

# Comment notre communauté nous a-t-elle aidé à créer notre application ?

*Comment développer une application de l'idée aux stores ? Retour d'expérience de la startup crème de la crème, dédiée à la communauté des freelances.*

Temps de lecture : minute

---

10 décembre 2018

99 157 heures. C'est le nombre d'heures que nous allons passer à travailler, tout au long de notre vie. 51% des salariés sont stressés, fatigués ou s'ennuient au travail. Le freelancing est une alternative sérieuse pour reprendre le contrôle de sa vie professionnelle, en brisant le statu quo. C'est exactement ce pour quoi nous avons créé crème de la crème.

À ce propos, nous nous sommes toujours questionnés sur la façon dont les freelances voyaient l'évolution de leur activité. Notre plateforme leur permet, certes, de trouver de nombreuses opportunités sur des missions ambitieuses en Tech, Marketing et Produit. Mais nous voulions pousser la réflexion encore plus loin pour faciliter la vie des freelances de notre communauté et améliorer la mise en relation avec leurs futurs clients.

Comment apporter à chacun des solutions concrètes pour répondre aux frustrations liées à leur statut ?

La solution la plus simple aurait été de développer une toute nouvelle version responsive de notre plateforme pour faciliter les échanges sur mobile. Sur le long terme, ça ne marche pas. Nous voulions créer une

application pour les freelances, pensée par des freelances.

## De l'idée au lancement de notre app : les étapes clés

Nous n'avons pas réfléchi, pensé, designé et développé cette app, tout seuls dans notre coin. En fin d'année dernière, nous avons demandé à notre communauté leur liste au père Noël. C'est en écoutant et en prenant les retours de nos freelances que nous priorisons aussi le développement de nouveaux projets. Et comme souvent, les meilleures idées viennent de nos utilisateurs : les freelances.



C'est l'heure de faire votre liste de Noël ! Comment pourrions-nous faire de Crème de la Crème votre plateforme idéale ? ( améliorations, nouvelles fonctionnalités, ...)

32 Ideas [All Statuses](#) [Top ideas](#)

**47**  
[want](#) **Une application cdlc**  
 + 0 comments

Cette liste était complètement libre. L'app était le tout premier besoin remonté !

Dès le départ, nous avons pensé cette application pour qu'elle puisse répondre à trois objectifs très clairs :

- Travailler tout en étant mobile. Être freelance, c'est aussi avoir la liberté de se déplacer et de voyager tout en étant réactif grâce à son smartphone.
- Ne pas être une simple copie de notre plateforme desktop. Nous

voulions pousser l'usage mobile à son maximum.

- Permettre à tous les freelances de reprendre le contrôle de leur temps. Ils gagnent du temps. Leurs clients aussi.

## Trois focus groups et deux prototypes plus tard

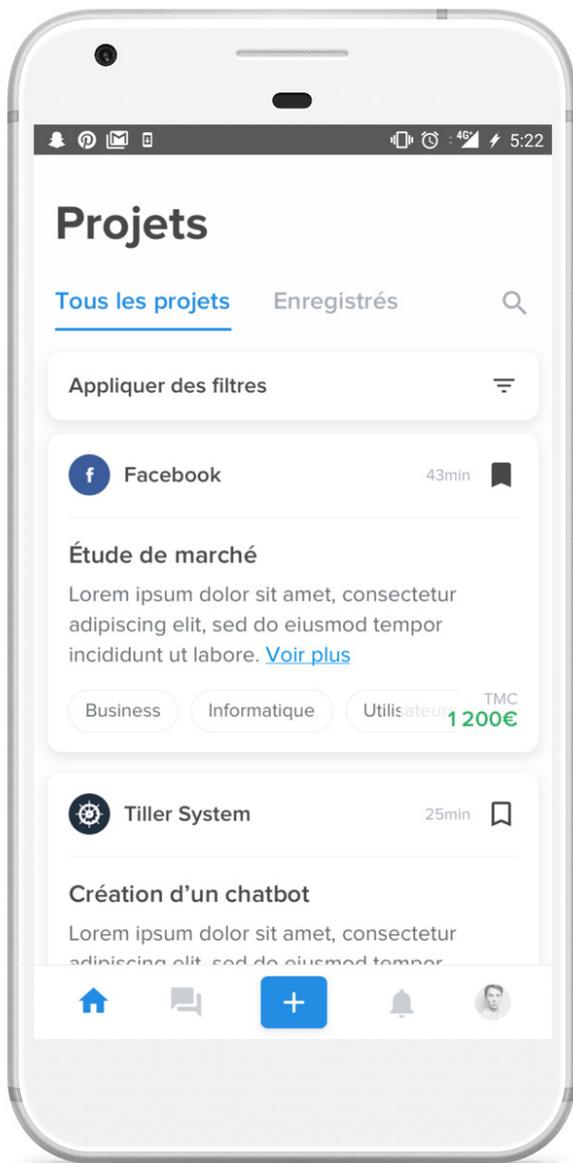
Depuis que Crème existe, nous organisons une fois par mois des sessions d'échanges avec notre communauté sur des sujets variés : vie en freelance, fonctionnement et commission des plateformes, concurrence entre freelances, les évolutions des métiers dans les prochaines années, etc.

