

1

Le Mom Test

Valider une idée sans se faire mentir

Client

CONTEXTE

Tu présentes ton idée, tout le monde dit que c'est génial — amis, famille, profs. Mais personne ne sort sa carte bleue.

Les retours bienveillants tuent les projets. Les gens évitent de te faire de la peine.

Être journaliste, pas commercial. Ta mission : comprendre, pas convaincre.

ETAPES

1

Ne parle jamais de ton idée, demande leur vie : « Comment tu gères [problème] aujourd'hui ? »

2

Cherche des faits passés, pas des intentions futures : « Tu as déjà payé pour résoudre ça ? »

3

Écoute les mots qui décrivent la douleur, pas les solutions qu'ils suggèrent.

4

Note verbatim. Si tu reformules, tu biaises.

CRITERES A MAITRISER

Douleur nommée spontanément · Action passée — achat ou workaround · Intensité émotionnelle présente



Stop

Les gens ne voient pas le problème — tu résous un faux problème.



Ajuste

Problème réel mais peu douloureux — monte d'un cran dans la chaîne de valeur.



Continue

Douleur exprimée spontanément, argent ou énergie déjà dépensé.