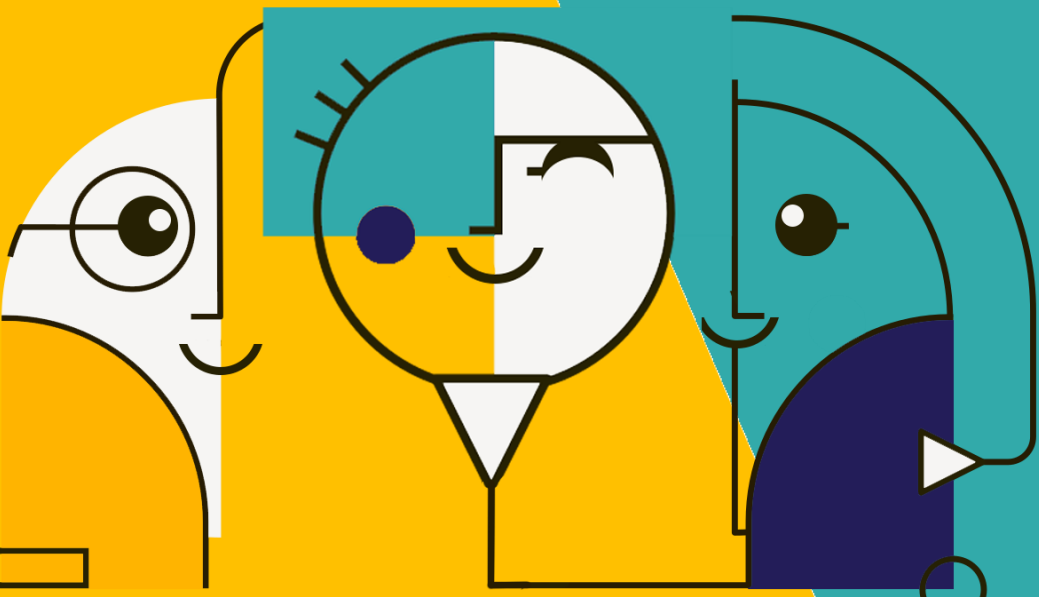


# Lancer un projet *lean startup*

*2 jours pour se centrer client et devenir agile au sein d'une organisation*

14 heures

Online ou à Paris



# Une approche structurée pour lancer de nouvelles offres en étant centré client

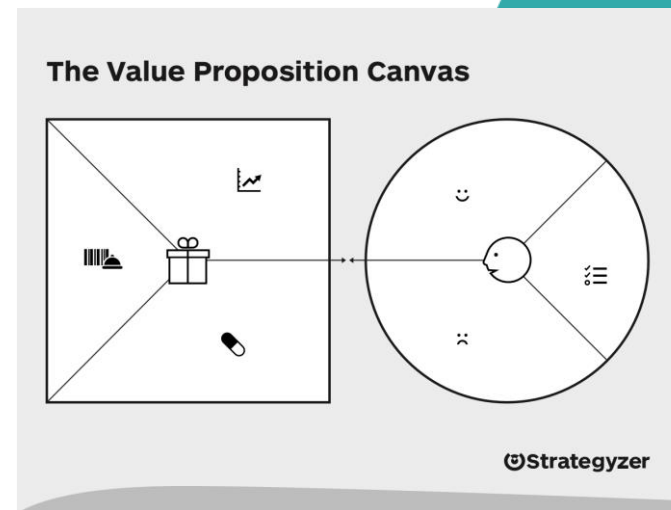
**Pourquoi tant de projets innovants échouent ?** Pourquoi près de  $\frac{3}{4}$  des nouveaux produits lancés dans des grands groupes échouent à atteindre leurs objectifs ? **Car ils ne considèrent pas la personne qu'ils souhaitent toucher : le client.** Nous cherchons tous à créer le produit parfait, dans notre coin, pensant savoir ce que veut le client et comment nous allons créer de la valeur.

Or il existe une méthode pour s'assurer, de façon itérative que notre offre correspond au problème d'un client : **le lean startup**. Et un outil en particulier : le **Value Proposition Canvas**.

Cette formation est pour vous si :

- Vous **menez des projets innovants au sein d'un grand groupe** et faites le constat de l'échec des méthodes classiques
- Vous **accompagnez des porteurs de projet** et cherchez une approche rigoureuse de test de la désirabilité d'un projet

EPIGO



Taux de satisfaction moyen :

8,6/10

Calculé en moyenne sur 5 sessions de 2019 à 2021 de la formation « faciliter un projet lean startup » comprenant une journée supplémentaire

"Merci à toute l'équipe d'Epigo pour la qualité et la super ambiance de la formation à laquelle j'ai pu assister. D'autant plus qu'il s'agissait de **l'exercice particulier d'apprendre à animer des projets lean startup à distance**. Cette formation m'a fait monter en compétences sur ces deux aspects que j'ai concrètement et rapidement mis en pratique auprès des startups que nous accompagnons."  
*Bastien Jolivot - Technopole St Brieuc Armor*

"La formation Lean Startup m'a permis de comprendre l'importance du Value Proposition Canvas et notamment l'étape clef de la définition du segment client. D'un bon départ découle ensuite un champ des possibles intéressant. **La formation était riche, humainement et pédagogiquement parlant. J'ai la sensation d'avoir appris autant sur la méthode, grâce à des supports interactifs de qualité, que sur l'humain.** Ce sont deux clefs qui sont primordiales pour l'entrepreneuriat/intrapreneuriat."