Il y a quelques mois, ces échanges privilégiés nous permettent de récolter nos premiers insights sur l'application parfaite.

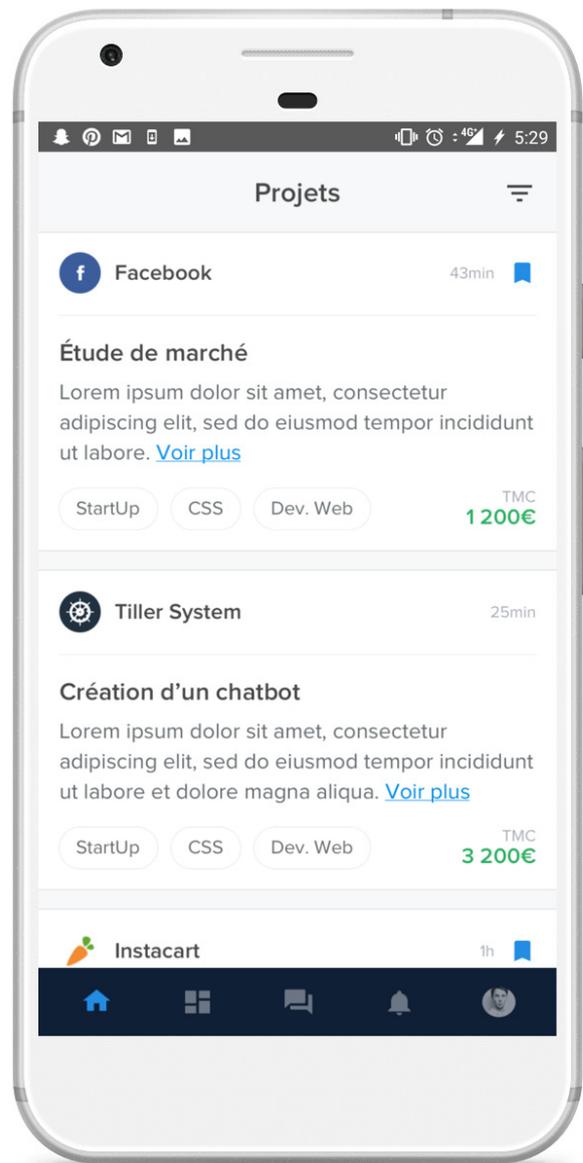
Ce projet devient alors un de nos axes de développement pour l'équipe Tech et Produit.

