



Pretotyper & prototyper : Tester pour dérisquer !





Noémie M. RIVIÈRE

Sr. product designer

Bordeaux

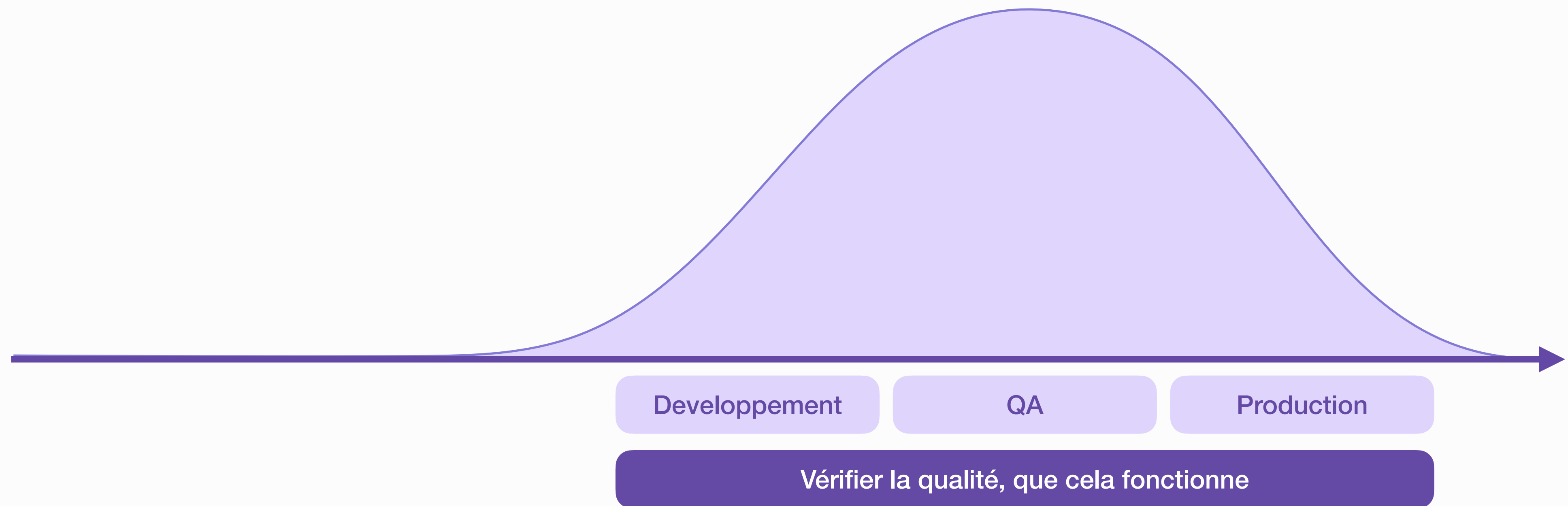
 *#inclusivité #design #UX #agilité #IA*

 *Noémie RIVIÈRE*

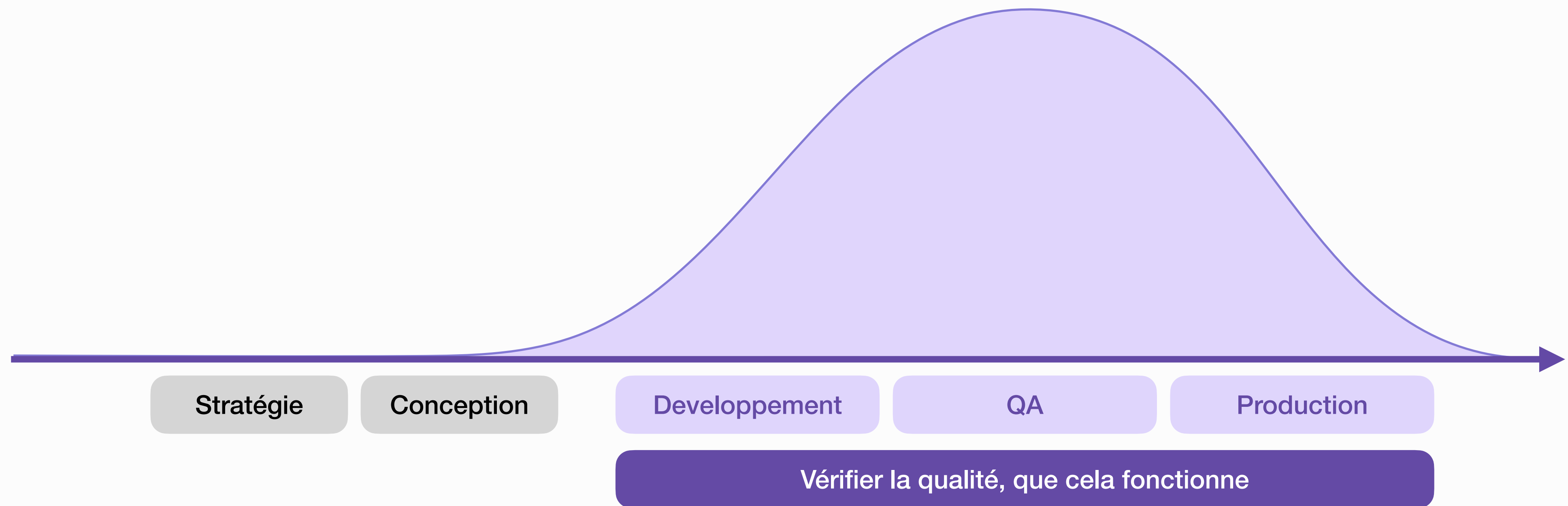
01.

On teste quand ?

ON TESTE QUAND ?



ON TESTE QUAND ?

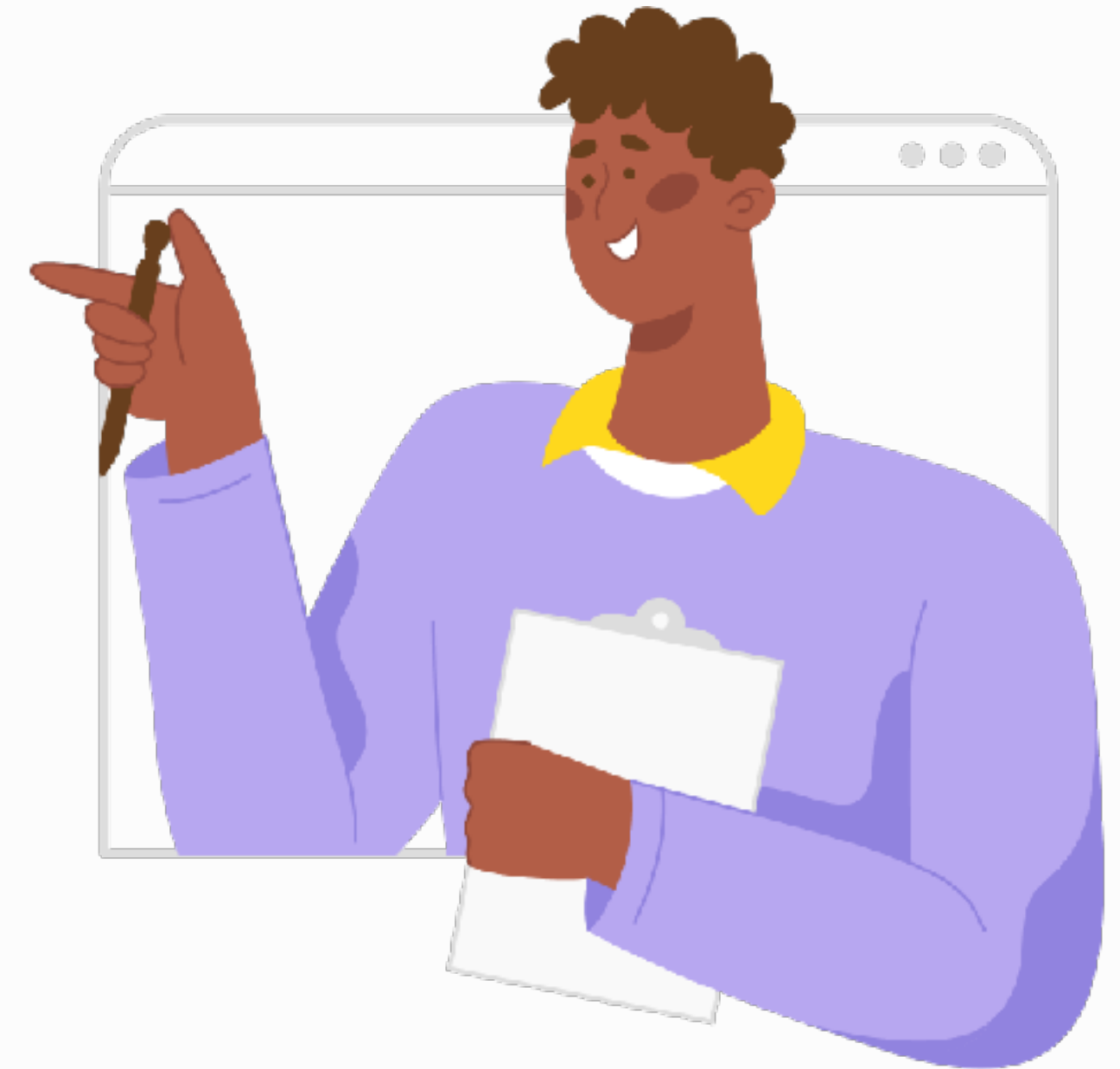


02.

Pourquoi on teste ?

POURQUOI ON TESTE ?

