchi](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Volodymyr Hryshchenko](#) sur [Unsplash](#)