

## Lean Startup en entreprise

*Mettre en place le Lean Startup pour innover efficacement*

### DESCRIPTION

Le Lean Startup a été imaginé par des startups américains pour s'assurer du succès du produit avant d'investir plus avant. De grandes entreprises ont compris l'intérêt de cette méthode pour limiter les risques sur leurs produits innovants. Au travers de cette formation, vous découvrirez les principes et la démarche du Lean Startup en l'appliquant au travers d'un jeu pédagogique sur une étude de cas.

A l'issue des deux jours, vous serez en mesure d'appliquer cette méthode en prenant en compte les contraintes d'une entreprise.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Décrire et expliquer les principes fondamentaux et les étapes clés de la méthodologie Lean Startup
- Appliquer la méthodologie Lean Startup à un cas pratique
- Évaluer la pertinence et les limites de l'application de la méthodologie Lean Startup dans différents contextes d'entreprise, et formuler des recommandations adaptées

### PUBLIC CIBLE

- Product owner
- Product manager
- Responsable digital
- Responsable innovation
- Responsable marketing

### PRE-REQUIS

Aucun

### METHODE PEDAGOGIQUE

Présentation des concepts et de la démarche.

Mise en pratique au travers du jeu Startopoly – simulation par groupe sur une étude de cas "fil rouge". Questionnement et échanges avec les participants, enrichis de retours d'expérience pratique.

### PROFIL DES INTERVENANTS

#### Stage pratique

Product Discovery

Code :

**AGLSU**

Durée :

**2 jour(s) (14,00 heures)**

Exposés : **25 %**

Cas pratiques : **50 %**

Echanges d'expérience : **25 %**

#### Inter-entreprises :

Prochaines sessions disponibles [sur notre site web](#).

Tarif : 1 740,00 € HT / participant

#### Intra-entreprise :

Tarifs et dates sur demande.

Toutes nos formations sont animées par des consultants-formateurs expérimentés et reconnus par leurs pairs.

## **MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION**

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des ateliers et des mises en pratique. Une évaluation à chaud sur la satisfaction des stagiaires est réalisée systématiquement en fin de session et une attestation de formation est délivrée aux participants mentionnant les objectifs de la formation, la nature, le programme et la durée de l'action de formation ainsi que la formalisation des acquis.

## **PROGRAMME PEDAGOGIQUE DETAILLE**

### **Jour 1**

#### **INTRODUCTION AU LEAN STARTUP**

- Découvrir la promesse du Lean Startup
- Les principes directeurs de la démarche
- Les 3 grandes phases : découverte, validation, croissance

#### **DE L'IDÉE AU BUSINESS MODEL : LE LEAN CANVAS**

- L'outil Lean Canvas pour documenter son modèle d'affaire en une seule page
- Jeu Startopoly : "Commencer par équipe à remplir les cases Client et Problème du Lean Canvas du cas fil rouge"

#### **VALIDER L'INTÉRÊT POUR LE PROBLÈME**

- Les entretiens « découverte » pour identifier des problèmes potentiels
- Les entretiens de validation des problèmes pour converger sur les problèmes prioritaires
- Autres outils : immersion, observation, sondage, groupes, etc.
- Jeu Startopoly : "Définir les hypothèses et conduire un entretien problème sur le cas fil rouge. Pitcher les investisseurs sur les apprentissages pour obtenir des fonds supplémentaires à la poursuite des expérimentations."
- Points de vigilance sur la mise en application en entreprise

#### **VALIDER L'INTÉRÊT POUR LA SOLUTION**

- Formuler une proposition de valeur unique sous forme de

- bénéfice utilisateur
- Identifier les principaux éléments de solution
- Les entretiens solution pour valider la pertinence de la solution en fonction de la cible
- Jeu Startopoly : "Formuler et tester sa proposition de valeur par les entretiens solution. Pitcher les investisseurs pour obtenir des fonds supplémentaires."
- Points de vigilance sur la mise en application en entreprise

## Jour 2

### **VALIDER L'ADOPTION PAR LE MINIMUM VIABLE PRODUCT (MVP)**

- Le concept de MVP : attention aux buzzword !
- Tester la proposition de valeur
- Jeu Startopoly : "Imaginer un MVP utilisable à moindre coût. Pitcher les investisseurs pour obtenir des fonds supplémentaires."
- Points de vigilance sur la mise en application en entreprise

### **LES MÉTRIQUES**

- Métriques actionnables versus métriques de vanité
- Le framework de métriques "pirates" AARRR : Activation, Acquisition, Rétention, Revenu, Réferral
- Se focaliser sur la métrique clé du moment

### **LE PRODUCT / MARKET FIT**

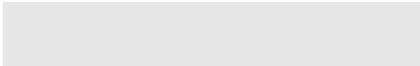
- Quand passer au déploiement à large échelle
- Le pivot

### **LA PHASE DE PASSAGE À L'ÉCHELLE**

- Communiquer
- Les évolutions : le mode run en Lean Startup
- Organisation en équipe entre product discovery et delivery agile

### **METTRE EN PLACE**

- Accompagnement au changement : leviers, freins et réponse aux objections en entreprise
- Sur quel type de projet l'appliquer ?
- Quelle petite action pour commencer demain ?



---

#### **Accessibilité**

L'inclusion est sujet important pour OCTO Academy.  
Nos référent-es sont à votre disposition pour faciliter l'adaptation de votre formation à vos besoins spécifiques.  
Pour les contacter : [academy.accessibilite@octo.com](mailto:academy.accessibilite@octo.com)