- ✓ **Vérifier les fonctionnalités**
- ✓ **Éviter les bugs**
- ✓ **Offrir une bonne expérience à l'utilisateurice**

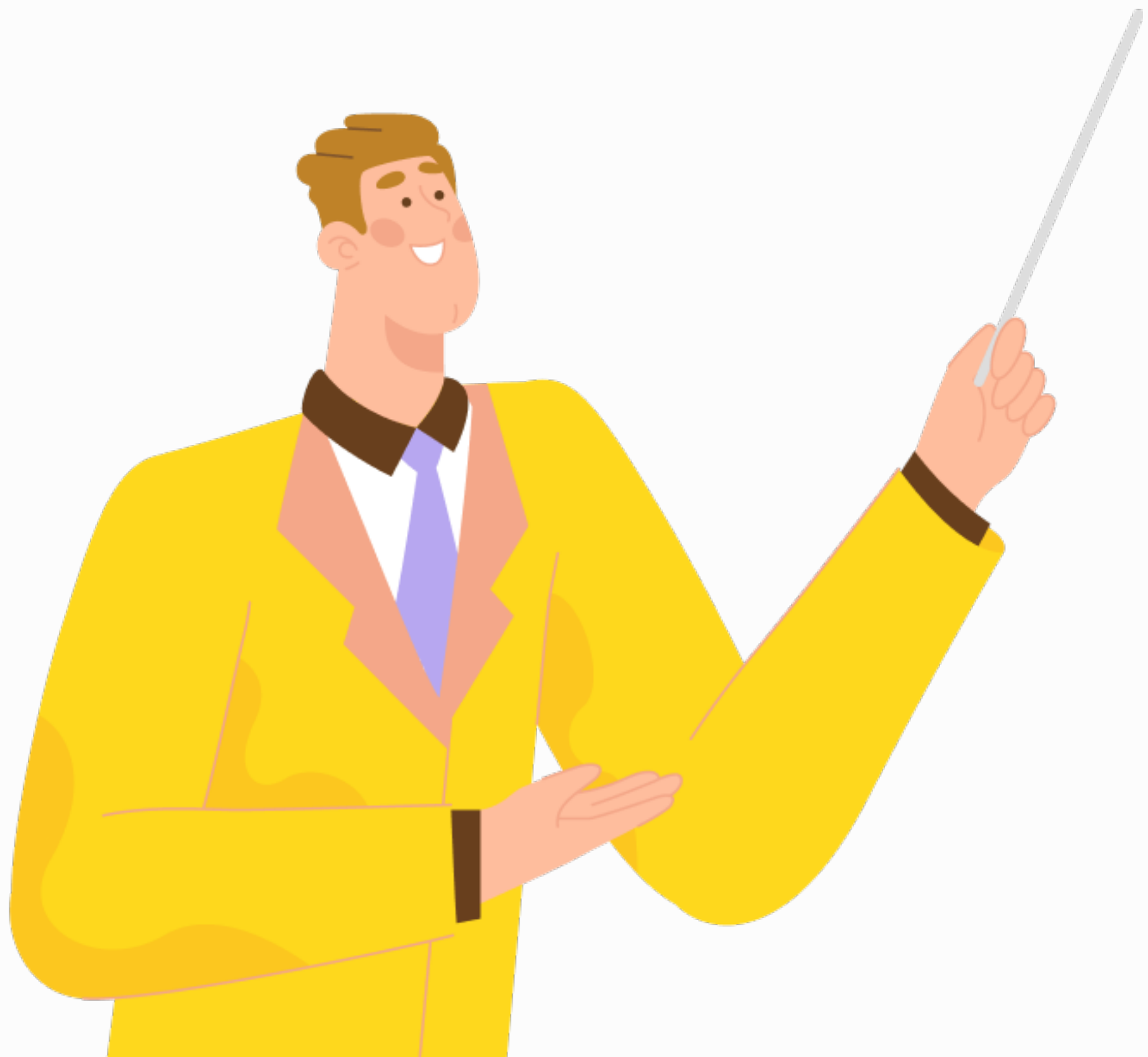


POURQUOI ON TESTE ?

La loi du pic et de la fin

« Les gens jugent une expérience de vie en particulier sur ses moments intenses, positifs comme négatifs mais aussi sur la façon dont elle se termine. »

Sources : *UX Loi Peak-end Rule*



POURQUOI ON TESTE ?

90 %

Des startups échouent au démarrage

42 %

A cause d'une mauvaise lecture de la demande du marché

6 %

des fonctionnalités de votre produit sont utilisées en moyenne par les utilisateurs.

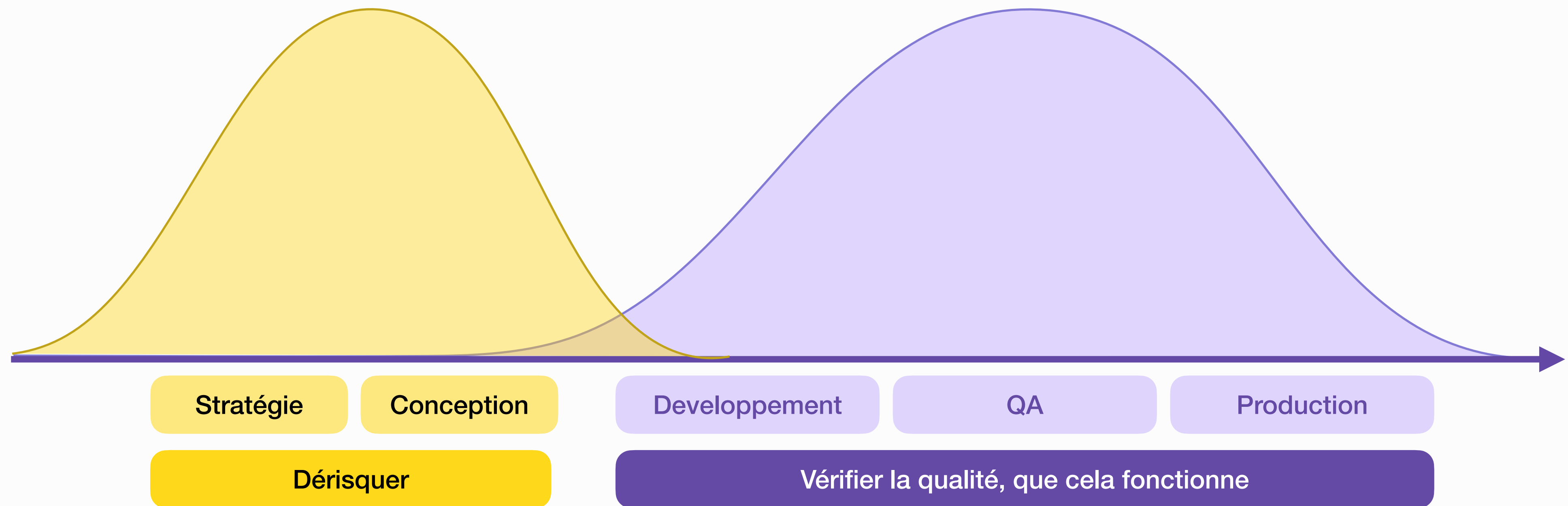
Sources : [MindTheProduct](#) [FindStack](#)

POURQUOI ON TESTE ?

✓ **L'échec à un coût**



POURQUOI ON TESTE ?



POURQUOI ON TESTE ?

- ✓ **Tester pour dérisquer avec le **pretotyping** et le **prototyping****



03.

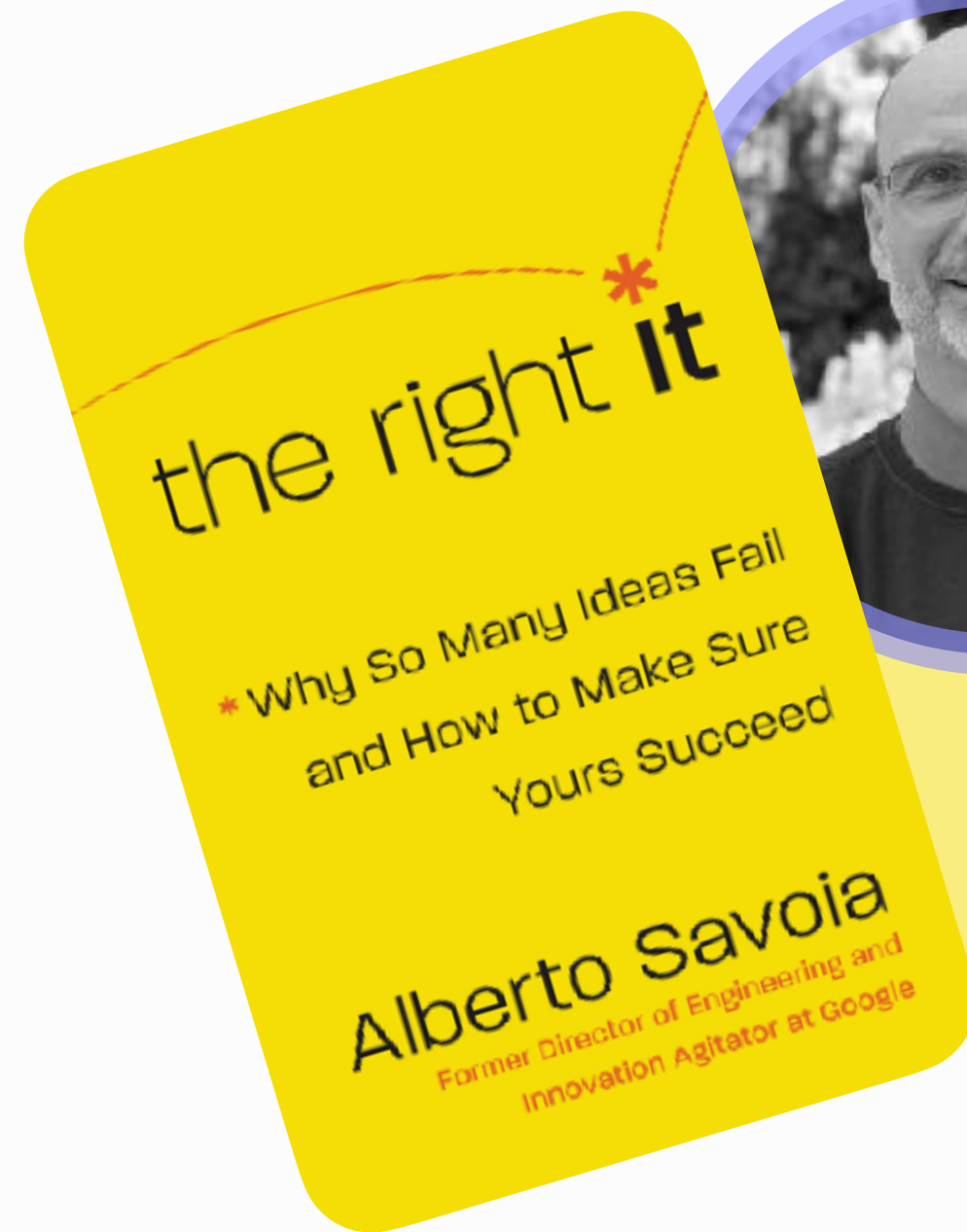
**Pretotyper,
comment ça va m'aider ?**

PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?



