

ELYTRIA

SYNTHÈSE CONTEXTUELLE GLOBALE

Thomas Leroy

Agen, Nouvelle-Aquitaine, France · Janvier 2025



Comment lire ce document

Ce document restitue de façon exhaustive ce que Thomas a exprimé lors du questionnaire et des clarifications. Il ne recommande rien. Il pose le contexte réel sur lequel la suite du processus pourra s'appuyer.

Ce document est	Ce document n'est pas	Comment l'utiliser
• Une photographie fidèle de ce qui a été déclaré • Une base commune pour les prompts suivants • Un outil de clarification avant l'action	• Une recommandation d'action • Un diagnostic psychologique • Un engagement ou une promesse de résultat	• Le lire dans son intégralité avant de passer à la suite • Noter les zones d'ombre et questions ouvertes • S'y référer tout au long de la démarche



1.1 Identité et localisation

Environnement géographique

Agen, préfecture du Lot-et-Garonne (33 000 habitants), ville moyenne au cœur de la Nouvelle-Aquitaine, position stratégique entre Bordeaux (1h30) et Toulouse (1h), économie mixte agriculture/services.

Spécificités sectorielles locales

- Écosystème entrepreneurial émergent mais limité (pas d'incubateur majeur)
- Secteurs dominants : agroalimentaire (pruneaux, tomates), services publics, commerce de proximité
- Peu de startups locales, brain drain vers Bordeaux/Toulouse des jeunes diplômés
- Tissu PME familiales dense mais traditionnel, digitalisation en retard
- Coût de la vie très accessible (-40% vs Bordeaux), foncier/locaux abordables

Codes culturels d'affaires

Relationnel prépondérant, méfiance nouveautés, cycles décisionnels longs (3-6 mois), importance recommandations locales, scepticisme envers "parachutés" extérieurs, valorisation ancrage territorial.

Réglementations et incitations locales

Dispositifs départementaux startup limités, aides Région Nouvelle-Aquitaine (éloignement géographique), accompagnement CCI Lot-et-Garonne (ressources restreintes), Initiative Agen pour micro-crédits, exonérations zones de revitalisation rurale.

Avantages géographiques

Position centrale Sud-Ouest (Bordeaux/Toulouse accessibles), coûts opérationnels très bas, TGV Agen-Paris 3h, bassin emploi stable secteur public, qualité de vie exceptionnelle, écosystème taille humaine (networking facilité).

Langue de préférence

Français avec aisance parfaite anglais (TOEIC 950).

Contexte linguistique

Français natif, anglais professionnel confirmé (stages internationaux), espagnol conversationnel, génération digitale native.

Codes culturels

Références pop culture actuelle, maîtrise codes réseaux sociaux, terminologie startup/business anglo-française, approche directe génération Y sans formalisme excessif.

Adaptation requise

Communication moderne et authentique, exemples inspirants jeunes entrepreneurs, intégration spécificités marché français vs modèles américains, respect codes professionnels français tout en innovant.

1.2 Ressources disponibles

Ressources matérielles

Équipements technologiques : MacBook Air M1 16GB (2022, valeur 1500€), iPhone 12, écran externe 24", imprimante, connexion fibre optique, casque AirPods Pro.

- Disponibilité : immédiate et complète, parfait état
- Qualité : excellent, renouvellement récent, performance élevée
- Logiciels : Suite Adobe, Office 365

Espace de travail : chambre 10m² optimisée bureau, éclairage professionnel, fond neutre visio, silence garanti, parking gratuit — conditions professionnelles pour rdv clients visio, modulable selon besoins.

Ressources financières

Situation critique : 0€ épargne disponible projet, 300€ compte courant survie. Aide familiale limitée : 500€/mois maximum 3 mois (parents enseignants, budget contraint). Revenus actuels : 1400€ net jusqu'à mars 2025, puis 0€ si pas CDI. Contrainte absolue : aucun investissement possible, tout doit être gratuit ou autofinancé.