*Clémence HIERNARD -  
Communauté d'agglomération  
Pau Béarn Pyrénées*

# Lancer un projet *lean startup*



## Objectifs :

- Pouvoir déployer un projet à l'aide de la méthode lean startup, en tant qu'accompagnateur ou chef de projet :
- Identifier son client, se mettre à sa place et tester ses intuitions via les interviews non directives
- Construire une solution rapidement, la tester et itérer en fonction des retours terrain
- Gérer les enjeux politiques liés aux parties prenantes externes au projet à travers une approche stratégique



## Public et prérequis :

Public : Manager transversaux, chefs de projets, entrepreneurs, intrapreneurs ; Personnes ayant à porter / accompagner des projets transverses innovants

Prérequis : avoir un projet identifié à mener ou à accompagner.



## Modalités :

2 journées – 7h00 – Horaires de 9h15 à 17h45 à Paris

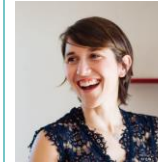
Ou selon les sessions 4 demi-journées en classe virtuelle

Travail individuel asynchrone optionnel (estimation 4h) : un travail individuel complémentaire sera demandé (exercice de mise en application, consultation de vidéos)

6 participant-es max.

Si la formation a lieu à distance, les participant-es recevront un lien leur permettant d'accéder aux classes virtuelles. Chacun-e devra disposer d'un poste informatique avec webcam et micro et d'un accès internet haut débit permettant de suivre les classes virtuelles. Les participants auront accès si besoin à une assistance technique par mail ou chat durant la durée de la formation.

## Intervenantes :



**Audrey Hické**  
Facilitatrice,  
Formatrice,  
Coach



**Anne-Laure Dumas**  
Facilitatrice,  
Formatrice,  
Coach



## Approche pédagogique :

Les sessions participatives en classes virtuelles ou en présentiel sont conçues de manière dynamique pour soutenir la motivation à participer, avec une attention particulière à l'inclusion et au rythme concernant l'alternance d'apport de contenu, de temps d'échanges de questions réponses de travaux pratiques avec des outils adaptés pendant l'atelier et entre les sessions.

Un livret méthodologique est remis à chaque participant-e, sous la forme d'un support de cours pdf.



## Evaluation :

Pendant la formation : évaluation des acquis sous la forme d'exercices de mise en situation et de questions réponses en tour de table ou de quizz (Il pourra être demandé aux participant-es une autoévaluation en fin de parcours).

A l'issue de la formation : chaque participant-e est invité-e à compléter un questionnaire d'évaluation de la formation

Remise d'une attestation de formation

# Déroulé

## Module 1 (première demi-journée)

### L'état d'esprit du lean startup

- Qu'est-ce que le lean startup
- L'innovation dans les grands groupes
- La méthode en 3 ateliers : vision globale et intérêt
- Le Value Proposition Canvas : un outil pour orienter son projet

Le cas échéant : travail en individuel (1h) : contenus vidéos à regarder et quizz

## Module 2 (deuxième demi-journée)

### Identifier le problème client

- Travail collectif sur un cas concret d'application (fictif mais plausible)
- Identifier son client : quel segment de clientèle toucher ?
- Formaliser ses intuitions concernant le problème du client à l'aide du Value Proposition Canvas
- Formuler des hypothèses
- Introduction aux interviews non directives
- Application : sur les hypothèses et les interviews

Le cas échéant : exercice pratique en individuel (1h) : réaliser 3 interviews non directives

## Module 3 (troisième demi-journée)

### Designing une solution et la tester grâce au MVP

- Concevoir collectivement des idées de solution et converger
- Formuler des hypothèses sur les fonctionnalités
- Créer un MVP

Le cas échéant : travail en individuel : finaliser le MVP et le tester

## Module 4 (quatrième demi-journée)

### Mise en œuvre de la méthode au sein de son contexte

- Formuler et pitcher une proposition de valeur
- Quelle utilisation pour chacun.e du Lean Startup? Freins et opportunités
- Le rôle du sponsor, l'état d'esprit, les tensions
- La carte Alliés et Opposants

Quizz final de validation des acquis

Evaluation de la formation

# Tarifs et inscription

## Tarif par participant – formation Inter-Entreprises

Nous adaptons nos tarifs en fonction de votre situation :

600 € HT

*Particuliers et auto-entrepreneurs*

1 000 € HT

*Indépendants et structures de moins de 50 salariés*

1 400 € HT

*Structures de 50 salariés et plus*

*Pour les formations en présentiel, ce tarif inclut la collation mais pas le déjeuner.*

*Le tarif inclut l'accès au e-learning le cas échéant.*

**Pour toute demande de formation intra-entreprise : nous consulter**

**EPIGO**

Organisme de formation n° 11753269275



Datadock

## Pour vous inscrire

Vous pouvez nous écrire ([isabel.simoni@epigo.fr](mailto:isabel.simoni@epigo.fr)) pour pré-réserver votre place pour la session qui vous intéresse.