Alberto Savoia

PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

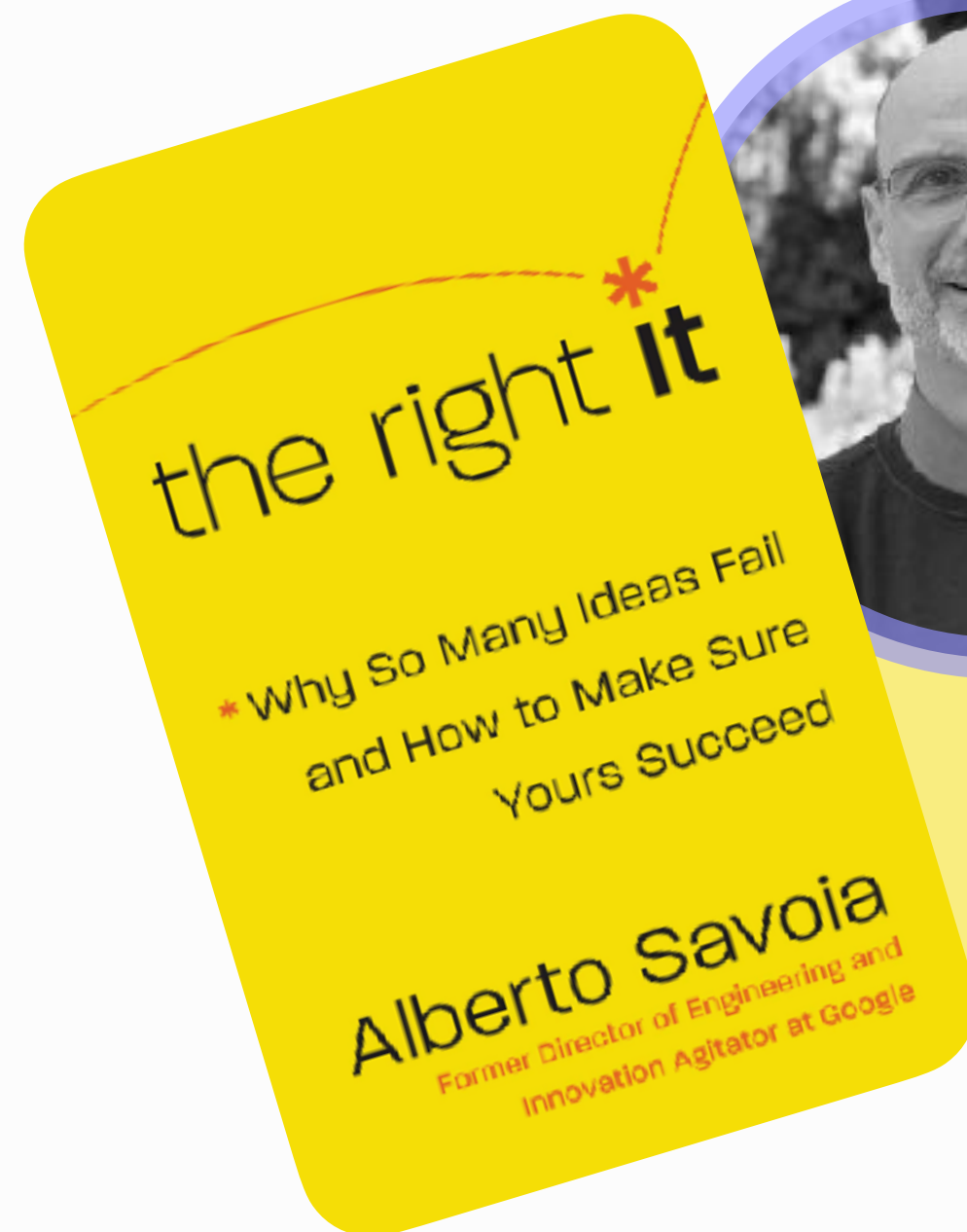


Alberto Savoia

Auteur du livre « The right it »

pretotyping.org

PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?



Alberto Savoia

Auteur du livre « The right it »

pretotyping.org

Pretotype *it*
- Le Prétotyping -
Assurez-vous que vous êtes en train de développer le bon produit avant de le développer bien.



**Traduit en français
par Elalami Lafkih**

[Télécharger le PDF](#)

Alberto Savoia
Trad. Française - Elalami Lafkih
Version revue et corrigée
Éditions Éditions Prétotype
© Octobre 2011
Copyright (c) Alberto Savoia 2010

« Make the right product before make it right »

Faire le bon produit avant de le faire bien



PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

Mesurer l'appétence du marché



PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

Mesurer l'appétence du marché

Mais comment ?

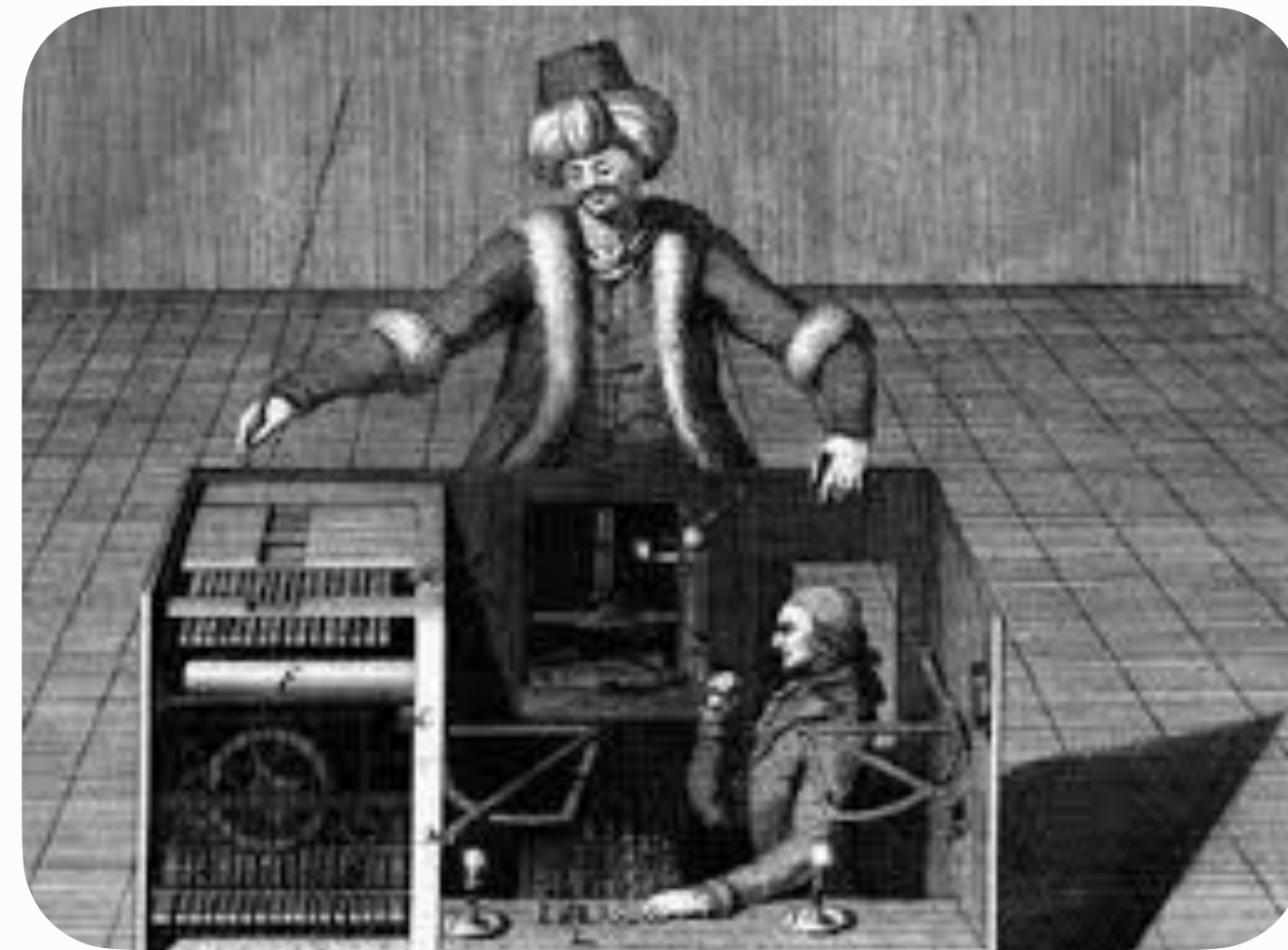


PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

Les différentes techniques du **pretotypage**



PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?
LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE PROTOTYPAGE



Le Turc Mécanique

Remplacer un système (logiciel ou matériel) complexe et coûteux par
des êtres humains

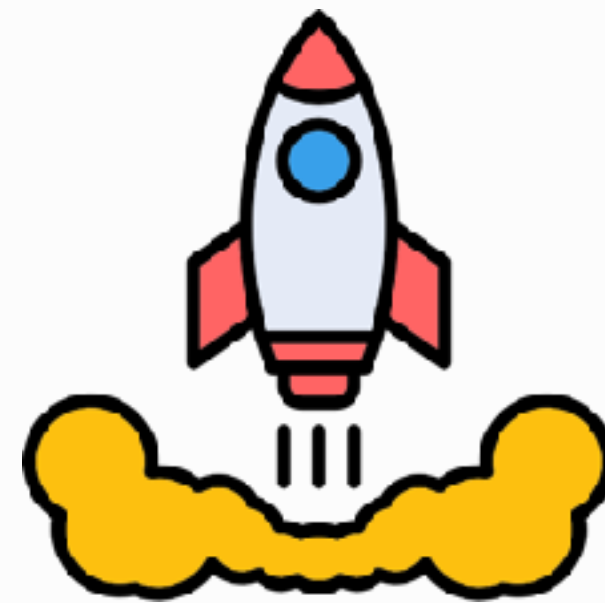
PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?
LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE PROTOTYPAGE



Le Pinocchio

Construire une version non-fonctionnelle, « sans vie » du produit

PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?
LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE PROTOTYPAGE



Le Produit Minimal Viable (ou Stripped Tease)

Créer une version fonctionnelle de votre produit, mais réduite à sa plus simple expression fonctionnelle

PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?
LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE PROTOTYPAGE



Le Provincial

Avant de se lancer dans le monde entier, effectuer un test sur
un très petit échantillon

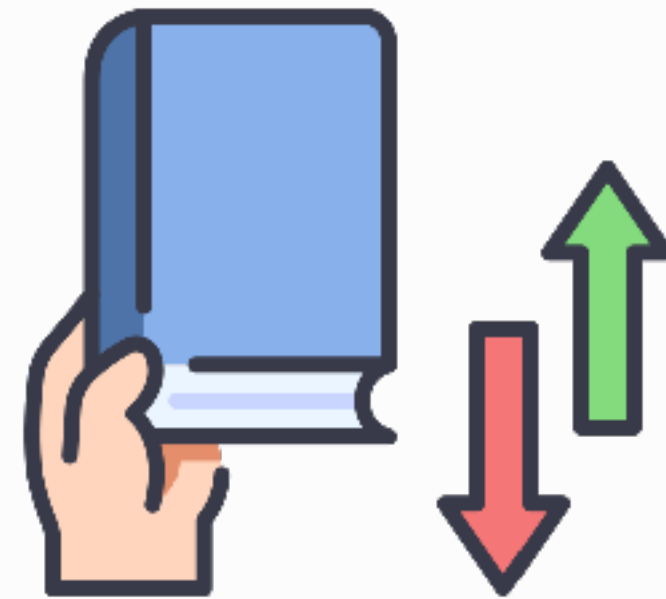
PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?
LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE PROTOTYPAGE



La Fausse Porte

Créer une fausse "porte d'entrée" vers un produit qui n'existe pas encore sous aucune forme.

PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?
LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE PROTOTYPAGE



Prétendreavoir (Simulation de propriétaire)

Avant d'investir dans l'achat de ce que vous avez besoin pour votre idée de produit, louez-le ou empruntez-le d'abord.

PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?
LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE PROTOTYPAGE

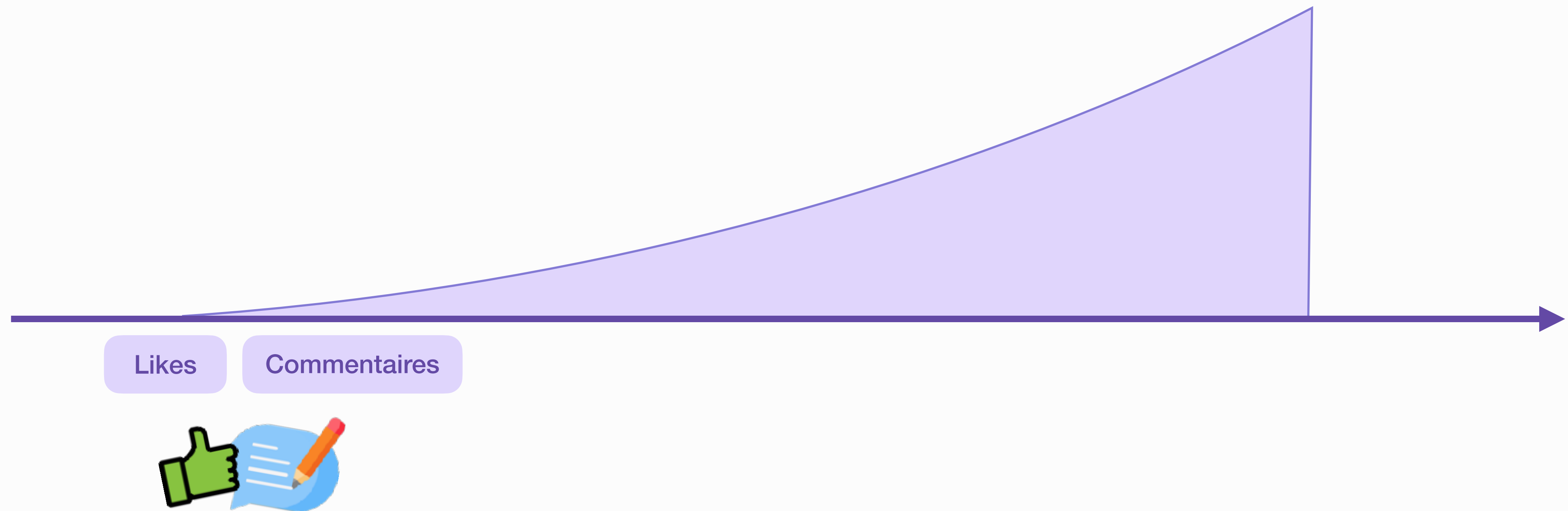


La Reétiquette (ReLabel)

Mettez une étiquette différente sur un produit existant qui ressemble au produit que vous souhaitez créer.

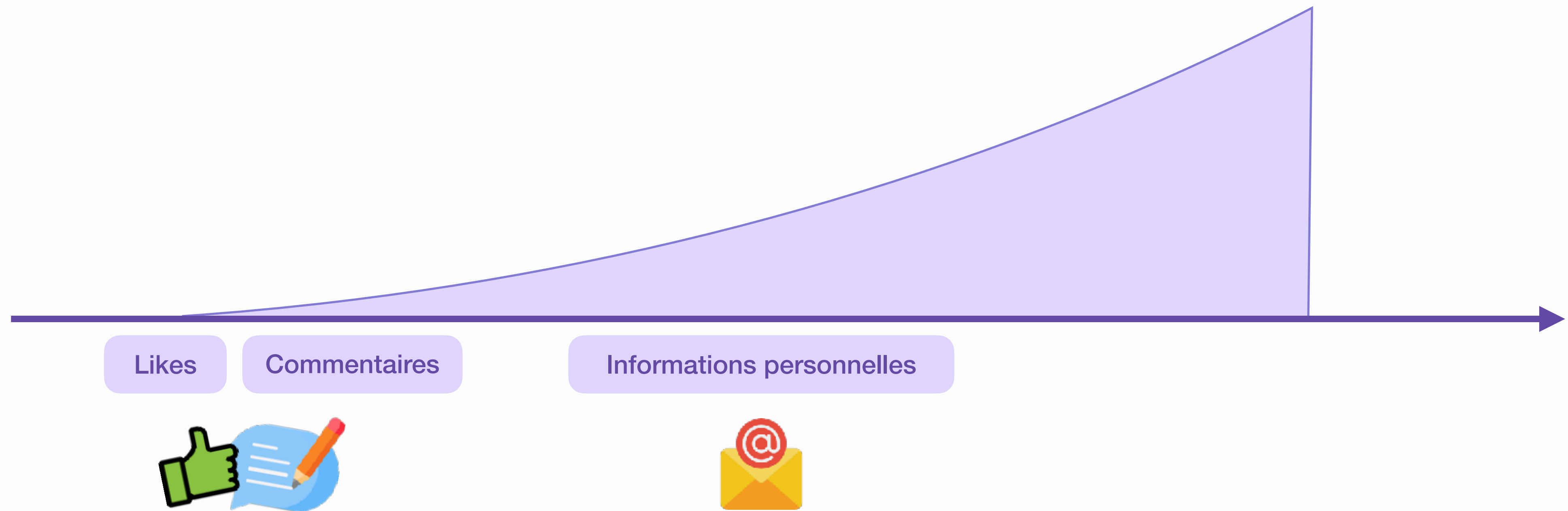
PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

Mesurer le taux d'engagement



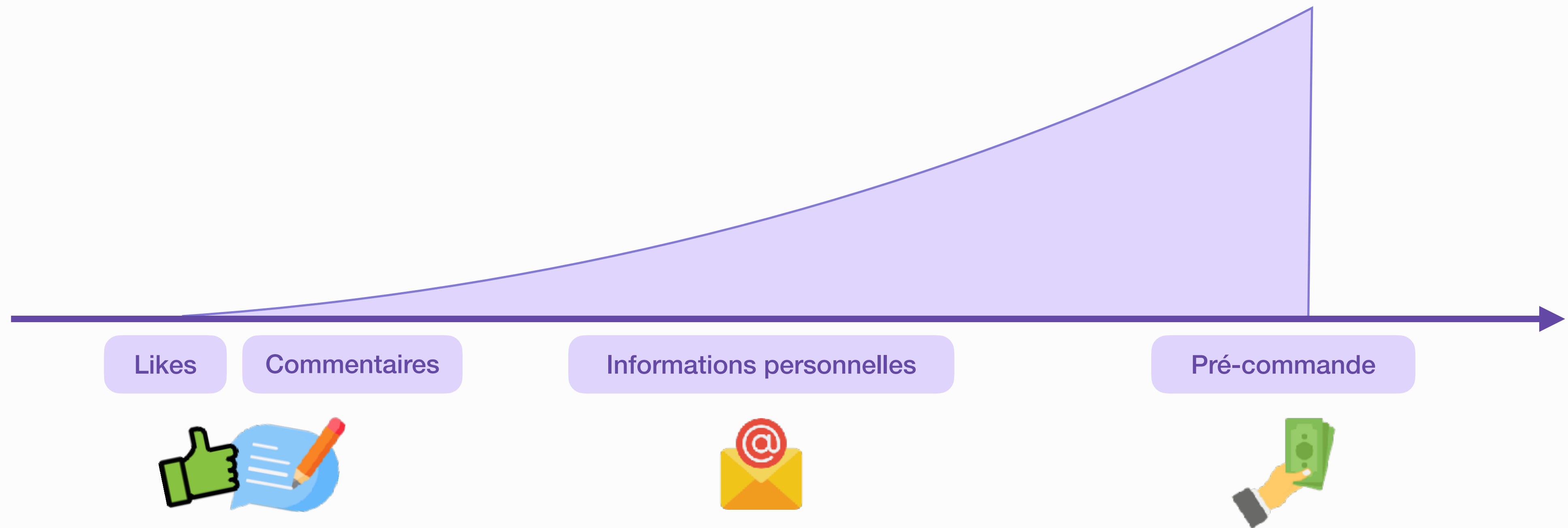
PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

