

PÉRIMÈTRE MVP — AVRIL 2026 — CAS PÉDAGOGIQUE

# Bouch.ee — Ce qu'on construit dans le MVP

Document de cadrage produit dès la phase 1 du Sprint Fondateur. Phrase-nord, user journeys, gains concrets et ordonnancement. Destiné au fondateur, opposable avant tout changement de périmètre.

---

**Rémi Alvado**

Fractional CTO & CPO — Alvado Conseils

remi.alva.do

# Sommaire

## 1. Périmètre MVP

---

# Bouch.ee — Ce qu'on construit dans le MVP

## Ce qu'on vend, en une phrase

*La seule app qui s'adapte à VOTRE cuisine, pas l'inverse — elle écrit la semaine de vos repas en tenant compte de vos allergies, de vos goûts, de votre batch cooking du dimanche, et de vos magasins habituels, pour 5 € par mois et toute la famille.*

Tout ce qui suit est un **moyen d'y arriver**. Les six histoires ci-dessous racontent à quoi ressemble cette promesse quand elle est tenue. La liste qui suit énumère les petits miracles qui la rendent possible — un par un. À la fin, vous regardez l'ordre proposé et vous me dites ce que vous voudriez voir avancer plus vite.

## Six histoires qui décrivent l'expérience

### 1. Marine découvre Bouch.ee un dimanche soir

Marine, 38 ans, trois enfants (9, 12, 15 ans), mange végétarien le midi mais le reste de la famille non. Chaque dimanche soir elle pleure presque devant son agenda et son frigo. Elle tombe sur Bouch.ee via une story Instagram. En 3 minutes elle a créé son foyer — nombre de personnes, allergies d'un enfant au lactose, aversions du mari pour le poisson, style "batch cooking le dimanche, reste frais en semaine", magasins habituels (Grand Frais pour les légumes, Lidl pour le reste, bio au marché samedi). Elle lance la génération. En huit secondes, un menu de sept repas s'affiche — cohérent, réaliste, et elle reconnaît sa famille dedans. Le lundi, elle cuisine le premier plat sans avoir à réfléchir.

### 2. Luc, le conjoint, le mercredi soir à 18h

Luc rentre du travail. Il ne sait pas ce qu'il y a à manger. Il ouvre le lien [bouch.ee/fam/mercier](https://bouch.ee/fam/mercier) que Marine lui a envoyé, sans créer de compte, sans installer l'app. Il voit le plan de la semaine, clique sur le plat du soir — un poulet basquaise — lit la recette en grand, voit qu'il faut 20 minutes, et que Marine a déjà sorti le poulet le matin. Il coche « c'est moi qui cuisine ce soir » pour qu'elle le sache. Il suit les 6 étapes avec le timer intégré. À 19h20, c'est prêt.

### 3. Romain, 15 ans, conteste le menu du jeudi

Romain râle. Le gratin de chou-fleur du jeudi, pas question. Il ouvre le chat Bouch.ee et tape : « *Le jeudi il faut que ce soit rapide j'ai entraîné, et pas du chou-fleur.* ». Bouch.ee lui répond en langage naturel qu'il comprend bien — il propose trois alternatives : une poêlée de gnocchis aux épinards (12 min), un burger de poulet fait maison (20 min), un wrap aux œufs brouillés (8 min). Romain choisit le gnocchi. Bouch.ee met à jour le menu, la liste de courses s'ajuste automatiquement. Marine voit la notification sur l'app, valide d'un clic, et Romain a compris qu'il avait du pouvoir sur la semaine.

### 4. Pietro, à Milan, prépare son dimanche

Pietro habite Milan. Il cuisine lui-même, adore le slow cooking le dimanche pour toute la semaine. Il s'inscrit sur Bouch.ee — tout est en italien, du premier mot à la dernière notification. Il configure son style "batch cooking dimanche, trois gros plats qui tiennent toute la semaine". Samedi matin, son menu est prêt : une sauce tomate slow-cooked pour trois plats, un osso buco dominical, des gnocchis à congeler. La liste de courses est rangée par magasin, avec la Esselunga et le marché local distingués. Il n'a pas eu besoin d'apprendre une seule interaction nouvelle.

### 5. Sophie, diététicienne libérale à Lyon, regarde de loin

Sophie s'occupe de 40 patients avec contraintes alimentaires sérieuses — diabète, maladie cœliaque, insuffisance rénale. Elle est dans la waitlist de Bouch.ee depuis trois semaines. Ce qu'elle attend : un espace où elle pourrait paramétrer les contraintes médicales de ses patients et leur envoyer l'app préconfigurée. Ce module arrivera après le MVP — mais Sophie teste déjà la version grand public pour son usage perso et confirme qu'elle signera le pilote dès qu'il sort.

