

# Lean Startup

## Description de la formation

Le Lean Startup est une approche spécifique du démarrage d'une activité économique et du lancement d'un produit. Elle repose sur la vérification de la validité des concepts, l'expérimentation scientifique et le design itératif. Le Lean Startup tend à réduire les cycles de commercialisation des produits, à mesurer régulièrement les progrès réalisés, et à obtenir des retours de la part des utilisateurs. Dans cette optique les entreprises, en particulier les startups, cherchent à concevoir des produits et services qui satisfont au mieux la demande de leurs consommateurs, avec un investissement initial minimal.

Cette formation vous permettra de vous immerger dans le Lean Startup et d'appréhender toutes les étapes et comment établir un MVP.

## Objectifs pédagogiques

- › Identifier les principes du Lean Startup.
- › Comprendre les étapes du Lean Startup.
- › Savoir identifier ses cibles clientes et sa vision.
- › Comprendre le MVP.

## Prérequis

- › Aucun.

## Modalités pédagogiques

- › **Modalité** : Formation réalisée en présentiel ou en distanciel selon la formule retenue.
- › **Méthode** : La formation se déroule entre 50% de théorie et 50% de pratique. Le formateur partage des points théoriques et des cas concrets, lance des discussions et échanges entre les stagiaires et propose des jeux / outils en relation avec le contenu et des mises en pratique.
- › **Support de formation** : Le support de formation utilisé par le formateur est remis au stagiaire à l'issue de la formation.

## Modalités techniques

- › En format présentiel, le formateur dispose d'une présentation (support de formation), d'un vidéoprojecteur (ou TV), de tableaux blancs et de jeux / d'outils pédagogiques.
- › En format présentiel, le stagiaire n'a besoin d'aucun support particulier pour suivre la formation.
- › En format distanciel, le formateur dispose d'une présentation (support de formation), d'une plateforme de visioconférence et d'outils collaboratifs numériques.
- › En format distanciel, le stagiaire aura besoin d'une connexion internet et d'un ordinateur équipé d'une webcam et d'un micro.

## Code

LEA010

## Durée

2 jours (14 heures)

## Nombre de participants

Entre 2 (minimum) et 12 (maximum) participants.

## Profil des stagiaires

Entrepreneurs en startup ou dans n'importe quel autre type de structure souhaitant améliorer l'apprentissage et la rapidité de mise sur le marché. Globalement, toute personne souhaitant en savoir plus sur le Lean Startup.

## Sanction de la formation

Attestation de fin de formation.

## Accessibilité

Accessible pour les personnes en situation de handicap et aménagement possible en fonction du type de handicap (prévenir avant le début de la formation).

## Modalités et délais d'accès

10 jours minimum avant la formation pour une demande de prise en charge.

## Modalités de suivi et d'évaluation

- › Evaluation préalable.
- › Autoévaluation des acquis au cours des exercices et mises en pratiques au cours de la formation.
- › Evaluation de fin de formation sous forme de test (QCM) afin de valider l'acquisition des compétences et des connaissances.
- › Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.
- › Feuille d'émargement signée par le(s) stagiaire(s) et le formateur, par demi-journée de formation.
- › Attestation de fin de formation.

## Intervenant

Romain est **Coach Agile, Lean & Management 3.0 | Coach Professionnel certifié** depuis plusieurs années. Il accompagne à tous les niveaux de l'organisation et est passionné par le développement de l'humain.

<https://www.linkedin.com/in/romainolives/>

## Tarifs

- › Interentreprises : 800,00 € HT
- › Intra-entreprise : sur demande

## Contenu de la formation

### JOUR 01

#### INTRODUCTION

- › Naissance du Lean Startup
- › Les principes
- › Constat : pourquoi tant de start-up échouent-elles ?

#### LEAN CANVAS

- › L'outil Lean Canvas
- › Les composantes

#### VISION

##### Démarrer

- › Le management entrepreneurial
- › Les origines du Lean Startup

##### Définir

- › Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?
- › Qu'est-ce qu'une start-up ?
- › Etude de cas

##### Apprendre

- › La validation des enseignements
- › Le lancement
- › Les échanges avec les clients
- › Faire la différence entre « valeur » et « gaspillage »

##### Expérimenter

- › Penser sur le long terme
- › Expérimenter rapidement

#### PILOTAGE

##### La boucle de feedback

- › Produire – Mesurer – Apprendre

##### Passer à la vitesse supérieure

- › Faire des hypothèses
- › Le *Genchi gembutsu*
- › Eviter les pièges

##### Tester

- › Le Produit Minimum Viable (PMV ou MVP en anglais)

##### Mesurer

- › La gestion analytique de l'innovation
- › Les tests comparatifs A/B
- › Le principe du kanban
- › Le triple A

##### Pivoter (ou persister)

- › Quand et comment pivoter ?
- › Les gammes de pivots

### JOUR 02

#### ACCELERATION

##### Taille de lots

- › Réduire les lots
- › Flux poussé vs tiré

##### Croissance

- › Les origines de la croissance
- › Les 3 types de moteurs de croissance
- › Anticiper l'essoufflement

##### Flexibilité

- › Bâtir une entreprise flexible
- › Les cinq pourquoi vs les cinq blâmes
- › Etude de cas

##### Innovation

- › Rendre le terrain propice à l'innovation de rupture
- › Créer une plateforme d'expérimentation
- › Entretien un portefeuille d'activités

#### CONCLUSION