Mesurer le taux d'engagement



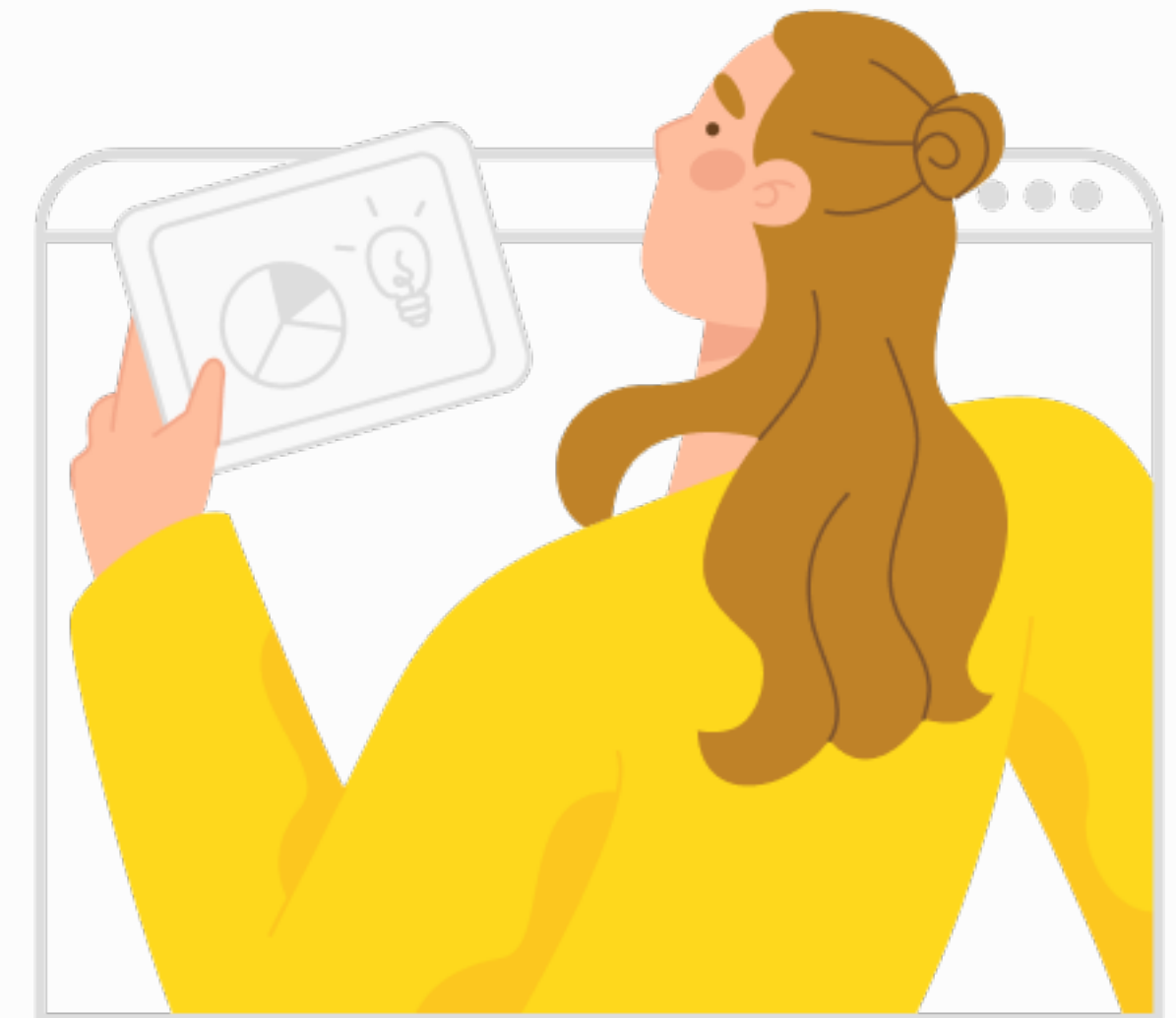
PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

Mesurer le taux d'engagement



PRETOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

L'utilisateur ne sait pas que c'est faux !

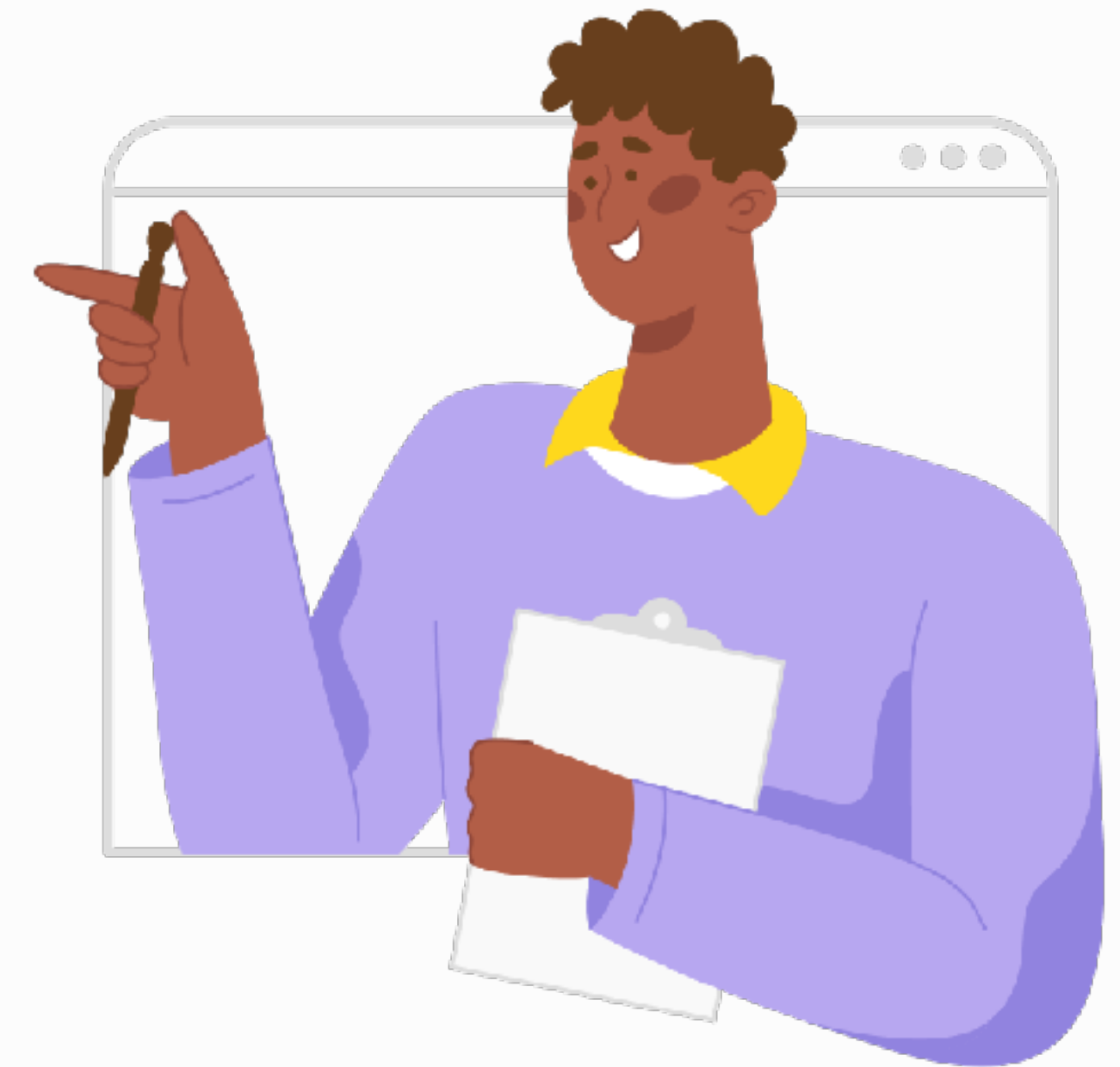


04.

**Prototyper,
comment ça va m'aider ?**

PROTOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

- ✓ **Tester auprès des utilisatrices**
- ✓ **Vérifier le besoin**
- ✓ **Vérifier la compréhension**
- ✓ **Dérisquer le développement**



PROTOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

Les différentes types du **prototypage**



PROTOTYPER, COMMENT ÇA VA M'AIDER ?

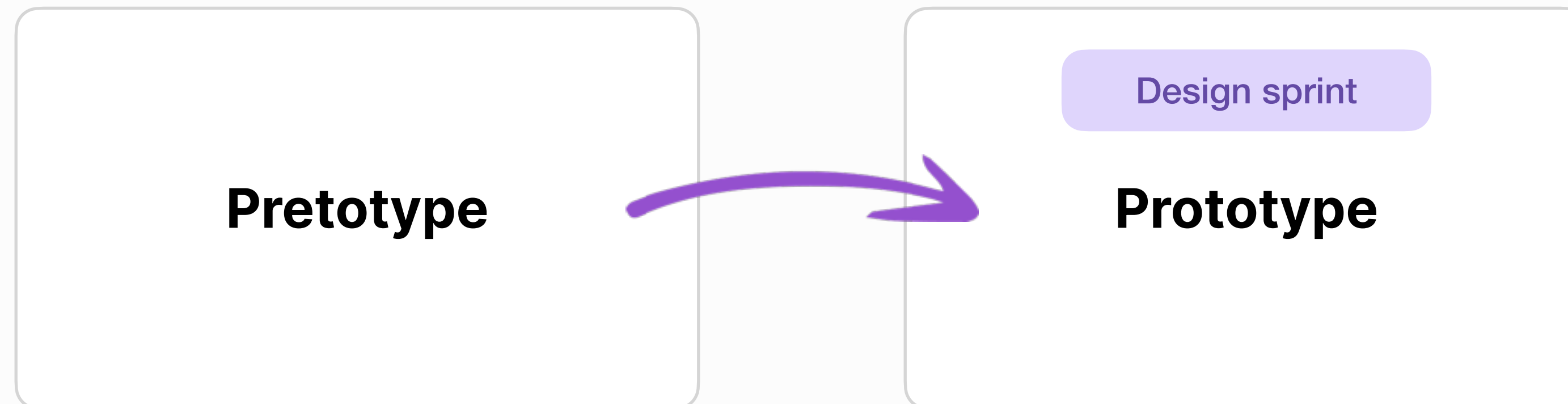
- ➔ **Un écran en image**
- ➔ **Un parcours de maquettes reliés**
- ➔ **Une version no-code rapide**



05.

