

ELYTRIA · PROJECT

Synthèse contextuelle globale

Livrable porteur de projet · Démarche Elytria Project

Porteuse de projet

Inès Lefèvre

Projet

Learning Loop

Localisation

Floirac · Métropole bordelaise (Gironde, Nouvelle-Aquitaine, France)

Accompagnement

Incubateur Bordeaux Métropole — Nathan Jean

Langue

français

Ce document restitue exclusivement ce que tu as exprimé lors du questionnaire et des échanges de clarification. Il ne contient ni interprétation, ni recommandation, ni hiérarchisation.

Lorsqu'une information est absente ou imprécise, elle est signalée comme telle, jamais comblée par une hypothèse. Les peurs, les ambivalences et les zones de tension sont restituées telles quelles : elles sont de la matière de travail, pas des problèmes à résoudre ici.



01 — Profil de la porteuse

1.1 Identité et localisation

Tu t'appelles Inès Lefèvre. Tu vis à Floirac, dans la métropole bordelaise, en Gironde (Nouvelle-Aquitaine, France). Ta langue de préférence est le français.

Tu portes actuellement ton projet principalement depuis Bordeaux et son écosystème entrepreneurial, en particulier grâce à l'accompagnement de ton incubateur. Tes premiers échanges, démonstrations et expérimentations ont majoritairement lieu en Nouvelle-Aquitaine, même si la nature du projet te permet déjà d'intervenir à distance sur l'ensemble du territoire français.

Évolution géographique : la localisation n'a pas évolué depuis le départ.

Périmètre visé : tu souhaites élargir. À court terme, développer le projet à l'échelle nationale — le sujet que tu adresses n'étant pas lié à un territoire particulier. À moyen terme, explorer des opportunités auprès d'organisations plus importantes (ETI et grands groupes), en t'appuyant sur le réseau développé au cours de ta carrière. Tu n'as *pas d'ambition internationale clairement définie* à ce jour, mais restes ouverte à cette possibilité si le projet démontre sa pertinence sur le marché français.

1.2 Ressources disponibles

Ressources technologiques

- Ordinateur portable professionnel récent (MacBook Pro), smartphone professionnel et personnel.
- Suite Microsoft 365, Notion, outils de visioconférence, logiciels de gestion de projet.
- Outils d'automatisation no-code, outils d'IA générative, Canva.
- Webcam HD et micro externe pour formations et démonstrations, accès internet haut débit.

Ressources matérielles et équipements

- Matériel d'aquarelle et de dessin ; matériel d'animation et de facilitation visuelle ; supports de travail collaboratif pour ateliers et formations.
- Véhicule personnel permettant les déplacements professionnels régionaux ; équipements bureautiques classiques (imprimante, scanner).
- Documentation professionnelle accumulée depuis plusieurs années, bibliothèque spécialisée (formation, apprentissage, management, conduite du changement), supports pédagogiques développés au cours de ta carrière.
- Aucun stock significatif de matériaux : le projet repose essentiellement sur des ressources immatérielles et numériques.

Espaces de travail

- Bureau dédié à domicile.
- Bureau partagé et salles de réunion accessibles au sein de l'incubateur.
- Espaces événementiels ponctuellement accessibles via le réseau professionnel et associatif.

Ressources logistiques mobilisables

- Réseau de prestataires numériques (développement, design, communication).
- Écosystème de l'incubateur.
- Réseau de partenaires de la formation professionnelle et réseau d'organismes certifiés Qualiopi.

Budget sur 6 mois

Budget déclaré : 2 000 à 5 000 € sur les 6 prochains mois. Statut : *partiellement disponible*.

Réseau mobilisable

Tu peux mobiliser de l'expertise technique, des contacts professionnels, du mentorat ou conseil, ainsi qu'un réseau communautaire et associatif. Concrètement :

- DRH, responsables formation, responsables développement des compétences, responsables transformation.
- Consultants RH, organismes de formation, professionnels de l'accompagnement du changement.
- Entrepreneurs de l'incubateur, réseau associatif local.

Plusieurs de ces contacts peuvent être sollicités pour obtenir des retours utilisateurs, des mises en relation ou des conseils stratégiques.

Ressources immatérielles

- Expertise en ingénierie pédagogique et développement des compétences.
- Expertise sur les problématiques d'adoption des compétences et de conduite du changement.
- Méthodologie propriétaire développée depuis plusieurs années.
- Réputation professionnelle auprès de plusieurs DRH et responsables formation ; présence LinkedIn active.
- Certification Qualiopi ; expérience de pilotage de programmes de transformation.
- Capacité reconnue à vulgariser des sujets complexes ; compréhension des usages de l'IA générative dans les contextes professionnels.

1.3 Compétences et savoir-faire

Compétences professionnelles

Sélectionnées : gestion de projet ; vente et marketing ; animation et formation ; communication (orale, écrite, digitale) ; gestion des ressources humaines.

