



# Fondamentaux Lean Startup

Lien : <https://innov-systems.com/formation/fondamentaux-lean-startup>

 DURÉE  
**3 jours (21h)**

 RÉFÉRENCE  
**GPM50**

 CATÉGORIE  
**Outils de Gestion de Projets (MS Project, Ms Project Server, Jira, Trello, Slack et Lean Startup)**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Acquérir les principes de la méthodologie Lean Startup
- ✓ Apprendre à concevoir un produit minimum viable (MVP)
- ✓ Savoir définir le business model de votre activité, produit ou entreprise

## POUR QUI ?

- ✓ Chefs d'entreprise
- ✓ Chefs de projets
- ✓ Directeurs commerciaux
- ✓ Directeurs marketing
- ✓ Dirigeants
- ✓ Entrepreneurs
- ✓ Intrapreneurs
- ✓ Managers
- ✓ Porteurs de projets
- ✓ Tous responsables

Innov Systems



## Programme détaillé

### 1 / Introduction

- Connaître les principes du Lean Management
- Qu'est-ce qu'un produit ?
- Le cycle de vie du produit
- Qu'est-ce qu'un client ?
- Problème, besoin et client
- Qu'est-ce que la valeur ?
- Comment la décrire ?
- Outils : Le « Persona » et l'« Empathy Map »

### 2 / Présentation de la démarche Lean Startup

- Cerner les origines du Lean Startup
- Découvrir la promesse du Lean Startup
- Les 3 grandes phases : découverte, validation, croissance
- Dans quels cas utiliser le Lean Startup ?
- Les populations concernées
- Les enjeux pour votre projet
- Les avantages de la méthode
- L'évolution de la méthode : Lean Startup et Running Lean
- Limites du Lean Startup

### 3 / La méthode Lean Startup

- Le Customer Development
- Le pivot, l'équation du pivot et les critères de déclenchement d'un pivot
- Comprendre la différence entre le MVP et le prototype
- Panorama des différents MVP possibles

- Choisir le bon MVP, en fonction des étapes du projet Lean Startup
- Chercher le meilleur modèle pour un produit/service avec le Lean Canvas

#### 4 / Le "Product/Market FIT"

- L'adéquation entre une offre et sa cible avec le Value Proposition Canvas
- Révéler le taux de couverture et la cohérence d'une offre

#### 5 / L'interview

- Pourquoi faire ?
- Quelle posture adopter
- Les questions à poser
- Concevoir une interview problème et une interview solution adaptée à la cible
- Comment réussir un « interview problème » et une « interview solution » auprès de sa cible ?
- Quand s'arrêter ?

#### 6 / Les métriques

- Introduction
- Les métriques « AARRR »
- Choisir ses métriques
- Qu'est-ce qui compte vraiment ?
- La vanité et la « rassurance »
- Ne pas se mentir à soi-même

#### 7 / Vérifier la valeur de l'offre

- Le framework AARRR pour augmenter l'engagement utilisateur
- Définir ses critères de succès et les méthodes de mise en oeuvre
- Mesurer ses progrès à l'aide du Validation Board

#### 8 / Imaginer des solutions créatives

- Le processus de la créativité
- Exploration de plusieurs techniques de créativité
- Faire des choix et prioriser par la valeur
- Utiliser la technique du Brainstorming
- Le tri de cartes et le diagramme des affinités
- Représenter le parcours utilisateur

## 9 / Le MVP : Minimum Viable Product ou Produit Minimum Viable

- Le « MVP »
- Retour sur la notion de valeur
- « Je veux démarrer vite » : ok, mais pas avant d'avoir pris le temps
- Exemples : Les différents types de MVP
- Quel type de MVP choisir ?
- Outils de « Prototypage », maquettage et prototypage

## 10 / Evaluer l'expérience utilisateur

- Principes, méthodes et best practices
- Rédiger un protocole de test et recueillir les retours utilisateur
- La méthode A/B testing
- Les cartes de chaleur

## 11 / Pitcher son projet

- Apprendre les concepts pour maîtriser l'art du pitch
- Utiliser le visuel pour augmenter l'impact du message
- Conception et rédaction du pitch à l'aide d'un support visuel

## 12 / L'agilité

- Les principes de l'agilité

- Le management visuel pour gérer un projet agile
- Le processus de la facilitation : co-créativité et collaboration

## Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

 22 au 24 Juil. 2026

 Présentiel - Casablanca

 16 au 18 Sep. 2026

 Distanciel

 11 au 13 Nov. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : [contact@innov-systems.com](mailto:contact@innov-systems.com)

 Web : <https://www.innov-systems.com>