Les combiner

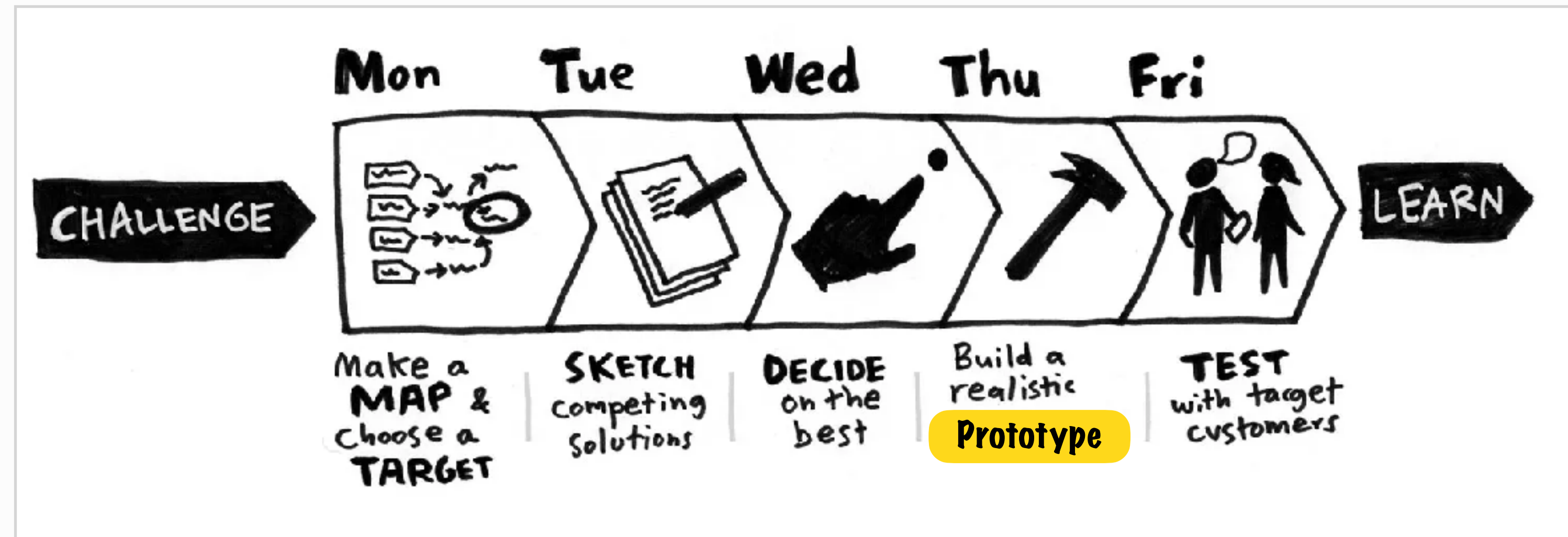
LES COMBINER



LES COMBINER

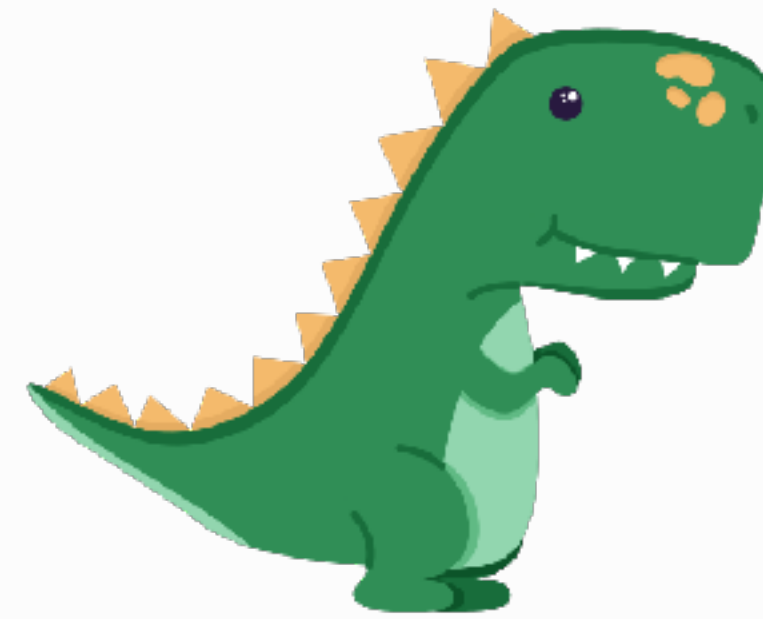
Design sprint

5 jours pour dérisquer



Source illustration : [UX planet](#)

LES COMBINER



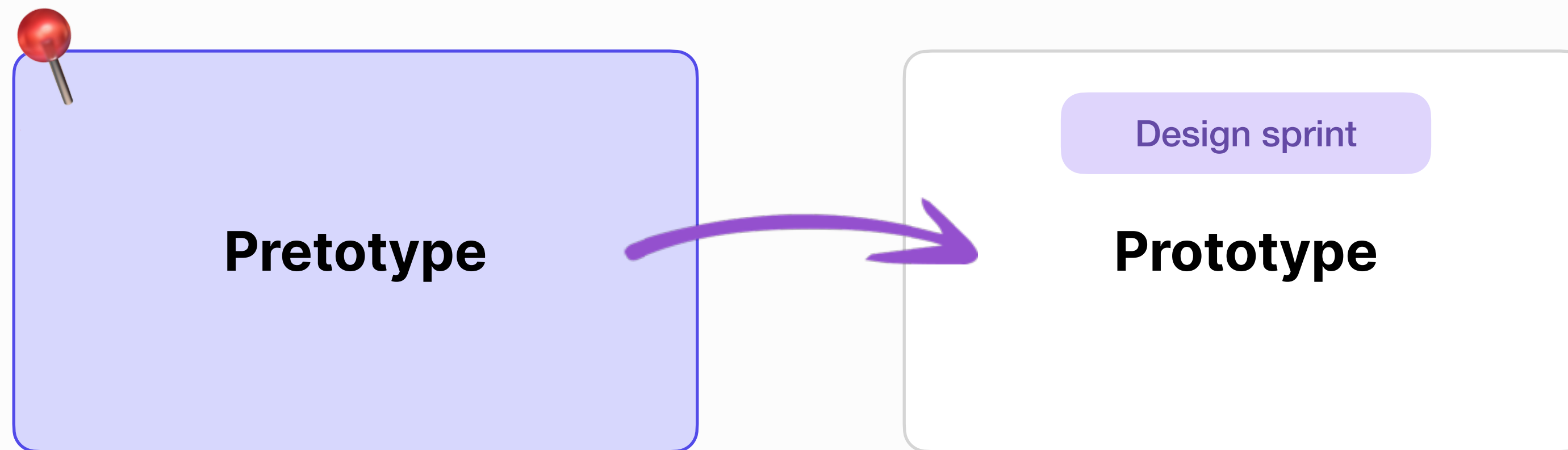
REX

Magasins / E-commerce

**Tester l'intérêt des utilisatrices
pour un programme de fidélité**
Dérisquer l'investissement



LES COMBINER



Pourquoi faire cette démarche ?

LES COMBINER

Des flyers à distribuer



LES COMBINER

✓ Des flyers à distribuer

Une communication sur les réseaux sociaux



LES COMBINER

- ✓ Des flyers à distribuer
- ✓ Une communication sur les réseaux sociaux

Un site fictif



LES COMBINER

- ✓ Des flyers à distribuer
- ✓ Une communication sur les réseaux sociaux
- ✓ Un site fictif

Une newsletter



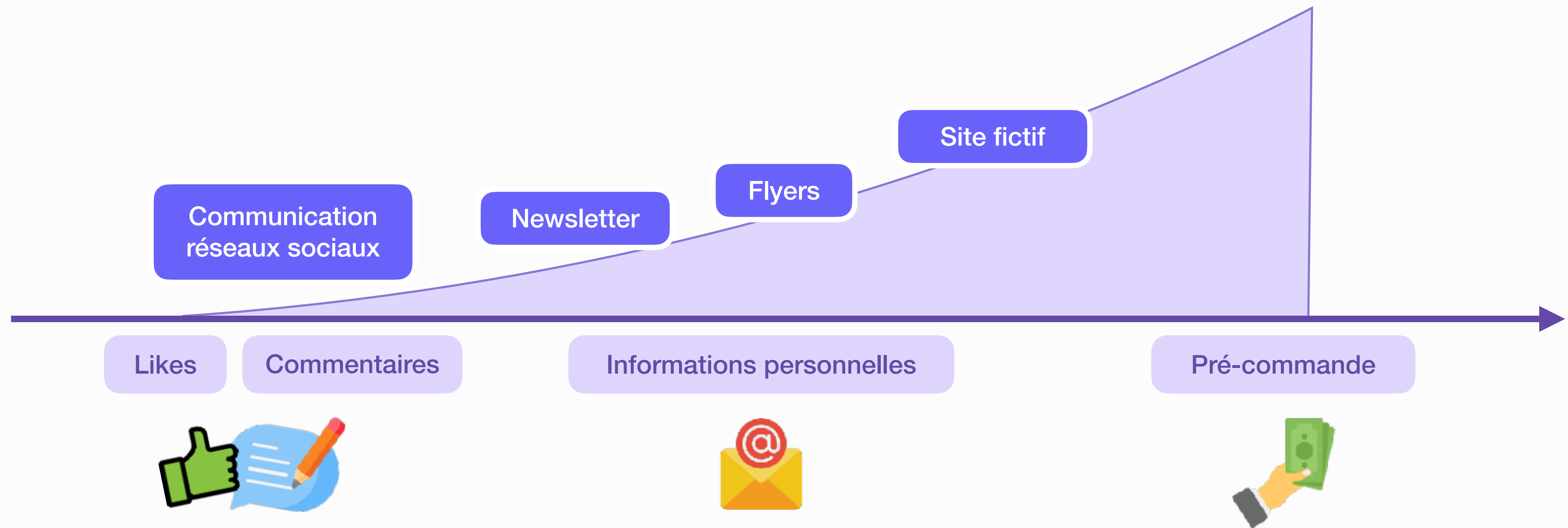
LES COMBINER

- ✓ Des flyers à distribuer
- ✓ Une communication sur les réseaux sociaux
- ✓ Un site fictif
- ✓ Une newsletter