Ressources humaines et relationnelles

Réseau professionnel émergent (qualité moyenne, potentiel géographiquement limité) :

- 180 diplômés ESC Bordeaux promotion 2024 : 50% Paris (grandes entreprises), 30% région, 20% international
- Maîtres de stage : directeur commercial startup fintech Toulouse, responsable export PME agroalimentaire Agen
- 200 contacts LinkedIn : 70% profils junior géographiquement dispersés, 30% seniors rencontrés en stage

Réseau générationnel dispersé géographiquement :

- Accès direct génération 25-35 ans mais éclatée (Bordeaux, Toulouse, Paris) vs concentration Agen limitée
- Communauté jeunes actifs Agen restreinte (exode vers métropoles), isolement générationnel local

Collaborateurs potentiels :

- Antoine Moreau, développeur web freelance (ancien coloc Toulouse, collaboration distancielle exclusive)
- Lisa Chen, graphiste freelance (promo ESC, installée Bordeaux, disponible remote uniquement)
- Réseau local Agen très limité : quelques jeunes actifs (prof, commerçant, artisan) mobilisables ponctuellement pour mystery shopping

Ressources immatérielles critiques

- Énergie et disponibilité : peut travailler 50h/semaine sans contraintes familiales, résistance stress
- Maîtrise digitale native : compréhension intuitive nouveaux outils, adoption rapide innovations
- Créativité contraintes : habitude débrouillardise étudiante, solutions low-cost/no-cost
- Adaptabilité maximale : génération agile, acceptation changement, apprentissage rapide

1.3 Compétences et savoir-faire

Business Development B2B — confirmé junior, 18 mois d'expérience

- Prospection multicanal (LinkedIn, emailing, cold-calling), gestion pipeline Hubspot, négociation commerciale
- Résultats stages : +15% leads qualifiés startup fintech, +25% taux conversion PME export
- Conditions d'exercice optimal : objectifs clairs, outils digitaux, autonomie prospection, feedback régulier
- Potentiel évolution : expertise vente consultative, développement grands comptes

« J'adore quand un prospect devient client, c'est comme gagner un jeu vidéo en mode difficile »

Marketing Digital — niveau avancé autodidacte

- Google Ads (certification obtenue), Facebook/LinkedIn Ads, analytics (GA4), marketing automation (Mailchimp, Hubspot)
- Création de contenu (rédaction, vidéo basique), SEO technique, growth hacking
- Innovation personnelle : stratégies TikTok B2B (rare sur le marché), automation ultra-poussée avec outils gratuits

« Créer une campagne qui cartonne, c'est mon kiff absolu. J'y passe des heures sans voir le temps »

Gestion de projet digitale — niveau intermédiaire

- Méthodes agiles (Scrum), outils collaboration (Notion, Asana, Slack), coordination équipes remote
- Gestion budgets marketing jusqu'à 15K€, reporting KPI automatisé

« J'organise naturellement le chaos, ça me rassure et ça rassure l'équipe »

Compétences techniques

- Suite Office/Google : niveau expert (PowerPoint présentations commerciales remarquées, Excel modélisation financière)
- CRM : Hubspot, Salesforce (bases), Pipedrive
- Marketing automation : Mailchimp, Zapier, Make (intégrations complexes)
- Création de contenu : Canva Pro, Figma (bases), montage vidéo (DaVinci Resolve), rédaction web optimisée SEO

Compétences relationnelles

- Communication générationnelle (facilité contact pairs 25-35 ans)
- Présentation publique (formation école commerce, aisance naturelle)
- Négociation collaborative (formation certifiante école)
- Réseau social digital (LinkedIn 200 contacts qualifiés, Instagram 800 followers)

Compétences linguistiques

- Français : natif, excellent niveau rédactionnel
- Anglais : C1 confirmé (TOEIC 950, stages internationaux, consommation média anglophone)
- Espagnol : B2 conversationnel (Erasmus 6 mois Séville)

1.4 Contraintes et cadre d'action

Contraintes financières (impact critique)

Besoin absolu 1200€ net/mois dès mai 2025 pour autonomie — répartition : 420€ loyer + 300€ alimentation + 200€ transport + 280€ divers.

- Seuil critique : maximum 2 mois sans revenus (épuisement aide familiale)
- Impossibilité investissement : 0€ disponible pour outils payants, formations, développement — tout doit être gratuit ou autofinancé par premiers revenus

« Mes parents peuvent m'aider 3 mois max, après c'est retour chez eux à la campagne = compliqué pour moi »

Contraintes temporelles (impact variable)

- Scénario optimiste CDI : 15h/semaine seulement (soirées + week-end)
- Scénario pessimiste sans CDI : 35h/semaine (5h/jour recherche emploi obligatoire)

« J'ai l'impression de vivre un double agenda : envoyer mes 15 CV par semaine et en même temps développer mon projet »

Contraintes psychologiques

Syndrome imposteur : manque de légitimité face aux décideurs expérimentés — gestion par surcompensation (surpréparation, recherche validation externe permanente).