Précisions : tu as piloté de nombreux projets transverses impliquant plusieurs directions et parties prenantes. Tu maîtrises particulièrement l'ingénierie pédagogique, la conception de parcours de formation, la conduite du changement, l'animation de groupes, la gestion de programmes de développement des compétences, la communication auprès de publics variés et la coordination d'acteurs multiples. Tu possèdes également une expérience concrète de gestion budgétaire et de suivi administratif, acquise à la fois dans tes fonctions salariées et dans tes responsabilités associatives.

Signalement : les items « gestion financière », « développement d'affaires » et « juridique et administratif » n'ont pas été cochés dans cette rubrique, alors que des éléments d'expérience

budgétaire et administrative sont par ailleurs mentionnés dans tes précisions. L'écart est restitué tel quel, sans interprétation.

Compétences techniques

Sélectionnées : outils bureautiques ; graphisme et design ; autres.

- Maîtrise avancée des outils bureautiques et collaboratifs ; création de supports pédagogiques et visuels ; utilisation de Canva et d'outils de gestion de projet.
- Utilisation, de temps en temps, de solutions no-code ; utilisation des outils d'IA générative dans un contexte professionnel.
- Analyse et interprétation de données liées à la formation et à l'engagement des utilisateurs ; rédaction de cahiers des charges fonctionnels.

Tu ne possèdes pas de compétences de développement informatique, mais tu sais travailler efficacement avec des prestataires techniques.

Compétences créatives

Sélectionnées : écriture ; dessin et illustration ; autres.

- Rédaction de contenus pédagogiques, de synthèses et de documents stratégiques.
- Storytelling pédagogique, facilitation visuelle, conception d'expériences d'apprentissage.
- Aquarelle et croquis.

Compétences sociales et relationnelles

Sélectionnées : leadership et gestion d'équipe ; écoute active et relation client ; facilitation de groupes ; réseautage ; autres. (L'item « négociation » n'a pas été coché.)

- Animation de groupes de travail et d'ateliers collaboratifs ; accompagnement du changement.
- Création de consensus entre parties prenantes ; conduite d'entretiens exploratoires.
- Capacité à mettre en confiance rapidement ; vulgarisation de sujets complexes.
- Gestion de relations avec des décideurs RH et des dirigeants.

Compétences linguistiques

- Français : langue maternelle.
- Anglais : niveau professionnel (lecture, réunions, documentation, conférences, échanges professionnels).

Compétences développées grâce au projet existant

Depuis le lancement du projet, tu as notamment développé :

- La conception fonctionnelle d'un produit numérique.
- La collaboration avec des développeurs et prestataires techniques.
- La conduite d'entretiens de découverte client ; la présentation d'un projet entrepreneurial à différents publics.
- La priorisation produit ; la gestion de l'incertitude.
- La capacité à transformer une expertise métier en offre structurée.

Compétences développées hors cadre professionnel

- Vie associative (trésorière d'un club de basket) : gestion budgétaire, suivi administratif, gouvernance associative, travail avec des bénévoles, coordination d'événements.

- Famille et parentalité : organisation du temps, gestion des priorités, adaptation permanente, pédagogie et transmission.
- Loisirs et pratiques : basket (jeu collectif, coopération, gestion de l'effort dans la durée) ; aquarelle (observation, patience, créativité, acceptation de l'imprévu) ; jeux de société (analyse de situations complexes, prise de décision, animation de groupes).
- Apprentissage en autodidacte : IA générative, no-code, veille sur les transformations du travail, sciences comportementales, apprentissage et mémorisation.
- Création d'entreprise : prise de risque, capacité à agir dans l'incertitude, autonomie, résilience.
- Capacité transversale à relier des disciplines différentes et à faire dialoguer des personnes ayant des points de vue variés.

Activités qui te donnent de l'énergie

Rencontrer des utilisateurs ou des professionnels ; comprendre un problème en profondeur ; concevoir des solutions ; animer des ateliers ; structurer des idées complexes ; créer des ponts entre différents univers ; transmettre des connaissances ; observer les usages réels plutôt que les intentions déclarées. Tu apprécies particulièrement les moments où une discussion ou une observation fait émerger une compréhension nouvelle d'une situation.

À l'inverse, les activités très répétitives, administratives ou purement commerciales te demandent davantage d'efforts.

1.4 Contraintes et cadre d'action

Disponibilité

Tu travailles à temps plein sur le projet, principalement du lundi au vendredi, avec des jours bloqués dédiés. Ton temps se répartit entre le développement du projet, les rendez-vous utilisateurs et prospects, les activités liées à l'incubateur, le pilotage du produit et les tâches administratives. Tu essaies de préserver tes soirées et tes week-ends, même si le projet reste souvent présent dans tes réflexions en dehors des horaires de travail.

Contraintes identifiées

Catégories déclarées : temps et énergie (charge mentale, fatigue) ; financières (revenus de la porteuse) ; mentales ou émotionnelles (doute, regard des autres) ; liées aux partenaires ou collaborateurs.