## Analyse de nos priorités puis roadmap de création, et c'est parti !

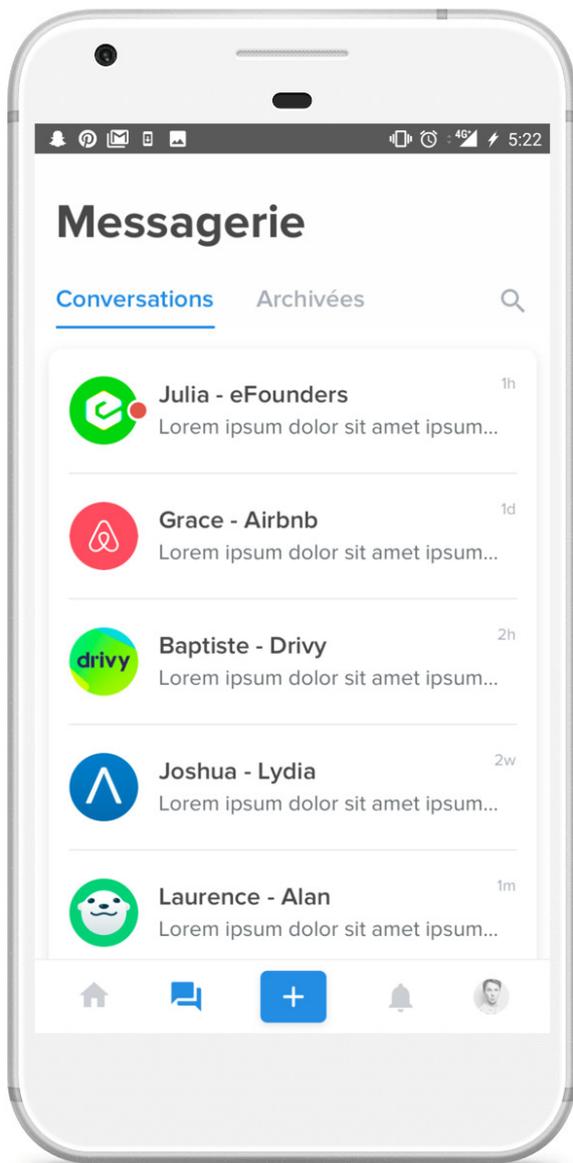
Quelques semaines après, nous sortions deux prototypes "early stage" pour confronter deux solutions que nous avons imaginé pour répondre aux besoins identifiés par nos utilisateurs.



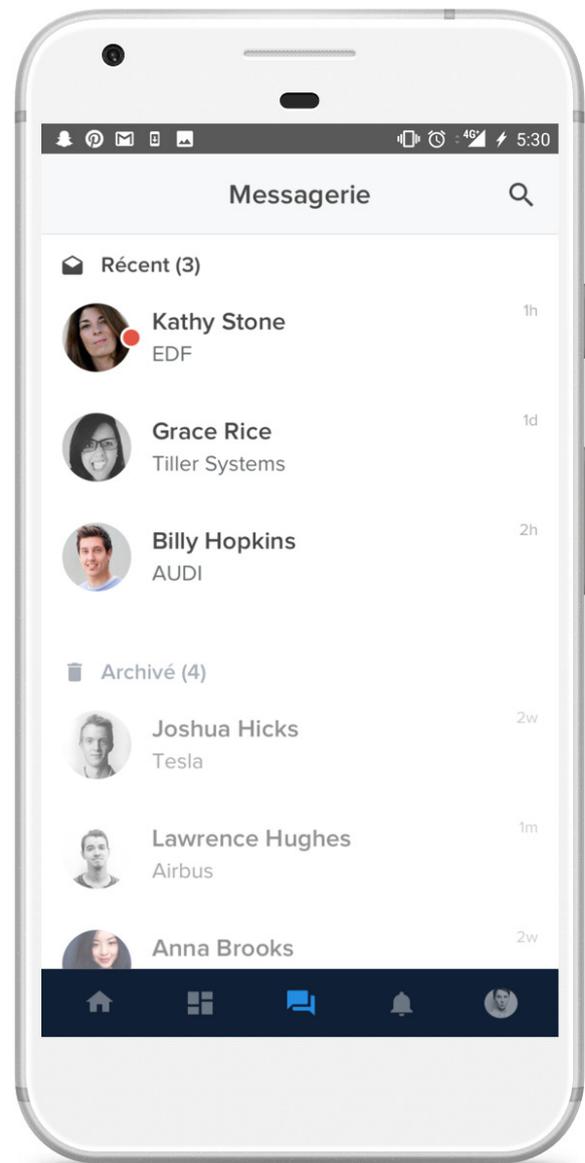
**Prototype A**



**Prototype B**



**Prototype A**



**Prototype B**

Le prototype A est très axé sur la création de devis. La gestion de projet et le pilotage de son activité ne sont alors pas mis en avant.

Le prototype B est à l'inverse. L'aperçu de son activité de freelance est accessible dès l'écran d'accueil (menu en bas).

