

# De l'idée à ton produit en ligne

## — le plan en 7 étapes

Le chemin complet pour lancer un vrai produit en solo, l'IA en copilote — avec, pour chaque étape : l'action, l'exemple, le piège, le critère de validation, et un prompt prêt à coller.

**Comment utiliser ce plan :** une étape = une session de 45-60 minutes. Pas plus. Tu n'as pas besoin d'un week-end libre — tu as besoin de 7 sessions honnêtes. Fais-les dans l'ordre : chaque étape produit l'ingrédient de la suivante.

### ÉTAPE 1

#### Choisis UN problème, pas une idée géniale

**L'action :** écris en une phrase « *[qui]* galère à *[quoi]* ». Puis va lire 5 discussions réelles (Reddit, groupes Facebook, avis d'apps concurrentes, forums métier) où des gens s'en plaignent avec leurs mots. Copie 3 phrases exactes.

**Exemple :** « Les gérants de salle de sport galèrent à suivre les présences et les abonnements sur Excel. » C'est ennuyeux, précis, et des gens paient déjà pour le résoudre — exactement ce qu'on cherche.

**Le piège :** l'idée « géniale » dont personne ne souffre. Si tu ne trouves aucune plainte réelle en 30 minutes, ce n'est pas un problème — c'est une envie de créateur.

**Validé si :** tu peux citer 3 phrases exactes de personnes réelles qui décrivent cette galère.

#### PROMPT À COLLER DANS TON IA

Voici des extraits de discussions à propos de [ton sujet] : [colle tes extraits].  
Liste les douleurs récurrentes, classe-les par intensité (agacement / perte d'argent / perte de temps), et formule chacune en une phrase « *[qui]* galère à *[quoi]* ». Dis-moi laquelle est la plus étroite et la plus payable.

## ÉTAPE 2

### Valide avec de vraies données, avant de coder

**L'action :** vérifie que des gens *cherchent déjà* une solution. Deux signaux suffisent : le volume de recherche des mots-clés du problème, et l'existence de concurrents qui *facturent* (regarde leurs prix, leurs avis, leurs manques dans les avis 2-3 étoiles).

**Exemple :** « logiciel suivi salle de sport » a du volume + 4 concurrents entre 29 et 99 €/mois → marché prouvé. Les avis négatifs des concurrents = ta liste de fonctionnalités v1.

**Le piège :** « il n'y a aucun concurrent, l'idée est libre !  
» Un marché sans concurrent est presque toujours un marché sans argent.

**Validé si :** au moins 1 concurrent facture réellement  
ET des recherches mensuelles existent sur le problème.

#### PROMPT À COLLER DANS TON IA

Analyse ces 3 concurrents : [noms/URLs]. Pour chacun : promesse, prix, cible. Puis synthétise les reproches récurrents de leurs avis négatifs que je te colle ici : [avis]. Conclus : quelle est la version plus simple/plus étroite que je pourrais lancer seul en 4 semaines ?

### Le test 48 h (l'étape que tout le monde saute)

Avant de construire quoi que ce soit : une page d'un seul écran — la promesse en une phrase, 3 bénéfices, un bouton « Ça m'intéresse » qui capture l'email. Envoie-la à 10-20 personnes qui vivent le problème (les groupes de l'étape 1).

**Signal d'achat :** ≥ 3 emails laissés sur 20 vues, ou 1 personne qui demande « c'est combien ? ». Pas de signal en 48 h → tu viens d'économiser 3 mois. Reformule la promesse ou change de problème, et refais le test. Couper tôt n'est pas un échec — c'est la compétence n°1 du builder solo.

### ÉTAPE 3

## Dessine le MVP brutal : le seul écran qui compte

**L'action :** sur une feuille, dessine UN écran : ce que l'utilisateur entre → ce qu'il obtient. Puis écris la liste « PAS en v1 » : comptes utilisateurs élaborés, dashboard, réglages, mode sombre, app mobile... tout ça attend.

**Exemple :** v1 du logiciel de salle : une liste de membres + un bouton « présent aujourd'hui » + un compteur de séances restantes. C'est tout. Ça remplace déjà Excel.

**Le piège :** « tant qu'à faire, j'ajoute... ». Chaque fonctionnalité de plus repousse ta mise en ligne de plusieurs jours et n'ajoute aucun signal de validation.

**Validé si :** tu peux décrire ta v1 en une phrase et la dessiner sur UNE feuille.

#### PROMPT À COLLER DANS TON IA

Voici mon problème validé : [phrase de l'étape 1]. Propose le MVP le plus brutal possible : UN écran, une entrée, un résultat. Puis liste ce que je serais tenté d'ajouter et que je dois refuser en v1, avec pour chaque item la raison du refus.

### ÉTAPE 4

## Construis avec l'IA en copilote — sans te noyer

**L'action :** écris d'abord une mini-spec (10 lignes : ce que fait l'app, l'écran, les données). Puis la boucle : **spec** → **l'IA génère** → **tu testes** → **tu corriges**. Petites étapes : une fonctionnalité à la fois, tu testes à chaque fois. Une base de code unique (web d'abord, c'est le plus simple à mettre en ligne).