« Qui va me faire confiance à 26 ans sans expérience contre un consultant de 40 ans ? »

Stress financier quotidien : angoisse pénurie, décisions court terme, difficultés de projection long terme, tentation solutions rapides risquées.

« J'ai l'impression d'être sur un toboggan financier, je glisse et, parfois, je ne sais pas comment freiner »

Contraintes relationnelles (développées en Partie 3 — Collaboration et parties prenantes)

Pression familiale sécuritaire (parents) et décalage avec le groupe de pairs en CDI — ces éléments sont détaillés en Partie 3, qui restitue l'ensemble des dynamiques relationnelles et l'impact de l'entourage sur le projet.

Contraintes expérientielles

Réseau professionnel junior : accès limité aux vrais décideurs seniors — les stages ont donné des contacts en middle management, pas en direction générale, nécessitant des stratégies d'accès indirect. Crédibilité limitée : enjeu de transformer la jeunesse/fraîcheur en atout plutôt qu'en handicap perçu, sans track-record établi.

Dynamiques temporelles et organisationnelles

Rythme de travail optimal : disponibilité maximale actuelle 40h/semaine jusqu'à obtention CDI ; rythme souhaité si CDI, 15h/semaine (19h-22h + samedi 9h-18h). Pics d'énergie en soirées 20h-minuit (génération noctambule) et week-ends complets. Organisation naturelle multitâche digital, méthodes agiles, outils collaboration.

Méthodes d'organisation personnelle : outils déjà maîtrisés — Notion (planning projet), Google Calendar (time-blocking), Todoist (tâches), Toggl (suivi temps). Gestion des priorités via matrice impact/urgence adaptée, focus résultats courts termes. Habitudes de productivité : technique Pomodoro, batch processing, automatisation maximale des tâches répétitives.

Capacités d'adaptation : agilité maximale (génération habituée aux changements permanents, apprentissage rapide) ; gestion de l'incertitude avec stress mais résilience, habitude de la précarité étudiante ; montée en compétences autodidacte efficace, formation continue digitale.

Cycles et contraintes temporelles : urgence de revenus maximale entre mars et mai 2025 (fin CDD + épuisement de l'aide familiale). Saisonnalité de la recherche d'emploi (pic recrutement septembre-octobre, creux décembre-janvier). Disponibilité variable selon l'obtention ou non d'un CDI, nécessitant une adaptation permanente.

1.5 Profil psychologique et rapport à l'action

Cette section ne psychologise pas — elle restitue fidèlement ce que le porteur a exprimé.

Rapport au risque et à l'incertitude

Revendique la prise de risque mais recherche des sécurités cachées — hypothèse comportementale à vérifier plutôt que fait établi. Tension entre l'appartenance à une génération habituée au changement rapide (« zapping ») et le besoin, propre à un projet entrepreneurial, d'une construction patiente.

Peurs identifiées

- Peur d'échec financier
« Si ça foire, je me retrouve chez mes parents à 27 ans, c'est le pire scénario »
- Peur du jugement des pairs
« Mes amis en CDI vont se moquer si je plante »
- Peur d'illégitimité géographique
« Et si les clients pensent qu'Agen = pas sérieux par rapport à Bordeaux ? »

Sources de motivation et d'énergie

Les pics d'énergie déclarés se situent en soirée (20h-minuit) et sur des week-ends complets — profil compatible avec un rythme de développement de projet en parallèle d'une activité salariée. L'adaptabilité et l'agilité revendiquées (apprentissage rapide, aisance avec le changement) constituent des ressources déclarées de remobilisation. Les motivations profondes et les critères de réussite qui nourrissent cette énergie sont détaillés en Partie 2 (Motivations et aspirations).

Relation à l'échec

Élément non stabilisé dans les réponses recueillies : la question de savoir comment le porteur réagira aux premiers obstacles majeurs reste, à ce stade, une question ouverte plutôt qu'un fait observé.