- La contrainte principale concerne le temps disponible pour obtenir des résultats tangibles avant l'épuisement progressif de tes ressources financières personnelles.
- Une pression liée à la responsabilité que représente la création d'entreprise vis-à-vis de ta famille.
- Le développement technique repose aujourd'hui largement sur des prestataires externes, ce qui limite parfois ta capacité à agir rapidement sur certains sujets.
- Des périodes de doute récurrentes concernant certaines décisions stratégiques.

Contraintes nouvelles par rapport au démarrage

Au démarrage, le projet relevait essentiellement d'une réflexion et d'une phase de conception. Aujourd'hui, les enjeux sont plus concrets : validation du marché, génération de revenus, priorisation des investissements, arbitrage entre développement produit et développement commercial. La responsabilité financière du projet est également devenue plus tangible.

Échéances externes

La principale échéance concerne la diminution progressive de tes droits au chômage. Même si tu disposes encore d'une certaine marge de sécurité, tu souhaites obtenir davantage de validations commerciales dans les prochains mois afin de prendre les décisions suivantes avec davantage de visibilité. Le maintien de l'équilibre financier du foyer constitue également un élément à prendre en compte à moyen terme.

Rapport au risque et à l'incertitude

Positionnement déclaré : modérément prudente, tu acceptes une part d'incertitude.

La création de cette entreprise représente déjà une prise de risque importante par rapport à ton parcours précédent. Tu es capable d'accepter une certaine incertitude lorsque celle-ci repose sur des hypothèses que tu peux progressivement tester. En revanche, tu as besoin de comprendre ce qui motive tes décisions et tu es rarement à l'aise avec les paris entièrement spéculatifs.

- Marge de liberté financière : modérée — tu peux investir raisonnablement et tenir quelques mois (revenus du conjoint et droits au chômage).
- Marge de liberté organisationnelle : modérée — tu peux réorganiser une partie de ton temps.

Ton emploi du temps est relativement flexible mais doit s'articuler avec la vie familiale, la présence de ta fille de 7 ans, tes engagements associatifs, les activités de l'incubateur et les rendez-vous clients et partenaires. Tu bénéficies d'un environnement familial soutenant et d'une autonomie importante dans l'organisation de ton travail ; certaines décisions importantes doivent toutefois tenir compte de l'équilibre global du foyer.

1.5 Profil psychologique et rapport à l'action

Cette section restitue tes propres formulations. Elle ne reformule pas ton profil et ne minimise pas tes peurs : elles sont restituées comme des informations.

Rapport à l'expérimentation

Tu as indiqué hésiter souvent entre réflexion et action :

J'aime comprendre les situations avant de prendre des décisions importantes. Cela me permet généralement d'éviter certaines erreurs, mais cela peut aussi ralentir mon passage à l'action.

Source principale de frustration actuelle

Déclarée : le décalage entre l'énergie investie et les résultats obtenus.

Tu as consacré beaucoup de temps et d'énergie à construire le produit. Pourtant, tu n'as pas encore la sensation que cette énergie se transforme en validation marché ou en développement commercial à la hauteur des efforts engagés.

Besoin d'ouvrir de nouvelles possibilités

Oui, mais sans urgence particulière. La création de l'entreprise a déjà ouvert un nouvel espace dans ta vie. Aujourd'hui, tu cherches davantage à comprendre les possibilités existantes qu'à en créer artificiellement de nouvelles.

Talents ou compétences que tu n'exploites pas pleinement

- Ta capacité à animer des groupes et des communautés professionnelles.
- Ton réseau de DRH et de responsables formation.

- Ta capacité à produire des analyses et des synthèses à forte valeur ajoutée.
- Ton expérience de conduite du changement en entreprise.
- Ton aptitude à rendre accessibles des sujets complexes.

Peurs ou résistances nommées

Tu as nommé explicitement plusieurs peurs et résistances :

- La crainte de consacrer beaucoup de temps et d'énergie à développer une solution qui ne répondrait pas exactement aux attentes du marché.
- La peur de passer à côté de quelque chose d'important sans t'en rendre compte.
- Un doute sur ta légitimité à porter un projet entrepreneurial et technologique alors que ton parcours est avant tout celui d'une professionnelle de la formation.
- Une appréhension vis-à-vis du développement commercial : aller chercher des clients est probablement la partie qui te met le plus en inconfort aujourd'hui.

Sur la question de la légitimité, tu as précisé lors des échanges de clarification :

J'ai encore tendance à me définir par mon métier d'origine plutôt que par ce que je construis aujourd'hui.

Sur la mobilisation de ton réseau, tu as nommé une résistance spécifique :

Je crois que j'ai peur que les échanges deviennent intéressés. [...] Lorsque je sollicite quelqu'un dans le cadre du projet, j'ai parfois peur que la relation change de nature.

