

# Formation : Lean Startup, évaluer le potentiel succès d'un produit

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. LUT

Prix : 1360 € H.T.

La méthodologie Lean Startup est inspirée des principes du Lean. En la mettant en œuvre, vous serez capable de tester sur le terrain de nouveaux produits et services pour en évaluer rapidement les chances de réussite.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Acquérir les principes de la méthodologie Lean Startup
- ✓ Appliquer la méthodologie pour tester de nouveaux produits et services
- ✓ Maîtriser les outils permettant d'implémenter le Lean Startup
- ✓ Gérer les risques dans l'application de la méthodologie

## Public concerné

Product/service owner, product/service manager, entrepreneur et startupeur, responsable innovation, responsable marketing.

## Prérequis

Aucune connaissance particulière.

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Travaux pratiques

Echanges d'expérience, mise en situation d'application, jeux de rôles.

## Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Programme de la formation

### PARTICIPANTS

Product/service owner, product/service manager, entrepreneur et startupeur, responsable innovation, responsable marketing.

### PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## 1 Appréhender le Lean Startup à travers son origine

- Connaître les principes du Lean Management.
- Cerner les origines du Lean Startup : Eric Reis et les startups de la Silicon Valley.
- Analyser le but du Lean Startup : les cas d'utilisation, les populations concernées.
- Comprendre l'évolution de la méthode : Lean Startup et Running Lean.

### Réflexion collective

Illustration des différents cas d'utilisation du Lean Startup. Echanges.

## 2 Comprendre les principes et concepts du Lean Startup

- Comprendre le management entrepreneurial : un paradigme de management cohérent pour réussir des projets innovants.
- Démontrer la valeur ajoutée du produit/service envisagé : la validation des enseignements.
- Appréhender et s'appropriier la boucle "produire, mesurer, apprendre".
- Mesurer les progrès, définir les étapes, établir les priorités : la gestion analytique de l'innovation.
- Fractionner un projet en ses différentes composantes : l'hypothèse de valeur et l'hypothèse de croissance.
- Elaborer le Minimum Viable Product (M.V.P) afin de tester les hypothèses fondamentales.
- Analyser la structure organisationnelle destinée au développement du produit/service et son mode de croissance.

### Etude de cas

Travail en équipe sur un projet fictif. Retour des participants et débriefing du formateur.

## 3 Mettre en pratique le Lean Startup

- Cadrer le business model : initialisation du Lean Canvas.
- Identifier les risques de son plan et les gérer.
- Comprendre et valider le problème à résoudre.
- Définir et valider une solution M.V.P.
- Valider qualitativement la solution pour évaluer son hypothèse de valeur.
- Estimer quantitativement la solution et mesurer l'adéquation produit/marché.
- Décider de la suite à donner à chaque étape : pivoter ou persister.
- Accélérer la réalisation du produit/service : évaluer l'hypothèse de croissance et faire évoluer le business model.

### Mise en situation

Mise en pratique sur un cas réel proposé par le formateur ou par les participants. Retour des participants et débriefing du formateur.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse [psh-accueil@orsys.fr](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

## Dates et lieux

### CLASSE À DISTANCE

2026 : 11 juin, 18 juin, 17 sep., 29 sep., 15 déc.

### PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 juin, 17 sep.