Hypothèse à confirmer : capacité d'engagement long terme à mettre à l'épreuve, la génération dont se revendique le porteur étant associée par lui-même à une appétence pour le changement rapide plutôt qu'à la construction patiente.

2.1 Motivations et critères de réussite

Motivations explicites

- Prouver sa valeur sans attendre validation (intensité très forte)
« Je refuse d'attendre qu'un RH me valide pour montrer ce que je vaudrai »
- Créer quelque chose d'innovant : envie d'impact mesurable, sortir du lot, innover plutôt que reproduire
- Liberté organisationnelle
« Je veux choisir mes horaires, mes clients, mes méthodes. Finies les réunions inutiles à 9h »

Désirs implicites

- Reconnaissance générationnelle : montrer que les « jeunes » peuvent réussir autrement
- Sécurité financière progressive : construire l'indépendance sans dépendance parentale
- Statut social : compenser le complexe « jeune sans expérience » par la réussite entrepreneuriale

Critères de réussite (horizon 12 mois)

Quantitatifs :

- Revenus : 2000€ net/mois stabilisés
- Clients : 5-8 comptes actifs récurrents
- Autonomie : indépendance financière totale vis-à-vis des parents

Qualitatifs :

- Reconnaissance : être identifié comme « le jeune qui cartonne » dans son réseau
- Impact : transformer vraiment le business des clients, témoignages mesurables
- Apprentissage : maîtriser l'entrepreneuriat pratique, compléter la formation théorique

Sensation recherchée

Légitimité assumée : passer de « jeune diplômé en galère » à « entrepreneur reconnu ».

03 — Collaboration et parties prenantes

Cette partie rassemble les éléments relationnels déclarés par le porteur, jusqu'ici dispersés dans les sections Ressources et Contraintes de la version précédente de ce document — elle n'introduit aucune information nouvelle, elle regroupe ce qui a déjà été exprimé.

Dynamiques relationnelles — mode de fonctionnement en équipe, besoins de soutien

Fonctionnement actuellement majoritairement individuel, avec des collaborateurs identifiés mais mobilisables ponctuellement plutôt qu'engagés en continu :

- Antoine Moreau, développeur web freelance (ancien colocataire à Toulouse) — collaboration distancielle exclusive
- Lisa Chen, graphiste freelance (promotion ESC, installée à Bordeaux) — disponible en remote uniquement
- Réseau local à Agen très limité : quelques jeunes actifs (professeur, commerçant, artisan) mobilisables ponctuellement, par exemple pour du mystery shopping

Perception de l'entourage face au projet

Du côté des parents (enseignants) : inquiétude et priorité donnée à la stabilité — le projet est perçu comme acceptable mais pas suffisant en soi.

« L'entrepreneuriat c'est bien, mais d'abord il faut se stabiliser. À ton âge, ton père avait déjà sa titularisation »

Du côté du groupe de pairs : décalage social ressenti — 80% des amis de promotion sont en CDI, ce qui nourrit un sentiment d'isolement dans le choix entrepreneurial, et une peur de jugement en cas d'échec (voir Partie 1.5).

« Tous mes potes ont leur appart et leurs vacances, moi je galère à payer mon loyer »

Négociations et accords familiaux

L'acceptation du projet par les parents est conditionnée : elle suppose le maintien en parallèle d'une recherche active de CDI. Le soutien financier est lui aussi borné dans le temps et le montant : 500€/mois, sur 3 mois maximum.

« Mes parents peuvent m'aider 3 mois max, après c'est retour chez eux à la campagne = compliqué pour moi »

Impact souhaité sur l'équilibre vie personnelle/professionnelle

La liberté organisationnelle (choix des horaires, des clients, des méthodes) figure explicitement parmi les motivations exprimées (voir Partie 2.1) — le projet est en partie porté par le souhait de sortir d'un rythme salarié standard. Le rythme hebdomadaire visé une fois la contrainte financière stabilisée (15h/semaine, en soirée et le week-end si un CDI est obtenu en parallèle) traduit une recherche d'équilibre plutôt qu'un engagement à temps plein exclusif.