Rapport à l'échec

Tu ne vis pas très bien l'échec sur le moment ; ta première réaction est souvent de chercher à comprendre ce qui n'a pas fonctionné. Avec le temps, tu constates que tes principales évolutions professionnelles sont souvent nées de situations qui n'ont pas produit les résultats attendus. Tu considères aujourd'hui les échecs davantage comme des informations que comme des jugements sur ta valeur personnelle. Tu précises néanmoins :

Ce qui reste difficile pour moi n'est pas tant de me tromper que de ne pas comprendre pourquoi je me suis trompée, même si avoir perdu du temps et de l'argent pourrait être très compliqué à vivre pour moi.

02 — Le projet existant

2.1 Description du projet

Nom du projet : Learning Loop.

Learning Loop est une plateforme numérique destinée aux organismes de formation et aux entreprises qui souhaitent mieux mesurer l'impact réel des actions de formation. La plateforme permet d'héberger des parcours pédagogiques et de suivre les apprenants dans le temps. Son originalité repose sur un système propriétaire de suivi de l'adoption des compétences, qui vise à mesurer ce qui change réellement après une formation. L'objectif est d'aider les organisations à mieux comprendre l'efficacité de leurs dispositifs de montée en compétences.

Cadre : projet entrepreneurial. Statut juridique : société (SASU).

Problème adressé

La majorité des entreprises savent mesurer la participation à une formation mais disposent de peu d'informations sur l'adoption réelle des compétences dans le temps. Les indicateurs disponibles se concentrent souvent sur la satisfaction ou la complétion des parcours. Ton projet cherche à rendre visible ce qui se passe après la formation : les usages, les changements de pratiques et les difficultés d'adoption.

Bénéficiaires et clients actuels

Tu t'adresses principalement aux responsables formation, aux DRH, aux responsables développement des compétences et aux dirigeants de PME souhaitant structurer leurs dispositifs de formation.

Offre concrète

Une plateforme de formation en ligne intégrant la diffusion de contenus pédagogiques, la gestion de parcours, le suivi des apprenants et un système d'analyse de l'adoption des compétences. Tu accompagnes également certains clients dans la conception et le suivi de leurs dispositifs de formation.

Modèle de génération de revenus

Le modèle économique est *encore en cours de validation*. Aujourd'hui, les revenus proviennent principalement de prestations de formation, d'accompagnements ponctuels et de premières expérimentations autour de la plateforme. À terme, tu souhaites développer une part récurrente basée sur l'utilisation de la plateforme.

Repères concrets

- Société créée il y a 6 mois ; incubée depuis 3 mois.
- MVP opérationnel ; développement assuré avec un prestataire externe.
- 1 à 2 clients tests ; plusieurs démonstrations réalisées.
- Certification Qualiopi obtenue.
- Chiffre d'affaires encore limité.

2.2 Historique et apprentissages

Genèse du projet

Le projet est né d'une frustration professionnelle récurrente rencontrée au cours de tes dernières années comme Responsable Développement des Compétences dans un groupe national de services. Tu pilotais de nombreux dispositifs de formation et de transformation, mais une question revenait systématiquement lors des bilans :

Qu'est-ce qui a réellement changé après la formation ?

Les outils existants permettaient de mesurer la participation, la satisfaction ou les taux de complétion, mais très peu l'adoption réelle des compétences sur le terrain. Tu as commencé à construire tes propres outils de suivi ; au fil du temps, ils se sont enrichis jusqu'à constituer une véritable méthodologie. Lorsque plusieurs professionnels de ton réseau ont confirmé rencontrer les mêmes difficultés, tu as commencé à envisager que ce sujet puisse dépasser ton propre contexte professionnel et devenir un projet entrepreneurial.

Tu as situé un moment de bascule précis dans ton regard sur le projet :

Le moment où plusieurs DRH m'ont demandé de leur montrer mon système de suivi. Jusqu'alors, je considérais cet outil comme un simple support interne. Quand j'ai vu que des professionnels extérieurs souhaitent le découvrir, j'ai commencé à envisager qu'il puisse avoir une valeur au-delà de mon propre contexte.

Actions concrètes engagées depuis le début

- Réalisation de nombreux entretiens informels avec des DRH, responsables formation et responsables développement des compétences.
- Formalisation progressive d'une méthodologie de suivi de l'adoption des compétences.
- Veille approfondie sur les LMS, outils RH et plateformes de formation existantes.
- Création d'une SASU ; obtention de la certification Qualiopi.
- Conception fonctionnelle de la plateforme ; sélection et pilotage d'un développeur freelance ; développement d'un MVP.
- Réalisation de démonstrations auprès de prospects ; intégration d'un incubateur régional ; lancement des premières expérimentations clients.