Nous prendrons ensuite contact avec vous dans un délai d'une semaine maximum afin de bien comprendre votre demande et les éventuels ajustements nécessaires.

Cet entretien sera aussi l'occasion de nous faire part, le cas échéant, de vos contraintes ou besoins spécifiques. En particulier, si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à nous en parler, nous pourrions alors prendre en compte les contraintes liées à votre situation et vous proposer, si besoin, des solutions ou aménagements de compensation adaptés.

Une fois votre demande d'inscription validée vous recevrez un questionnaire à compléter pour nous permettre d'établir la convention ou le contrat de formation que vous devrez nous renvoyer signé pour finaliser votre inscription.

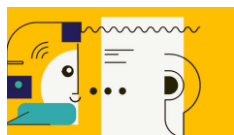
Pour une demande de financement auprès d'un OPCO, n'hésitez à nous contacter.

Nos formations sont soumises à un seuil minimal de 3 participants pour que la session soit confirmée. Nous vous confirmerons donc au plus tard une semaine avant la date de démarrage de la formation la bonne tenue de la session. Vous recevrez à ce moment-là votre convocation avec les informations nécessaires pour suivre la formation en présentiel ou en ligne.

Toutes les dates sur le site [www.epigo.fr](http://www.epigo.fr)

# Nos formations

## Pratiquer la facilitation



### **Animer online**

1 journée pour révéler la puissance du collectif à distance



### **Animer un atelier en présentiel**

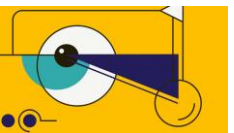
1 journée pour passer en mode créatif et collaboratif dans ses ateliers



### **Faciliter la transformation des organisations**

6 jours pour maîtriser le rôle et le métier de facilitateur (en partenariat avec le CNAM)

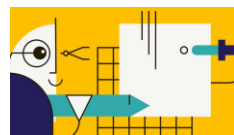
## Coach, accompagnant



### **Praticien Prédrom**

4 journées pour maîtriser le modèle et l'art du débrief

## Accompagner des projets



### **La méthode F.A.I.R.E**

1 journée pour accompagner TOUS les entrepreneurs



### **Certificat Accompagnateur de startups & de projets d'intrapreneuriat**

11 jours pour professionnaliser votre accompagnement (en partenariat avec l'université Paris Dauphine)

## Mener ou accompagner des projets innovants



### **Lancer un projet grâce au lean startup**

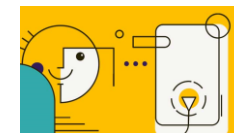
2 jours pour se centrer client et devenir agile au sein d'une organisation

## Posture de manager ou de leader



### **Manager online**

2 jours pour manager à distance



### **Coopération et leadership positif**

2 jours pour développer une nouvelle posture de leadership



### **Leadership et transformation**

6 jours pour se connecter à sa puissance d'agir dans un monde incertain

## Résolution de problèmes complexes



### **Le Creative Problem Solving (CPS) :**

2 jours pour apprendre à résoudre collectivement des problèmes complexes



# EPIGO

EPIGO est une équipe de facilitateurs au service de la transformation des organisations et des projets entrepreneuriaux.

*Nous croyons à la coopération, à la force de la joie et à l'urgence de construire des futurs désirables.*

## Nous intervenons sur 3 sujets



### Coopération & intelligence collective

Nous permettons aux RHs, managers et dirigeants de mieux comprendre les modes de fonctionnement individuels et collectifs et nous créons les conditions de la coopération



### Innovation & entrepreneuriat

Nous accompagnons les directions innovation, entrepreneurs et équipes projets dans l'amorçage et la concrétisation de leurs projets entrepreneuriaux






### Transformation & stratégie

Nous accompagnons les équipes de direction et les top managers dans le design collaboratif de leur stratégie et dans la mise en place et le suivi de leurs plans de transformation



## Notre raison d'être :


-  Permettre et accompagner les constructions collectives
-  Proposer une parole positive et douce dans le monde de l'entreprise
-  Permettre à chacun et aux collectifs de se connecter à leur puissance d'agir

# EPIGO

 [www.epigo.fr](http://www.epigo.fr)

 Notre page [LinkedIn](#)

 Notre [newsletter](#)

 01 44 63 15 10  
(laissez nous un message !)



**Isabel Simoni**

[isabel.simoni@epigo.fr](mailto:isabel.simoni@epigo.fr)

06 13 22 73 87