### 6. Chloé découvre Bouch.ee via la page famille d'une copine

Chloé reçoit le lien `bouch.ee/fam/dupont` par SMS de sa meilleure amie : « *Regarde ce qu'on mange cette semaine, c'est leur app qui fait ça.* ». Chloé clique. Elle voit le menu d'une famille qu'elle connaît, clique sur une recette, la trouve jolie, lit le footer « *Envie d'un menu perso pour votre famille ? Essayez Bouch.ee 14 jours gratuits* ». Elle arrive sur la landing avec un tracking source=famille-share. Elle s'inscrit. L'acquisition organique d'une nouvelle cliente vient de se faire sans un centime en pub.

---

## Les gains qu'on va livrer, un à un

---

### 🌟 Gain 1 — Le menu de la semaine arrive sans effort

**Avant** : chaque dimanche soir, on ouvre des onglets Marmite, Jow, HelloFresh ; on hésite ; on finit par commander une pizza.

**Après** : tous les samedis à 8h, le menu de la semaine est prêt, généré automatiquement selon le profil du foyer. Il suffit d'ouvrir l'app pour le voir.

**Pour Bouch.ee** : c'est la promesse centrale du produit. Taux de rétention semaine sur semaine se joue ici.

### 🥗 Gain 2 — Les contraintes de chacun sont respectées sans effort

**Avant** : Marine doit retenir que le petit est allergique au lactose et que le mari déteste le poisson ; elle finit par cuisiner deux menus en parallèle le jeudi soir.

**Après** : à l'inscription, on indique les allergies, régimes, aversions de chaque membre. Chaque plat proposé respecte 100% des contraintes. Double vérification IA + règles dures — sur les allergies, jamais de prise de risque.

**Pour Bouch.ee** : c'est la condition de crédibilité pour les foyers avec enfants ou contraintes médicales — notre segment le plus fidèle.

### 👍 Gain 3 — On dit "non merci" en un swipe

**Avant** : on regarde le menu généré, on râle intérieurement sur deux plats, on finit par tout refaire à la main.

**Après** : chaque plat se valide ou se rejette d'un swipe. Rejet → alternative en 5 secondes. Pas besoin de régénérer toute la semaine pour un seul plat qui ne passe pas.

**Pour Bouch.ee** : c'est la différence entre "IA qui impose" et "IA qui propose". Nos rejets sont de la donnée d'apprentissage.

### 💬 Gain 4 — On affine en parlant, comme avec un chef à domicile

**Avant** : quand le menu ne convient pas à une contrainte précise (« *le mercredi il faut que ce soit rapide* »), on doit tout refaire soi-même.

**Après** : on ouvre le chat Bouch.ee, on dit ce qu'on veut en langage naturel, l'app comprend et ajuste — menu recalculé, liste de courses recalculée.

**Pour Bouch.ee** : c'est ce qui transforme un générateur en un assistant personnel. C'est aussi ce qu'aucun concurrent ne fait.

### 🛒 Gain 5 — La liste de courses est prête, rangée par magasin

**Avant** : on fait sa liste à la main en croisant sept recettes, on oublie toujours un ingrédient.

**Après** : la liste se génère automatiquement depuis le menu, et elle est **rangée par magasin** selon où on fait ses courses habituellement. Drive pour les basiques, Grand Frais pour les légumes, marché samedi pour le bio — chacun sa colonne.

**Pour Bouch.ee** : l'effet wahou immédiat. C'est le gain qu'on voit raconté en story Instagram.

### **Gain 6 — La recette est en grand dans la cuisine**

**Avant** : on bidouille son téléphone en cuisinant, on n'ose pas le toucher avec les mains sales, on perd le fil des étapes.

**Après** : dans la cuisine, l'app bascule en **mode cuisson** — gros texte, une étape à la fois, timer intégré, portions ajustables au nombre de mangeurs présents. On peut cuisiner sans lâcher son couteau.

**Pour Bouch.ee** : c'est l'engagement qui transforme un abonné en fidèle.

### **Gain 7 — Toute la famille voit le menu, sans créer de compte**

**Avant** : la maman/le papa planifie tout, les autres découvrent au dernier moment.

**Après** : une URL publique `bouch.ee/fam/nom` que tout le monde peut ouvrir sans installer l'app. Le conjoint la consulte sur son téléphone en rentrant du boulot. L'ado y réagit et dit "je cuisine ce soir". La belle-mère y jette un œil sans friction.