Ce qui a fonctionné, même partiellement

- La récurrence du problème identifié : la quasi-totalité des professionnels interrogés reconnaissent la difficulté à mesurer l'impact réel des formations.
- L'intérêt suscité par la plateforme lors des démonstrations.
- La mobilisation de ton réseau professionnel, plus facile que tu ne l'imaginais ; plusieurs interlocuteurs ont accepté de te consacrer du temps pour partager leurs besoins et leurs retours.
- Le développement du MVP, qui a permis de matérialiser une idée qui n'était auparavant qu'une méthode et quelques outils internes.

Tu as précisé ce qui t'a le plus surpris dans cette phase :

Le niveau d'intérêt que certains DRH ont manifesté lors de mes premières démonstrations. [...] Beaucoup de personnes ont immédiatement reconnu les difficultés que je décrivais. En revanche, j'ai été surprise que cet intérêt ne se transforme pas plus rapidement en décisions concrètes.

Ce qui n'a pas fonctionné ou a été abandonné

- L'idée que la simple existence d'un produit répondant à un problème identifié susciterait naturellement davantage de demandes.

- Une sous-estimation du temps nécessaire pour transformer l'intérêt exprimé lors des échanges en décisions concrètes ou en engagements commerciaux.
- Certaines fonctionnalités prévues dans les premières versions ont été abandonnées ou reportées afin de conserver un périmètre de développement raisonnable.
- Beaucoup de temps consacré à perfectionner certains aspects du produit, alors que d'autres sujets — notamment commerciaux — auraient probablement mérité davantage d'attention.

Tu as formulé cette invalidation lors des clarifications : tu as validé que les entreprises ont des difficultés à mesurer l'impact réel des formations (constat quasi unanime), mais tu as invalidé l'idée que l'intérêt pour le problème suffirait à créer rapidement des opportunités commerciales.

Apprentissages sur toi, sur ton marché, sur ton offre

- Tu as découvert que tu étais capable de porter un projet entrepreneurial plus ambitieux que ce que tu imaginais, et de prendre davantage de risques que tu ne le pensais.
- Les professionnels RH expriment facilement leurs difficultés, mais beaucoup plus difficilement leurs priorités budgétaires.
- Les discussions les plus intéressantes avec les prospects ne portent pas toujours sur les contenus de formation eux-mêmes, mais souvent sur les indicateurs, les données et la visibilité apportée par le système de suivi.
- Les besoins diffèrent fortement selon la taille des organisations.
- Tu as aussi mesuré ton besoin de comprendre le sens de ce que tu fais pour rester engagée.

Décisions passées remises en question aujourd'hui

Avec le recul, tu aurais probablement engagé davantage d'échanges commerciaux avant de lancer certaines phases de développement. Tu aurais également pu tester plus tôt différentes formes de valorisation de ta méthodologie, sans présupposer qu'une plateforme constituait nécessairement la meilleure réponse. Tu ne regrettes pas d'avoir développé le MVP, mais tu penses avoir accordé davantage d'attention au produit qu'à la validation de certaines hypothèses marché. Interrogée sur ce que tu ferais différemment en recommençant, tu réponds que tu passerais davantage de temps à rencontrer des utilisateurs avant de lancer le développement.

Ce qui a failli être abandonné — et pourquoi ça ne l'a pas été

Tu as connu plusieurs moments de doute pendant le développement du MVP : un rythme parfois plus lent que prévu, des décisions plus complexes que tu l'avais imaginé, et des périodes où l'absence de validation commerciale forte te faisait douter de la pertinence du projet. Ce qui t'a permis de continuer est la conviction que le problème existe réellement : chaque échange avec des professionnels du secteur continue de confirmer que la question de l'adoption des compétences reste insuffisamment adressée aujourd'hui.

2.3 État des lieux aujourd'hui

Points forts tels que tu les identifies

- Une problématique clairement identifiée et vécue personnellement pendant plusieurs années.
- Une expertise métier forte dans le domaine de la formation et du développement des compétences.
- Une méthodologie de suivi construite à partir d'expériences réelles.

- Un MVP déjà opérationnel ; une certification Qualiopi.
- Un réseau professionnel solide et qualifié.
- Une bonne compréhension des enjeux d'adoption liés aux transformations organisationnelles.

Ce qui résiste ou bloque

- La difficulté à transformer l'intérêt suscité par le projet en engagements commerciaux concrets.
- La difficulté à identifier précisément ce qui constitue aujourd'hui le cœur de la valeur perçue par les prospects.
- Le sentiment que certains interlocuteurs ne regardent pas le projet de la même manière que toi.
- Le sentiment que le positionnement du projet reste plus flou que tu ne le souhaiterais.

Lors des clarifications, tu as resserré ce constat :

Ce qui résiste le plus est la transformation de l'intérêt en engagement. [...] Je ne sais pas encore exactement si cela concerne le produit, le positionnement ou la manière dont je présente la proposition de valeur.

Ce qui manque pour passer à l'étape suivante

Types identifiés : clarté sur la direction ; clients ou visibilité ; confiance ou légitimité ; organisation ou structure.

Tu as besoin de mieux comprendre où concentrer tes efforts et de disposer de davantage de retours marché afin de valider les choix stratégiques qui guideront les prochains mois.