**La règle d'or :** tu n'écris presque pas de code, mais tu ne colles jamais un bloc que tu ne comprends pas dans les grandes lignes. L'IA exécute, TOI tu décides — c'est ton jugement qui fait le produit.

**Le piège :** demander « fais-moi une app complète » d'un coup. Tu obtiens 3 000 lignes que personne ne comprend, et tu abandonnes au premier bug.

**Validé si :** une version qui tourne sur ton écran à la fin de la semaine — moche mais fonctionnelle.

#### PROMPT À COLLER DANS TON IA

Tu es mon pair-programmeur. Voici la spec de mon MVP : [ta spec de 10 lignes]. On avance par étapes de 30 minutes maximum : propose la première étape (la plus petite qui produise quelque chose de testable), génère uniquement son code, et explique-moi en 3 phrases ce que tu as fait. On ne passe à la suite que quand j'ai testé.

## ÉTAPE 5

### Mets en ligne + branche le paiement

**L'action** : une landing simple — la promesse (le bénéfice, pas la technique), une preuve (capture d'écran du produit), un prix, un bouton Stripe. Héberge sur une plateforme simple. En ligne imparfait bat parfait-dans-un-dossier, tous les jours.

**L'ordre qui marche** : page qui explique → paiement qui encaisse → livraison automatique (même un simple email de bienvenue au début).

**Le piège** : attendre que « ce soit prêt ». Le produit de l'étape 4 EST prêt pour ses 5 premiers utilisateurs.

**Validé si** : un inconnu peut te trouver, comprendre, et te payer sans que tu interviennes.



#### PROMPT À COLLER DANS TON IA

Écris la landing de mon produit : [promesse en 1 phrase, cible, prix]. Structure : titre orienté résultat, 3 bénéfices concrets (pas de jargon), 1 objection traitée, appel à l'action. Ton direct, tutoiement, zéro superlatif creux.

## ÉTAPE 6

### Automatise le répétitif

**L'action** : note pendant 3 jours tout ce que tu fais à la main (emails de bienvenue, relances, questions récurrentes, exports). Automatise d'abord ce qui revient chaque jour, avec l'IA en copilote — c'est du code comme un autre.

**Le piège** : automatiser AVANT d'avoir des utilisateurs. Tu optimises un flux qui n'existe pas encore.

**Validé si** : ton produit vit avec 10 minutes de ton attention par jour.

## ÉTAPE 7

### Trouve tes premiers clients — sans devenir commercial

**L'action** : retourne exactement là où tu as trouvé les plaintes de l'étape 1, et montre le **résultat** (avant/après, capture, mini-démo de 30 secondes) — pas le produit. Réponds aux gens qui décrivent le problème. Propose. Compte les « oui ».

**Exemple** : « Tu parlais de tes présences sur Excel — j'ai construit un truc qui fait ça en 2 clics, regarde : [lien]. » C'est tout. Pas de pitch, pas de tunnel à 12 emails.

**Le piège** : acheter de la pub avant d'avoir vendu une seule fois à la main. La pub amplifie ce qui marche — elle ne crée pas la demande.

**Validé si** : UN inconnu (pas ton cousin) a payé. À partir de là, tout le reste est de l'itération.

## ✅ La checklist récap

- ☐ Un problème formulé en « [qui] galère à [quoi] » + 3 citations réelles
- ☐ Volume de recherche vérifié + 1 concurrent qui facture
- ☐ Test 48 h : un signal d'achat obtenu (ou coupé sans regret)
- ☐ MVP dessiné sur une feuille + liste « PAS en v1 »
- ☐ Version qui tourne sur ton écran (boucle IA par petites étapes)
- ☐ En ligne : landing + Stripe + livraison automatique
- ☐ Le répétitif automatisé (10 min/jour max)
- ☐ Premier « oui » d'un inconnu

## 💀 Les 3 erreurs qui tuent 90 % des projets solo

- **Construire avant de valider.** 3 mois de code pour découvrir que personne n'en veut. L'ordre du plan existe pour ça.
- **La v1 trop grosse.** Chaque « tant qu'à faire » éloigne la mise en ligne — et c'est la mise en ligne qui apprend, pas le code.
- **Abandonner au premier silence.** Zéro vente la première semaine est la norme, pas un verdict. Le verdict, c'est le test 48 h — et lui, tu l'as déjà passé.

### Tu veux faire ce chemin accompagné, jusqu'au produit en ligne ?

C'est exactement le programme de la cohorte fondatrice « Démarre avec le Code » — le geste complet, 4-5 h par semaine, avec mes outils inclus. Elle démarre le **20 août** et il y a **12 places**, parce que je suis chaque projet moi-même.

→ [demar.re/avec-le-code](https://demar.re/avec-le-code)