**Pour Bouch.ee** : c'est notre **boucle virale**. Chaque page famille consultée = un point de contact nouveau avec une personne qu'on peut convertir.

### **Gain 8 — Disponible en 6 langues dès le jour 1**

**Avant** : les apps cuisine sont soit franco-centrées soit anglo. Un couple français qui a déménagé en Italie doit choisir sa fracture.

**Après** : Bouch.ee parle français, anglais, italien, espagnol, allemand, néerlandais. Les recettes s'adaptent aux produits disponibles dans le pays de l'utilisateur.

**Pour Bouch.ee** : c'est le multiplicateur de marché adressable. Europe de l'Ouest = 7x la France.

### **Gain 9 — On démarre le lundi sans le stress du dimanche**

**Avant** : chaque dimanche soir est un moment de charge mentale.

**Après** : samedi 8h, le menu est là. On a toute la journée pour réagir, faire les courses, préparer le batch du dimanche sans urgence.

**Pour Bouch.ee** : c'est la promesse émotionnelle — la vraie valeur, c'est la charge mentale en moins.

### **Gain 10 — Paiement simple, annulable, 14 jours gratuits**

**Avant** : les apps d'abonnement t'embarquent dans des engagements opaques, deux clics pour s'inscrire, sept pour se désabonner.

**Après** : 14 jours gratuits, 5 €/mois ensuite pour tout le foyer, annulable en un clic depuis les paramètres, facture claire chaque mois, RGPD par défaut.

**Pour Bouch.ee** : c'est notre argument commercial. On gagne sur la confiance, pas sur le piège.

### **Gain 11 — Bouch.ee apprend de nous**

**Avant** : à la 10ème semaine, l'app te propose encore les mêmes recettes qu'à la 1<sup>re</sup>. Elle n'a rien appris.

**Après** : chaque like, chaque rejet, chaque plat marqué "cuisiné et super" nourrit le moteur. Au bout de 6 semaines, les menus proposés nous ressemblent vraiment.

**Pour Bouch.ee** : c'est notre défensibilité long terme. Plus un foyer reste, plus notre produit devient difficile à quitter.

### **Gain 12 — Les données du foyer restent chez nous, en Europe**

**Avant** : la plupart des apps cuisine renvoient toutes vos données chez des géants américains ou revendent vos habitudes aux marques.

**Après** : tout est hébergé chez OVH et Scaleway en France, jamais sorti d'Europe, RGPD par défaut, suppression totale de compte en 1 clic.

**Pour Bouch.ee** : c'est un différenciant de vente auprès des parents alertés. C'est aussi une brique structurante pour le marché B2B à venir (prescripteurs santé).

### **Gain 13 — Accompagnement nutritionnel personnalisé (prévu après le MVP)**

**Avant** : les foyers qui ont des besoins médicaux (diabète, grossesse, maladie cœliaque) doivent combiner Bouch.ee avec un suivi diététicien externe.

**Après** : un profil nutritionnel propre à un membre (enfant en croissance, adulte en surpoids, grossesse) peut être ajouté. Le moteur génère des menus qui respectent les apports cibles (calories, protéines, micronutriments).

**Pour Bouch.ee** : c'est l'upgrade premium — 12 €/mois — et la passerelle naturelle vers le B2B via les prescripteurs santé.

#### **Gain 14 — Espace prescripteur pour diététicien·ne·s (prévu après le MVP)**

**Avant** : Sophie doit envoyer à chaque patient un document Excel avec ses recommandations, qu'il doit traduire en menus lui-même.

**Après** : Sophie a un espace pro où elle paramètre les contraintes de chaque patient, active leur accès Bouch.ee Premium, et voit mensuellement le taux d'adhésion aux recommandations. Ses patients utilisent Bouch.ee grand public avec leurs contraintes pré-câblées.

