

Académie Lean pour les Scale-ups

Comprendre et appliquer la Stratégie Lean pour réussir la croissance de votre startup



L'Académie Lean Scale-up est un cursus de formation destiné aux dirigeants de startups et scale-ups : CEO, CTO, CMO, COO, CPO... Elle a pour objectif de leur transmettre les principaux éléments de la Stratégie Lean, un modèle largement éprouvé pour soutenir une forte croissance sans céder au “*big company disease*” - la maladie des “grosses boîtes” lourdes et inefficaces.

Intervenant

Cette académie est animée par Régis Medina. Pionnier des méthodes agiles puis du lean dans les environnements tech, il est l'auteur du livre *Learning to Scale*.

Objectifs pédagogiques

Le Lean est une stratégie alternative d'entreprise qui a fait ses preuves grâce à une idée centrale : pour soutenir une forte croissance tout en conservant le dynamisme d'une startup, la clef consiste à entretenir une dynamique d'apprentissage quotidien à chaque niveau de l'entreprise.

Mais comment s’y prendre concrètement dans le contexte particulier des startups et des scale-ups ? Cette académie a pour objectif de transmettre les fondamentaux de la démarche lean à travers un aller-retour permanent entre les principes théoriques et le terrain. Les sujets abordés :

- Utiliser le modèle lean pour prendre du recul sur votre propre entreprise et guider vos décisions
- Aller sur le terrain pour engager vos équipes et faire émerger la stratégie
- Approfondir la compréhension des besoins individuels de vos clients
- Engager vos équipes dans une démarche d’apprentissage au quotidien
- Renforcer la collaboration à travers toute l’entreprise en remettant la satisfaction client au centre de toutes les interactions
- Créer une culture de la qualité
- Aligner les différentes fonctions sur une stratégie commune
- Concevoir de meilleurs produits

Moyens pédagogiques

L’académie s’appuie sur l’ouvrage Learning to Scale, qui sert de fil rouge tout au long de l’année et permet au participant de préparer chaque session. Le groupe se réunit une fois par mois, soit en présentiel pour toute une journée, soit en visioconférence pendant une matinée.

Structure type d’une session :

- Les participants mettent en œuvre les principes sur le terrain dans leur propre contexte, en amont des sessions en groupe, sur le thème de la session à venir.
- Pendant la session le groupe étudie ce qui a été fait par les participants, approfondit la théorie du thème de la session, et dans le cas des sessions en présentiel mène un Gemba Walk dans l’entreprise accueillant le groupe ce jour-là (France)

Lieu

Les journées complètes ont lieu dans les entreprises des participants, chaque entreprise acceptant d’accueillir le groupe au moins une fois. Les sessions intermédiaires se passent en vidéoconférence.

Validation des acquis

Les participants partagent leurs expériences de mise en pratique à chaque session.

Budget

Budget global de 5000 € HT par entreprise. Ce prix forfaitaire inclut la possibilité pour l’entreprise d’inscrire 2 personnes maximum à chaque journée et engage l’entreprise sur les 10 sessions. Payable en 2 échéances de 2500 € HT à l’inscription et 2500 € HT en juin 2021.

Dans l’esprit de créer une communauté Lean, nous serons amenés à communiquer votre adresse mail aux autres membres du groupe Académie Lean Scale-up, ainsi qu’aux Alumni Lean France : invitations aux journées de formation, distribution des supports de cours, feuilles d’émargement, journées d’échange Alumni. Si vous ne souhaitez pas la communiquer, merci de nous le faire savoir lors de votre inscription.

Bulletin d'inscription à l'Académie Lean Scale-up

	Participant n°1	Participant n°2	Contact Service Formation	Contact facturation
Nom				
Prénom				
Société				
Fonction				
E-mail				
Téléphone				
Adresse de facturation				

L'entreprise s'engage sur le Cycle 2021 (10 sessions) de l'Académie Lean Scale-up et sur le budget global de 5000 € HT, payable en 2 échéances de 2500 € HT à l'inscription et 2500 € HT en juin 2021.

Numéro de bon de commande de l'entreprise à rappeler sur la facture

Souhaitez-vous établir une convention de formation ?

Oui Non

Thématiques traitées et dates dans le cursus (Présentiel / Visio)

La stratégie lean : créer une culture d'apprentissage permanent	20/1/2021	P
La fidélité de chaque client comme levier de croissance	17/2/2021	V
Accélérer la valeur : analyser les flux par le kanban	24/3/2021	V
Développer le teamwork à travers toute l'entreprise par le Juste-à-temps	14/4/2021	P
Développer l'autonomie de chacun par le Jidoka et le management visuel	19/5//2021	V
Industrialiser en gardant l'esprit startup : les standards	23/6/2021	V
Aller sur le gemba pour créer la confiance mutuelle : le kaizen	15/9/2021	P
Aligner toute l'entreprise pour bâtir une organisation apprenante	13/10/2021	V
Concevoir de meilleurs produits	17/11/2021	V
Synthèse – devenir un lean manager	18/12/2021	P

Date, Signature et cachet de l'entreprise

Pour plus d'informations, contactez :
info@leanfrance.fr