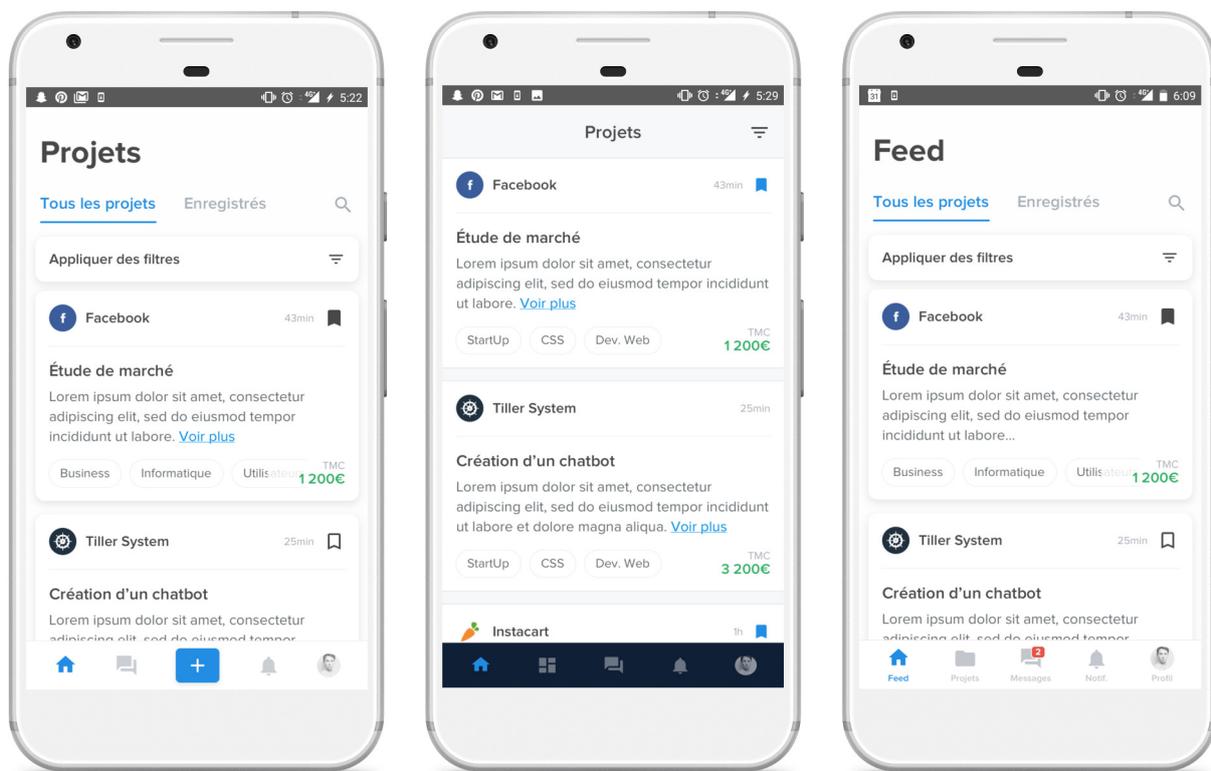
Nous avons confronté ces deux premières versions à une trentaine de freelances. Et les retours sont très clairs.

- Meilleur design du prototype A
- Parcours utilisateur plus clair du prototype B.

## Des dizaines de retours à prendre en compte

Nous prenons donc tous les retours pour intégrer cette nouvelle logique des éléments entre eux. On se rend également compte que la création de devis via l'application n'est pas indispensable. Préparer un devis sur son téléphone n'est simplement pas une priorité pour les freelances.

Deux semaines viennent de passer et nous voici avec une toute nouvelle version de l'application.



**Prototype A**

**Prototype B**

**Prototype final**

Le design est définitivement validé. Il reste encore à repenser la logique

et le parcours utilisateur pour qu'ils soient les plus simples et fluides possibles.

Pour cela, on continue de faire appel à notre belle communauté (merci à eux !) pour récupérer les derniers retours. Adrien, notre UX Research Manager, multiplie les tests utilisateurs pour valider les choix de navigation que nous avons faits.

Nous rentrons alors dans une phase d'itération très rapide pour corriger de petits détails : couleurs, copywriting, gestion des filtres, navigation, etc.

Le projet est lancé depuis maintenant un mois et demi. Nous avons vu jusqu'à maintenant près d'une cinquantaine de freelances en petits groupes, pour prendre le temps d'échanger avec chacun d'eux. C'est primordial dans le développement d'un nouveau produit.

Récemment, Yan Hascoet, fondateur de Chauffeur Privé revenait sur cette vision produit, parfois mal comprise : "Dans la plupart des boîtes où l'un des cofondateurs n'est pas "product", c'est à lui de gérer toute la phase idéation. Dès qu'il y a une idée, on l'envoie en développement. Ce n'est pas le bon process, car on ne sait pas s'il y a un vrai besoin utilisateur."

Échouer vite, pour itérer.

## 200 bêtas testeurs prêts à tester l'app !

Il est temps de confier le projet à notre équipe Tech ! Elliott et Hector sont en charge du projet.