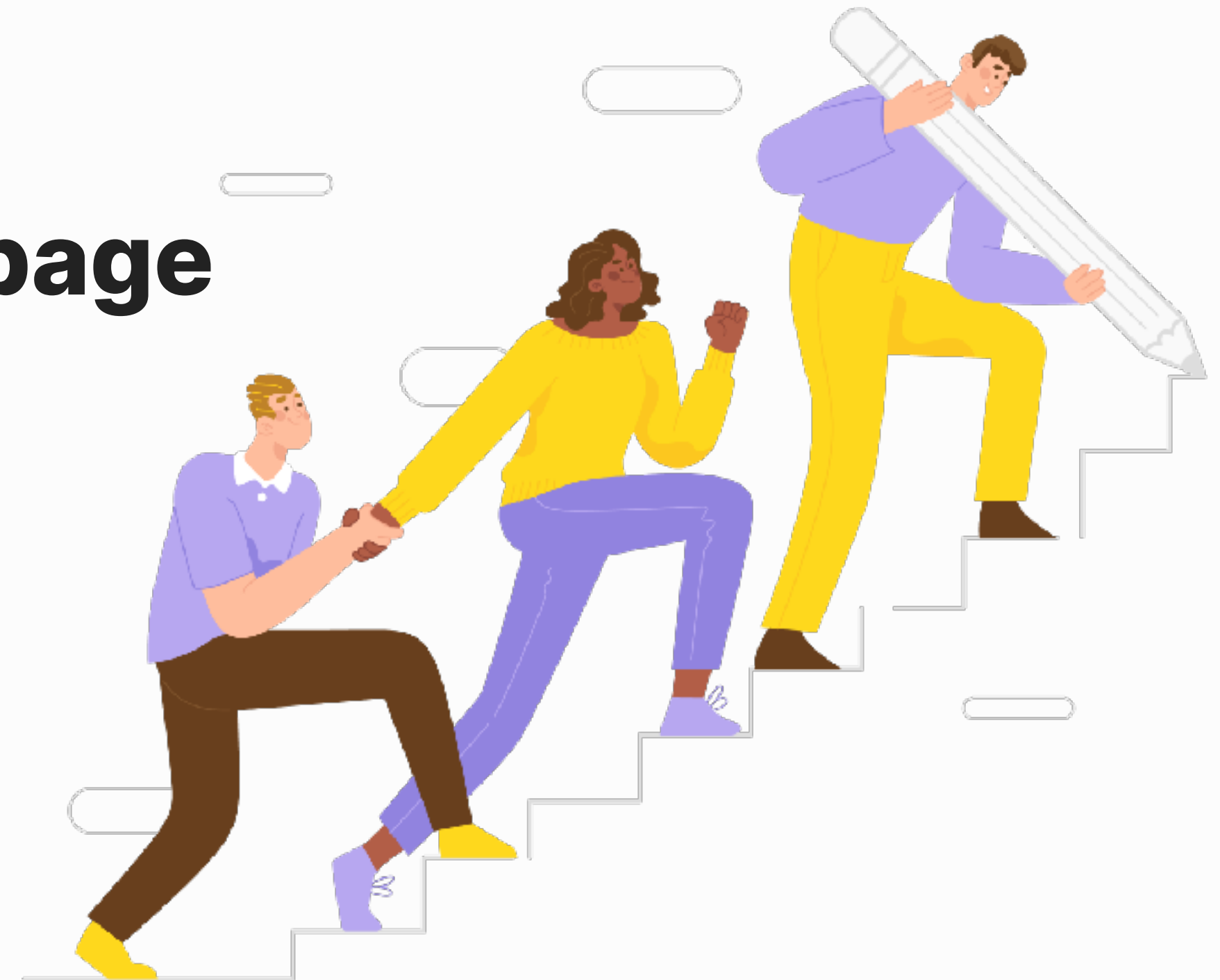
un écosystème

Mesurer le taux d'engagement

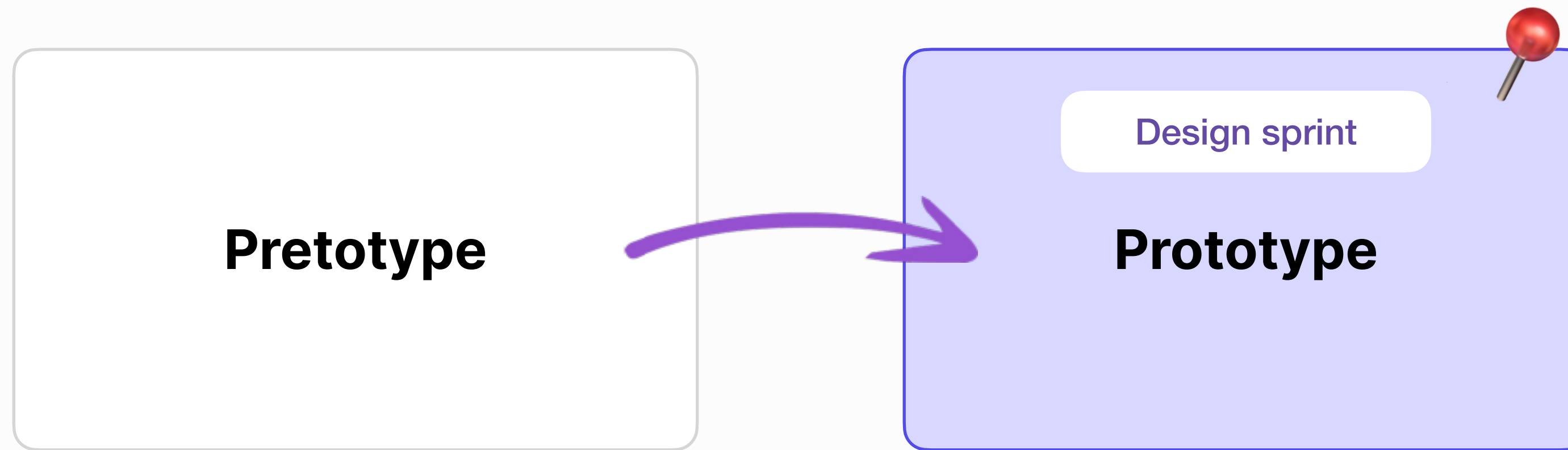


Les clés de la **réussite** de ce prototypage

- ✓ Avoir les bonnes personnes dans l'équipe
- ✓ Avoir les bons accès



LES COMBINER



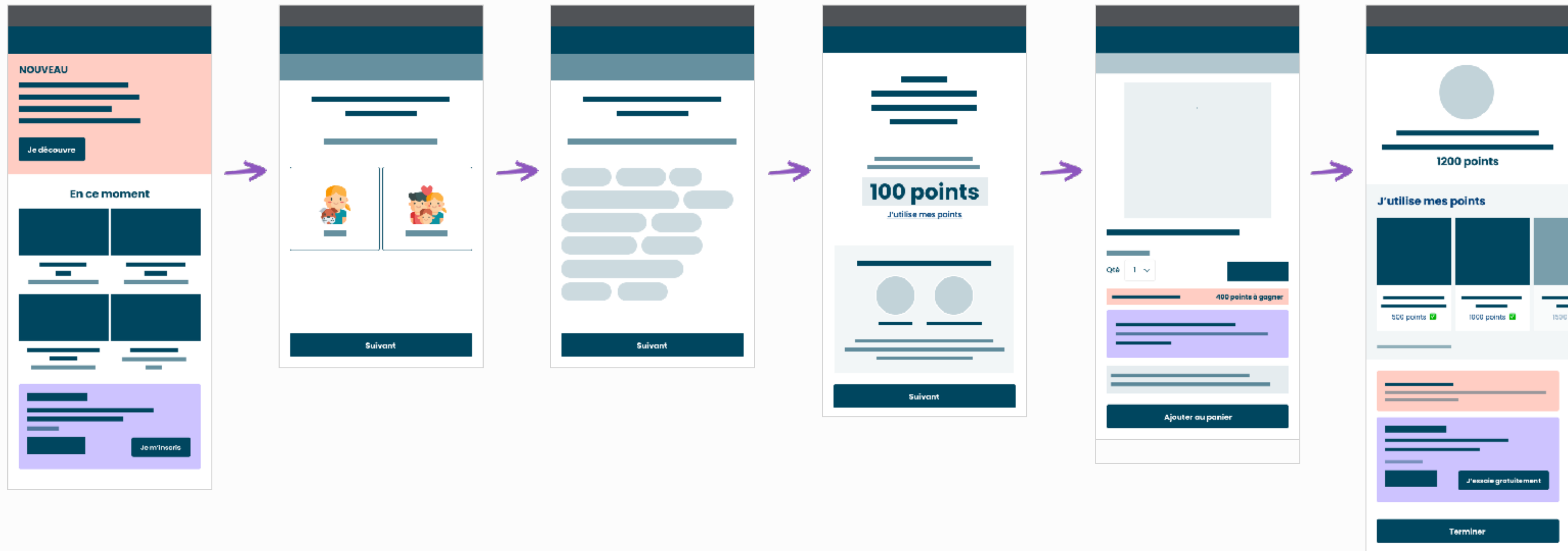
Pourquoi faire cette démarche ?

LES COMBINER

Un prototype à tester auprès des utilisatrices



LES COMBINER

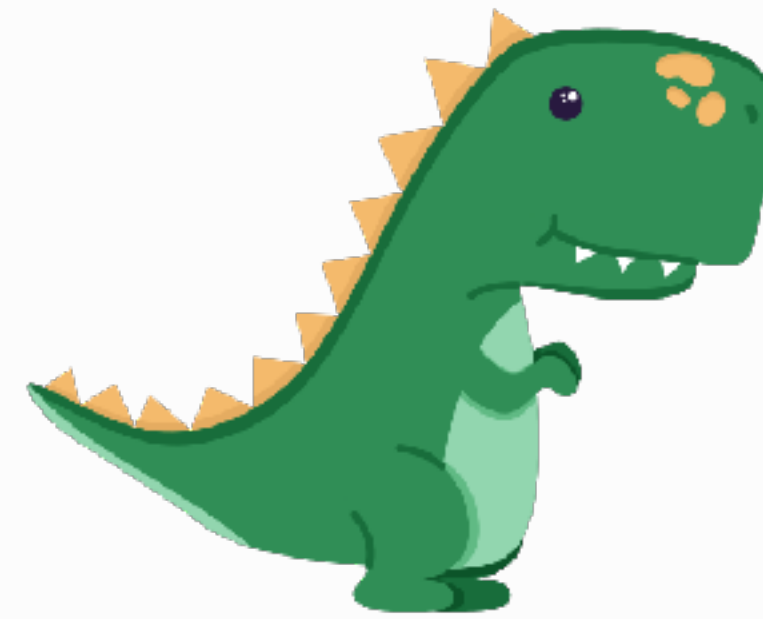


Résultats

- ✓ Des tests utilisateurs positifs
- ✓ Le budget validé



LES COMBINER



REX

Banque

LES COMBINER



06.

Exemples concrets

EXEMPLES CONCRETS



Je veux écrire un livre



- Un livre c'est long à écrire
- Il faut avoir l'argent pour prendre le temps de l'écrire
- Il faut trouver un éditeur
- Il faut trouver son public

EXEMPLES CONCRETS



Je veux écrire un livre



Mes listes

PRETOTYPE
Dérisez vos projets tech!

18,90 € ou 17,96 €
-5% avec le retrait en magasin

[Voir le produit](#)

[Précommander](#)

Type	Essai	✔ Article en précommande disponible à partir du 8 janvier 2025
Format	broché	📍 En précommande en magasin
Editeur		
Parution	08/01/2025	

EXEMPLES CONCRETS



Je veux créer une formation



- Du temps de préparation
- Il faut avoir l'argent pour prendre le temps de la construire
- Il faut trouver son public

EXEMPLES CONCRETS



Je veux créer une formation

A screenshot of a Facebook post. At the top, there's a profile picture of a purple square, a name that's been redacted with a black bar, and a '+ Suivre' button. Below that, it says '554 abonnés' and '4 mois'. The main text of the post says 'Pré-inscrivez-vous et bénéficiez de -20% sur la formation : [s'inscrire](#)'. The main image of the post has a purple background. On the left, it says '90%' in a white box, followed by 'Des startups échouent au démarrage' in a black box. Below that, it says 'Dérisez vos projets' and 'Formez-vous au Pretotype' in a white box. On the right side of the image is an illustration of a woman with curly hair, wearing a yellow sweater, holding a white envelope. At the bottom of the post, there are 5 likes and a row of interaction buttons: 'J'aime', 'Commenter', 'Republier', and 'Envoyer'.