Ce qui fonctionne bien mais est sous-exploité

- Ton réseau professionnel, probablement une ressource sous-exploitée : tu mobilises encore relativement peu certains contacts qui pourraient t'apporter des retours précieux ou faciliter des mises en relation.
- La richesse des données produites par ton système de suivi, que tu ne penses pas exploiter pleinement.
- Ton expérience de terrain dans la conduite du changement, qui pourrait être davantage valorisée.

Aspects mis de côté qui pourraient être réactivés

Plusieurs pistes explorées au début du projet ont été mises en attente afin de concentrer les efforts sur le développement du MVP :

- La production de rapports d'impact automatisés.
- Des offres de conseil autour de l'adoption des compétences.
- Des partenariats avec d'autres organismes de formation.
- Des usages du système de suivi indépendamment des contenus de formation.

Tu précises : « *Je ne sais pas encore lesquelles méritent réellement d'être réactivées, mais certaines continuent de m'interroger.* »

2.4 Vision et direction

Vision du projet dans le temps

À 1 an : avoir validé l'adéquation entre ton offre et les besoins du marché ; disposer de plusieurs clients actifs utilisant la plateforme dans des contextes variés afin de confirmer la pertinence de la solution et d'identifier les usages les plus porteurs.

À 2 ans : que la plateforme constitue une part significative de l'activité de l'entreprise et génère des revenus récurrents ; réduire progressivement ta dépendance aux prestations ponctuelles et consacrer davantage de temps au développement du produit.

À 5 ans : que Learning Loop soit reconnue comme une solution de référence dans le domaine du suivi de l'impact des formations et du développement des compétences ; collaborer avec des organisations de tailles variées et être identifiée comme un acteur crédible de ce sujet.

À 10 ans : avoir contribué à faire évoluer la manière dont les organisations évaluent l'efficacité de leurs dispositifs de développement des compétences.

Évolution de cette vision depuis le départ

Au départ, tu pensais surtout à améliorer les pratiques de formation grâce à une meilleure visibilité sur les résultats obtenus. Progressivement, tu as commencé à percevoir que la question dépassait la seule formation : les problématiques d'adoption, d'engagement et de changement de comportement semblent concerner de nombreux projets de transformation. Pour autant, tu continues aujourd'hui à voir la formation comme le point d'entrée principal de ton projet.

Tu observes parfois un écart entre ce qui t'a motivée au départ — rendre visibles les effets réels des démarches de développement des compétences — et certaines préoccupations actuelles davantage liées au développement du produit, au financement ou à la commercialisation. Tu cherches régulièrement à t'assurer que le projet reste au service du problème que tu souhaites résoudre.

Voie pressentie

Parmi les trois voies proposées — simplification, recalibrage, transformation — ta réponse est : « Je ne sais pas encore. » Cette indétermination est restituée telle quelle.

Tu ressens le besoin de prendre du recul avant de choisir une direction. Une partie de toi pense qu'il faut poursuivre dans la direction actuelle et améliorer progressivement ce qui existe déjà. Une autre partie se demande si certains éléments du projet mériteraient d'être davantage mis en avant ou réinterprétés. Tu manques aujourd'hui de visibilité pour déterminer si tu as surtout besoin de simplifier, d'ajuster ou de transformer certains aspects du projet.

Horizon temporel pour les prochains résultats

Moyen terme (3 à 6 mois). Tu disposes encore d'une certaine marge de manœuvre mais tu as besoin d'obtenir des validations plus solides dans les prochains mois afin de prendre tes décisions avec davantage de confiance.

Éléments non négociables

- La volonté de mesurer des résultats réels plutôt que des indicateurs de façade.
- Une approche fondée sur l'utilité pour les utilisateurs.
- Une forte proximité avec les problématiques de terrain.
- Une démarche éthique dans l'utilisation des données collectées.

Tu ne souhaites pas construire une solution qui privilégierait les indicateurs au détriment de l'accompagnement réel des personnes.

Ce qui t'inspire en ce moment

Tu t'intéresses beaucoup à l'adoption des innovations, aux sciences comportementales, aux mécanismes d'apprentissage, à l'intelligence artificielle appliquée aux usages professionnels et à la conduite du changement. Tu es inspirée par les professionnels qui parviennent à relier expertise métier et création de solutions concrètes, plutôt que par les approches purement technologiques. Certaines discussions récentes avec des responsables RH t'ont fait réfléchir à la manière dont les organisations évaluent leurs transformations, bien au-delà de la seule formation.

2.5 Dimension émotionnelle vis-à-vis du projet

Cette section restitue ton rapport affectif au projet, tel que tu l'as exprimé. Elle n'amplifie ni ne minimise. Une ambivalence y est une information, pas un problème à résoudre.

État émotionnel actuel

Déclaré : ambivalente, entre envie et doute.