**Pour Bouch.ee** : c'est le canal B2B qui nous donne un pied dans la santé et un circuit de prescription.

---

## **L'ordre dans lequel je propose de les livrer**

---

Fondations invisibles (stack tech, CI, déploiement)

|

▼

Gain 1 – Le menu de la semaine arrive sans effort

Gain 2 – Contraintes de chacun respectées

Gain 9 – On démarre le lundi sans stress du dimanche

|

▼

Gain 3 – On dit non merci en un swipe

Gain 4 – On affine en parlant

Gain 11 – Bouch.ee apprend de nous

|

▼

Gain 5 – Liste de courses rangée par magasin

Gain 6 – Recette en grand dans la cuisine

|

▼

Gain 7 – Toute la famille voit le menu

Gain 8 – Six langues dès le jour 1

Gain 10 – Paiement simple

Gain 12 – Données en Europe

|

===== fin du MVP =====

|

▼

Gain 13 – Accompagnement nutritionnel

Gain 14 – Espace prescripteur pour diététicien·ne·s

### Ma logique :

- Les gains 1, 2, 9 forment la **promesse centrale** — l'app génère un menu viable pour votre famille spécifique. Sans eux, rien d'autre n'a de sens.
- Les gains 3, 4, 11 sont le **feedback loop** — l'utilisateur reprend la main sans repartir de zéro. C'est ce qui rend l'IA utilisable et l'engagement durable.
- Les gains 5, 6 sont l'**exécution quotidienne** — ce qui se vit au magasin et en cuisine. Gros effet mémorable.
- Les gains 7, 8, 10, 12 sont les **extensions structurelles** — viralité, marché européen, business model, confiance. Ils transforment un bon produit en une entreprise.
- Les gains 13, 14 sont **post-MVP** — ils ouvrent le B2B et la santé, mais demandent que le grand public soit d'abord solide.

### Ce que je te demande :

1. **Le « north-star »** — la phrase d'accroche te va ? Si tu la formulerais différemment, dis-le, tout en découle.
  2. **L'ordre** — y a-t-il un gain que tu veux avancer ? Un qu'on retarde ou qu'on sort carrément du MVP ?
  3. **Des gains qui manquent ?** J'ai volontairement gardé une liste courte. Si tu sens qu'un angle est sous-représenté, on ajoute.
- 

## Ce qui n'est pas dans le MVP

---

Pour clarifier ce qu'on ne promettra pas dans cette version :

- **La reconnaissance vocale pour la saisie** — saisir ses préférences à la voix plutôt qu'au clavier. Nice to have, pas MVP.
- **La reconnaissance photo du frigo** — prendre une photo pour que l'app propose des recettes. Techniquement possible, mais hors scope — on part du profil, pas du stock.
- **Intégrations tierces** (MyFitnessPal, Yazio, Strava, Apple Santé) — pas dans la V1. Ajoutables plus tard selon demande.
- **Recommandation d'humeur ou de météo** ("il fait froid, tiens une soupe"). Pas prioritaire face à la qualité de la génération de base.
- **Applications natives complètement offline** — nécessite une connexion pour la génération IA. L'affichage du menu de la semaine fonctionne offline une fois chargé.
- **Régimes très spécifiques** (AIP, paléo strict, FODMAP) — on couvre les plus répandus dans la V1, on étend selon la demande.
- **Suggestion par ingrédients déjà au frigo** — même logique que la photo frigo : plus tard.

---

*Je n'ai volontairement mis aucune date ni aucune estimation dans ce document. Les délais se négocieront au fil des retours du marché et des premiers pilotes.*

# À propos de l'auteur

Rémi Alvado est **Fractional CTO & CPO** avec près de 20 ans d'expérience dans l'écosystème Startup et Scale-up. Passé par Yahoo!, Kelkoo, Wizbii et Winter, il accompagne aujourd'hui les dirigeants pour transformer leur Tech et leur Produit en véritables centres de profit.

## Sprint Fondateur

En 2 mois, livraison d'un MVP abouti et d'un monorepo complet (BP, stratégie de financement, deck, PRD) pour confronter le produit au marché et confirmer le product-market fit. Pas un prototype à jeter : un vrai produit sur une vraie stack, transmissible à une équipe technique future.

**Pour qui** — fondateurs non-techniques en phase pré-seed à seed, sans CTO et sans envie de perdre 6 mois à en recruter un.

### Accompagnement CTO

CTO fractionnel pour équipe tech existante : stratégie, architecture, recrutement.

### Création d'équipe tech

Structurer la première équipe : design org, fiches de poste, recrutement.

### Accompagnement Scaling

Passer de 10 à 50+ développeurs sans perdre en vitesse ni en qualité.

## Envie d'en discuter ?

Premier échange pour comprendre votre contexte et voir si on est faits pour travailler ensemble.

**[remi.alva.do/rendez-vous](https://remi.alva.do/rendez-vous)**

[remi.alva.do](https://remi.alva.do) • [linkedin.com/in/remialvado](https://linkedin.com/in/remialvado) • [remi@alva.do](mailto:remi@alva.do)