Tensions identifiées

Sécurité vs Ambition

« Je rêve de réussir mais j'ai besoin de manger »

- Hypothèse : cherche un modèle hybride permettant revenus rapides + développement du projet
- Question ouverte : comment sécuriser le minimum vital tout en développant l'activité entrepreneuriale ?
- Impact potentiel : risque de dispersion des énergies ou d'abandon du projet si la pression devient trop forte

Légitimité vs Innovation

« Je n'ai pas d'expérience mais j'ai des idées que les seniors n'ont pas »

- Tension : capitaliser sur la fraîcheur/l'innovation vs compenser le manque d'expérience
- Impact : choix de positionnement (expert débutant vs innovateur disruptif)

Réseau junior vs Besoins senior

« Mon réseau a mon âge mais les décideurs ont 45 ans »

- Questionnement : comment accéder aux décideurs seniors avec un réseau junior ?
- Hypothèse : stratégie de contournement ou d'exploitation différée du réseau (futurs décideurs)

Ambivalences révélatrices

Autonomie vs Sécurité : revendique l'indépendance mais a besoin de l'aide parentale.

« Je veux être libre mais mes parents me demandent encore si j'ai bien mangé »

Révéléateur : transition psychologique adulte pas complètement assumée. Cette ambivalence fait écho aux éléments de la Partie 3 (négociations familiales et perception de l'entourage).

Innovation vs Imitation : prône la créativité mais reproduit des modèles vus en stage.

Question profonde : quelle est sa véritable différenciation par rapport à la reproduction de schémas appris ?

Questions stratégiques nécessitant clarification

- Test ancrage territorial : « Tu dis vouloir rester à Agen mais les opportunités business sont à Bordeaux/Toulouse. Comment tu comptes faire du CA local avec un marché si restreint ? »
- Validation légitimité géographique : « Concrètement, pourquoi une PME agenaïse ferait appel à toi plutôt qu'à une agence de Bordeaux avec 50 références ? »
- Test cohérence réseau : « Ton réseau ESC est éparpillé Bordeaux/Toulouse/Paris, mais tes clients seront à Agen. Comment tu fais le lien ? »
- Ancrage identitaire territorial : « Dans 5 ans, tu te présentes comment : 'entrepreneur d'Agen qui a réussi localement' ou 'je suis parti réussir ailleurs' ? »

Hypothèses comportementales à vérifier

- Rapport au risque réel : revendique la prise de risque mais recherche des sécurités cachées
- Capacité d'engagement long terme : génération zapping vs besoin de construction patiente du business
- Gestion de l'échec : comment réagira-t-il aux premiers obstacles majeurs ?



SYNTHÈSE EXÉCUTIVE

01	Profil — Jeune diplômé haute énergie en transition précaire, compétences digitales confirmées, réseau générationnel unique, contraintes financières critiques, forte motivation à réussir rapidement.
02	Atouts majeurs — Maîtrise native des outils digitaux, disponibilité/énergie maximales, créativité sous ressources limitées, accès direct à la génération future des décideurs, agilité d'apprentissage.
03	Leviers d'action prioritaires — Exploiter les compétences digitales pour des solutions créatives zero-budget, capitaliser sur le réseau générationnel, transformer les contraintes en innovation, viser des revenus rapides puis un développement.
04	Points de vigilance critiques — Urgence financière absolue dans 3 mois, légitimité à construire face aux seniors, gestion du stress de pénurie, maintien de la motivation en cas d'obstacles.
05	Potentiel — Projet entrepreneurial digital innovant exploitant sa génération et ses compétences, revenus 1200-1500€/mois atteignables en 6-9 mois avec une approche créative zero-budget et une différenciation générationnelle assumée, en capitalisant sur une position quasi-monopolistique sur le territoire agenais.



À propos de ce document

Ce document a été produit par une orchestration multi-IA supervisée par un humain. Il peut contenir des erreurs. Les éléments factuels importants méritent d'être vérifiés.

Ce qu'il restitue repose exclusivement sur ce qui a été déclaré lors du questionnaire et des clarifications. La fidélité du document est conditionnée par la fidélité et l'exhaustivité des réponses recueillies.

Ce document est une photographie à un instant T. Une évolution récente du contexte — projet, situation personnelle, ressources — peut en modifier la pertinence sans que ce document en rende compte.

Ce document ne cherche pas à convaincre. Il cherche à poser le contexte réel sur lequel la suite du processus pourra s'appuyer.