Tu restes profondément convaincue que le problème auquel tu t'attaques existe réellement et mérite d'être traité. En même temps, tu traverses une période où de nombreuses hypothèses restent à valider. Tu as parfois le sentiment d'avancer, puis de découvrir que certaines certitudes étaient moins solides que tu le pensais. Tu te sens donc à la fois motivée et interrogative.

Sur ton ressenti au réveil, tu précises être la plupart du temps curieuse, avec l'envie d'avancer et de comprendre ; certains jours, tu ressens aussi une forme de pression liée aux incertitudes. Tu ajoutes n'avoir jamais regretté d'avoir lancé ce projet.

Ce qui t'attache à ce projet malgré les obstacles

- Le projet est directement lié à quelque chose que tu as observé pendant des années dans ta vie professionnelle.
- Tu continues à rencontrer des personnes qui décrivent les mêmes difficultés que celles que tu as constatées.
- Le projet te permet d'utiliser une combinaison assez particulière de compétences : la pédagogie, la compréhension des organisations, la conduite du changement et les outils numériques.
- Tu as investi une part importante de ton énergie et de tes convictions dans ce projet, et tu as envie de lui donner une véritable chance avant de tirer des conclusions.

Ce qui te nourrit, ce qui te draine

Ce qui te nourrit : les échanges avec les utilisateurs et les professionnels du secteur ; les moments où une discussion fait émerger une compréhension nouvelle du problème ; la conception de solutions ; la structuration d'idées complexes ; les retours qui confirment la pertinence du sujet.

Ce qui te draine : les tâches administratives ; certaines décisions techniques pour lesquelles tu manques de repères ; la prospection commerciale ; l'impression de travailler longtemps sans retour immédiat.

Lorsque tu sens que ton énergie baisse, tu essaies généralement de reprendre contact avec le terrain : rencontrer des professionnels, échanger avec des utilisateurs ou revenir au problème initial qui a donné naissance au projet.

Ce qui n'a jamais été dit à voix haute

Je ne suis pas certaine de vouloir construire une entreprise très importante au sens où on l'entend souvent dans l'univers startup.

Tu aimerais en revanche que ce que tu as construit puisse avoir un impact significatif sur la manière dont les organisations accompagnent les compétences et les transformations. Tu te rends compte que tu parles rarement de cette ambition, parce qu'elle te semble à la fois très importante et encore difficile à formuler clairement.

Interrogée sur l'hypothèse que la plateforme ne serait pas l'élément le plus précieux de ce que tu as construit, tu réponds :

Ma première réaction serait probablement de la déception. [...] Mais après réflexion, je pense que je serais surtout curieuse de comprendre ce qui crée réellement la valeur. Je ne suis pas attachée à la plateforme pour elle-même. Je suis attachée au problème qu'elle cherche à résoudre.

Si ce projet pouvait te dire quelque chose

Arrête de chercher à tout comprendre avant d'avancer. Les réponses que tu attends ne viendront pas uniquement de la réflexion mais aussi des rencontres, des usages et des expérimentations.

Le cœur du projet, si tout était simplifié

Interrogée sur ce qui resterait absolument indispensable si tu simplifiais radicalement Learning Loop, tu réponds :

La capacité à comprendre ce qui change réellement après une formation ou une transformation. [...] La plateforme, les contenus, les fonctionnalités et les tableaux de bord sont des moyens. Cette question de l'adoption réelle des compétences reste le cœur du projet.

03 — Collaboration et parties prenantes

Mode de travail actuel

Tu combines aujourd'hui plusieurs configurations. Tu es la seule fondatrice de l'entreprise, mais le projet s'appuie sur plusieurs formes de collaboration : des prestataires externes ; des mentors et accompagnants de l'incubateur ; des professionnels de ton réseau qui acceptent de partager leurs retours ; des utilisateurs et entreprises qui participent aux expérimentations.

Fonctionnement collaboratif

Le développement technique du MVP est réalisé avec un développeur freelance que tu pilotes directement. Les choix stratégiques, le positionnement, les décisions produit et les relations commerciales restent entièrement de ta responsabilité. Tu échanges régulièrement avec les accompagnants de l'incubateur ainsi qu'avec certains professionnels de confiance de ton réseau afin d'obtenir des retours et des points de vue complémentaires. Les expérimentations menées avec les premiers utilisateurs alimentent également tes réflexions sur l'évolution du projet.

Tensions ou enjeux relationnels

Tu ne rencontres pas de tensions majeures aujourd'hui. Trois enjeux méritent néanmoins une attention particulière :

- La dépendance actuelle à des compétences techniques externes : n'étant pas développeuse, certaines évolutions du produit nécessitent l'intervention de prestataires.
- L'équilibre entre le temps consacré au projet et la vie familiale : ton entourage te soutient, mais le projet représente un engagement important qui mobilise une part significative de ton énergie.
- Un décalage de perception : certains interlocuteurs s'intéressent davantage aux indicateurs et aux données produites qu'aux contenus de formation eux-mêmes.