EXEMPLES CONCRETS



Je veux lancer un nouveau produit

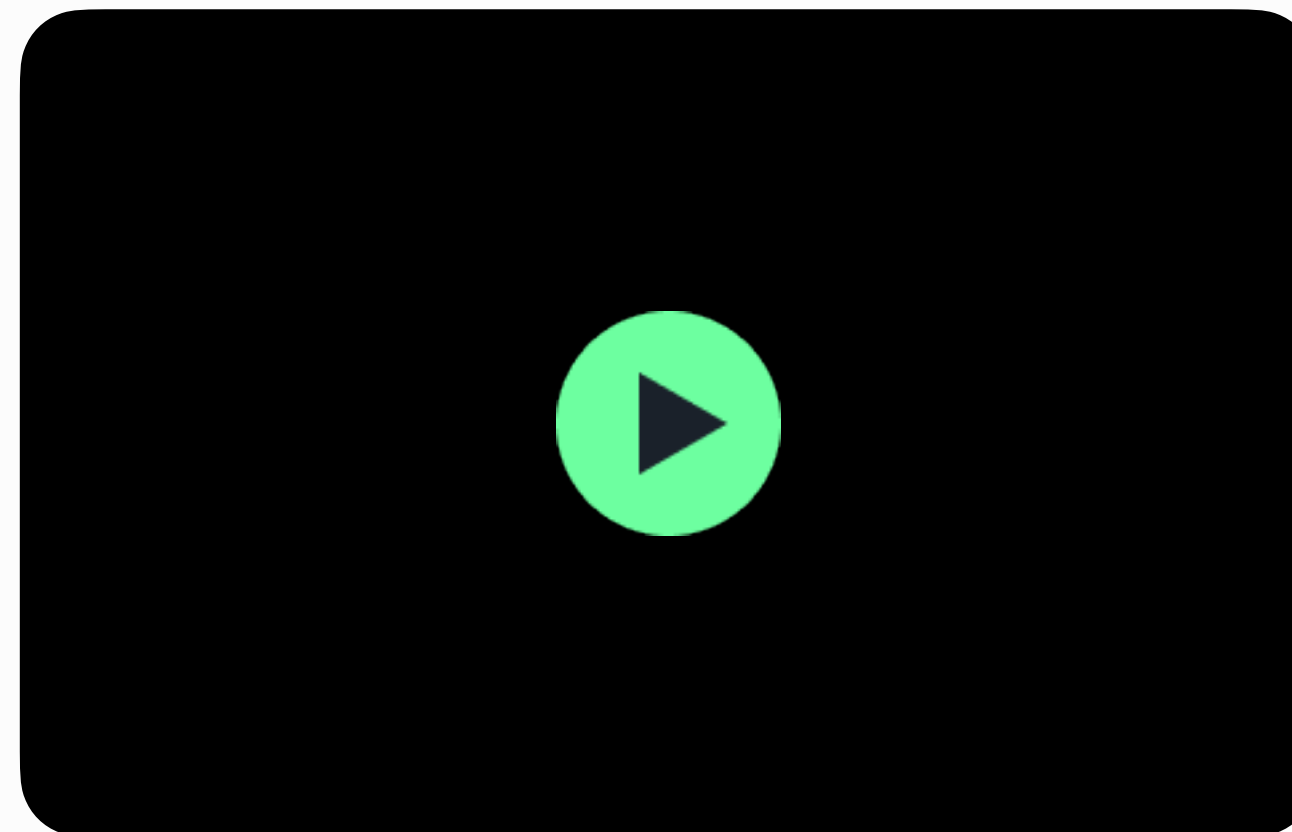


- Temps
- Argent
- Investissement
- Energie
- Utilisateurices

EXEMPLES CONCRETS



Je veux lancer un nouveau produit



EXEMPLES CONCRETS

QUICK REFERENCE: Basic Prototyping Techniques

MS&E 277 / Fall 2016
 Tina Seelig/Alberto Savoia

Name	Description	Example	
Fake Door	Test the Initial Level of Interest (ILI) in a yet-to-be-developed product or service by creating artifacts that suggest that the product exists and it's available to see if people would buy it.	Would anyone order McSpaghetti at a McDonalds? Don't cook a single strand of pasta! Put McSpaghetti on the menu (either in a store or online if applicable) and see if anybody orders it. If someone orders it, say that it's not currently available, apologize and offer them a free burger instead.	
Facade	Test the Initial Level of Interest (ILI) in an existing but not yet broadly available/scalable product or service by creating artifacts that suggest greater availability for scale.	Would people buy used cars online (in late 90s)? Bill Gross bought some ads in a newspaper advertising CarsDirect , a new way to buy cars online. He had no car inventory, but created a simple website to see if people would actually go for it. When people clicked on a "buy" button, he bought the car at retail and delivered it to the customer. Over a week-end he sold a few cars. He lost money on every transaction but validated the business model for his idea.	
Pinechloe	Create a non-operational version of your product and use your imagination to pretend that it actually works to see if and/or how you would use it.	Jeff Hawkins created a wooden version of the Palm Pilot to test two key hypotheses: 1) Would I carry something with this form factor (i.e. pocket-sized) around? 2) What would I use it for? He learned that the form factor was just right and that he would use it primarily for calendar, address book and simple note taking.	
Mechanical Turk	Before making a major investment in designing and building a complex mechanism or back-end, consider using human skills to simulate the desired outcome.	IDM tested if and how people would interact with a speech-to-text computer by simulating the actual hardware and software using a hidden typist. The users were given a microphone and a monitor but no keyboard; when text appeared on the screen they thought that their commands were being processed by a computer, not a person.	
YouTube	Through the "magic of movies" you can make products that don't yet exist; come to life and see how people react to them. Are they intrigued? Interested? Will they sign up to learn more or, better yet, commit to buy?	Google Glass was first introduced to the world via a YouTube video that showed not what the actual glasses looked like, but what the world would look like through the glasses. People who found the vision (pun intended) of Google Glass compelling had an opportunity to sign up and pay \$1,500 to receive an "Explorer Toolkit." This way before producing a single consumer-ready Glass, Google was able to gauge Initial Level of Interest (ILI) and gain other valuable feedback.	
Provincial	Before committing to launch a new product or service formally and publicly on a large scale, test it in a smaller, more private and informal context to see if people are interested in it.	BestBuy pitched a tent in one of their store parking lots and advertised locally for a new service (tentatively named NextPlay) to see if people would be interested in swapping old electronic gear in exchange for store coupons. It worked, and the service is now available in all stores (and not in tents!)	
One-night Stand	Offer a prototype version of your product or service on a very limited time basis to see if there is any interest; before making any long-term commitments.	Sacrificing their own apartment for one night, Airbnb founders created a simple website in which they offered an alternative to hotel rooms: An air-mattress + simple breakfast for \$80/night (a bargain in San Francisco.) Much to their surprise, 3 people signed up very quickly and they collected \$240 on their first night. Airbnb is now valued at over \$10B!	
Infiltrator	Take advantage of the customer traffic in an existing store (brick-and-mortar or online) to stick an artifact of your idea (it could be a one off, even an empty box) on the shelves to see if people would buy it.	With a used employee shirt bought on eBay to look like an IKEA worker, Upwell Labs' founder sneaked in a few prototypes of his new product into an IKEA store and put them on display to see if people would buy them. They did! He proved that his new product would sell in a store ... without owning a store.	
Impostor	Use an existing product or service as a starting point for your new product. Most new products or services are not completely new and different from existing ones. Many times there are other products and services that are close enough and, with some work, can be used to impersonate the new product you have in mind.	Tesla's Elon Musk took an existing car (a Lotus roadster) that was close enough to the all-electric roadster he had envisioned, ripped off the internal-combustion engine, put an electric engine in it (along with slightly different body) and drove it around. Now he had an artifact, a really sexy and fast one, to show around. People were obviously interested in the new car; but would anyone be interested enough to buy one? He needed data not opinions. So he asked people who expressed interest if they were interested enough to write him a \$5,000 deposit check to be on the waiting list for one.	

The Right It—Why So Many Ideas Fail and How to Make Sure Yours Succeed

by Alberto Savoia

The official book on prototyping with over 250 pages of tools, techniques, tactics, and examples to help you make sure that you are building **The Right It** before you built **It** right.

Buy The Right It at:

Amazon
Barnes & Noble
iBooks
Apple Books
and most bookstores

Sources : Albertosavoia.com

07.

Conclusion

CONCLUSION





Merci pour votre attention !



Tester pour dérisquer avec le **pretotyping** et le **prototyping**

📍 Stratégie & Conception

90 %

Des startups échouent
au démarrage

42 %

A cause d'une
mauvaise lecture de
la demande du
marché

PRETOTYPE

- ✓ Mesure l'appétence du marché
- ✓ Mesurer le taux d'engagement
- ✓ L'utilisatrice ne sait pas que c'est faux

➔ Turc mécanique, Pinocchio, MVP, Provincial, Fausse porte, Prétendreavoir, Reétiquettes

PROTOTYPE

- ✓ Tester auprès des utilisatrices
- ✓ Vérifier le besoin et la compréhension
- ✓ Dérisquer le développement

➔ Image fixe, maquettes interactives, version no-code

Design sprint
thesprintbook.com

PRETOTYPE

PROTOTYPE

REX

➔ Dérisquer l'investissement

- Créer un écosystème de prototypes avec différents niveaux d'engagement
- Avoir les bonnes équipes et les bons accès
- Des tests utilisateurs sur un parcours interactif

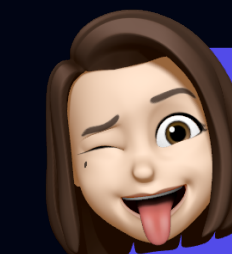
= Tests utilisateurs positifs et budget validé

the right **it**

Why So Many Ideas Fail
and How to Make Sure
Yours Succeed

Alberto Savoia
Former Director of Engineering and
Innovation Agator at Google

pretotyping.org



Noémie RIVIÈRE