En trois mois, une première version de l'application stable de l'ensemble de l'application est entre nos mains.

Toute l'équipe télécharge ensuite l'application pour partir à la chasse aux

bugs. Cette phase de tests est internalisée pour gagner du temps et présenter une version aboutie à des testeurs externes.

Ces bugs résolus, nous décidons d'ouvrir cette version bêta à des utilisateurs restreints, divisés en deux batches :

- Batch 1 : tous les freelances ayant été impliqués dans le projet.
- Batch 2 : les 150 premiers inscrits sur une liste réservée à notre communauté.

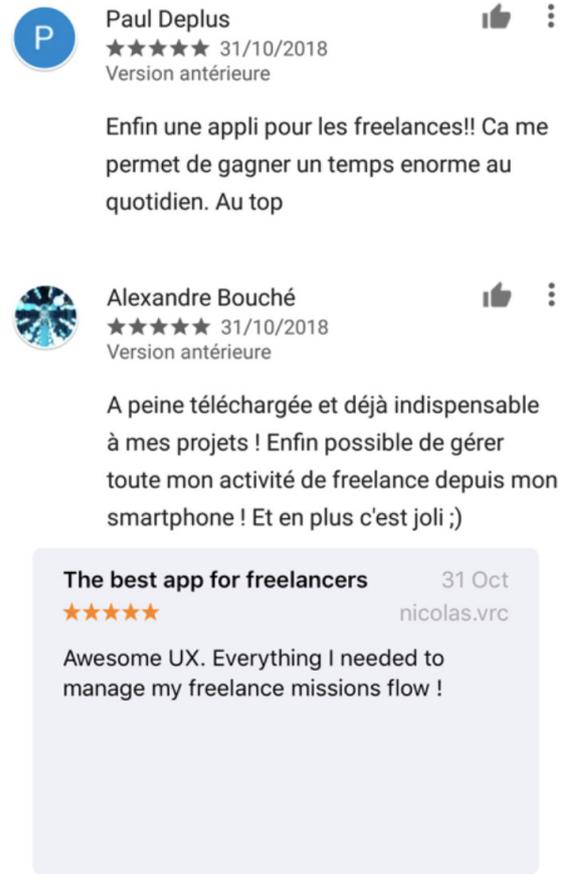
Dans le même temps, nous mettons en place un slack pour mieux communiquer et récupérer les éventuels bugs le plus rapidement possible. Certains channels nous permettent aussi de tenir informé les testeurs des mises à jour et des résolutions de problèmes qu'ils ont pu remonter.

200 freelances ont donc utilisé cette application pendant presque 1 mois.

## Mercredi 31 octobre, lancement officiel de l'application

Notre application est officiellement disponible sur les stores. Nous communiquons exclusivement à tous nos freelances de la communauté via notre groupe Facebook dédié.

Résultat : plus de 800 téléchargements la première semaine ! Et les premiers retours ont été très positifs.



Deux semaines après le lancement, plus d'un tiers des freelances de la communauté utilisent quotidiennement l'application pour trouver de nouvelles missions et échanger avec leurs clients.

## Une app pour freelances, oui. Mais pour quoi faire ?

Aujourd'hui, l'application n'est pas la copie conforme de la plateforme. C'est un choix que nous avons fait dès le début afin de nous concentrer sur les fonctionnalités les plus pertinentes pour une utilisation mobile.

Et si nous devons résumer le contenu de cette application ? Des notifications sont en place et quatre sujets sont maintenant traités.

#1 - la prospection. Vous pouvez trouver et répondre aux missions directement via l'application. Que vous soyez dans les transports, à un arrêt de bus ou en train d'attendre votre plat du jour.

#2 - la messagerie. La messagerie reprend les mêmes codes que la plupart des applications que nous utilisons au quotidien pour faciliter les échanges avec vos clients.

#3 - l'administratif. Nous avons voulu rendre l'administratif sexy ! Cette application a été pensée comme un véritable assistant pour y voir plus clair dans votre activité freelance.

#4 - le suivi des missions. Ce n'est pas toujours évident de s'y retrouver lorsqu'on travaille sur plusieurs projets à la fois. Nous réglons le problème en vous donnant plus de visibilité sur vos missions en cours.

crème de la crème est une startup dédiée à la communauté des freelances. Découvrez leur application.



À lire aussi

Ces entreprises innovantes et heureuses, la recette de crème de la crème

---

Article écrit par Alexis Minchella