Sur les regards qui comptent pour toi, tu cites en premier celui de ton mari, parce qu'il t'a vue avant le projet, pendant la réflexion et maintenant dans l'aventure entrepreneuriale ; ses remarques, souvent pragmatiques, t'obligent à revenir aux réalités du terrain. Certaines personnes de confiance de ton réseau professionnel comptent également beaucoup, parce qu'elles connaissent réellement les problématiques que tu cherches à résoudre.

Collaborations souhaitées pour la suite

- Des partenariats avec des organismes de formation.
- Des collaborations avec des consultants spécialisés dans la transformation des organisations.
- Des relations plus étroites avec des DRH et responsables développement des compétences.
- Des échanges avec d'autres fondateurs ayant développé des solutions SaaS B2B.
- Des collaborations permettant de tester la solution dans des contextes variés afin d'accélérer les apprentissages.

À court terme, tu penses surtout avoir besoin de renforcer certaines compétences complémentaires plutôt que de constituer immédiatement une équipe. Les profils que tu identifies

comme les plus complémentaires : une personne expérimentée en développement commercial B2B ; un profil marketing capable de clarifier le positionnement et les messages ; un profil produit ayant déjà accompagné le développement de solutions SaaS ; éventuellement un partenaire technique plus impliqué dans la vision à long terme du produit. Sur le plan humain, tu penses être complétée par des personnes davantage orientées vers l'action commerciale, la prise de décision rapide et l'expérimentation terrain — un équilibre utile par rapport à ta tendance à analyser longuement les situations avant d'agir.



04 — Tensions et zones d'ombre

Les éléments ci-dessous ne sont pas des défauts du document ni des problèmes à régler ici. Ce sont des tensions et des zones d'imprécision rendues visibles à partir de tes propres déclarations. Elles ne sont ni résolues, ni hiérarchisées.

Contradictions internes au discours

- Ambition et contraintes : ta vision à 5 ans (solution de référence, collaboration avec des ETI et grands groupes) coexiste avec un cadre financier resserré — budget de 2 000 à 5 000 € sur 6 mois et partiellement disponible, droits au chômage en diminution progressive, marge financière estimée à « quelques mois ».
- Rapport à la taille de l'entreprise : tu declares ne pas être certaine de vouloir construire « une entreprise très importante au sens startup », tout en visant des revenus récurrents significatifs et une reconnaissance comme acteur de référence du secteur.
- Centralité de la plateforme : le projet est décrit, développé et investi comme « une plateforme », alors que tu declares ne pas y être attachée pour elle-même et que, simplifié à l'extrême, ce qui resterait pour toi serait « la capacité à comprendre ce qui change réellement après une formation ou une transformation ».
- Profil analytique et besoin d'action commerciale : tu décris une tendance à analyser longuement et à prolonger les phases d'analyse ; or le levier que tu identifies comme bloquant — la conversion commerciale — est aussi celui qui te met « le plus en inconfort ».
- Réseau ressource-clé et réseau sous-mobilisé : ton réseau qualifié est identifié comme un atout majeur, mais tu le mobilises peu, notamment par crainte que « les échanges deviennent intéressés ».

Écarts entre ce qui a fonctionné et ce qui est visé

Ce qui fonctionne aujourd'hui se situe en amont : reconnaissance quasi unanime du problème, intérêt lors des démonstrations, mobilisation du réseau plus facile que prévu. Ce qui est visé se situe en aval : engagements commerciaux concrets et revenus récurrents. L'écart se concentre précisément au point de conversion « intérêt → décision », que tu identifies sans pouvoir encore l'attribuer au produit, au positionnement ou à la manière dont tu présentes la proposition de valeur.

Zones d'imprécision ou de silence

- Le modèle économique est déclaré « encore en cours de validation », sans structure tarifaire ni mécanique de récurrence précisée.
- Le cœur de la valeur perçue par les prospects n'est, de ton propre aveu, pas identifié précisément.
- La voie pressentie (simplification / recalibrage / transformation) reste indéterminée : « je ne sais pas encore ».
- La nature exacte du frein — interne ou externe, produit, positionnement ou présentation de la valeur — est posée mais non tranchée.
- Le nombre de clients est exprimé de façon imprécise (« 1 à 2 clients tests »).
- L'ambition internationale n'est pas clairement définie.

- Tu signales toi-même un sujet que tu n'explores pas jusqu'au bout : « la possibilité que certains éléments du projet soient plus importants que ceux sur lesquels je concentre aujourd'hui mon attention ».

Hypothèses que tu considères comme acquises sans les avoir testées

Tu as toi-même formulé, en fin de questionnaire, les hypothèses que tu tiens aujourd'hui pour vraies alors qu'elles n'ont peut-être jamais été réellement testées. Elles sont restituées telles quelles :

- Que les entreprises ont besoin d'une plateforme supplémentaire pour résoudre leur problème de suivi des compétences.
- Que la meilleure façon de diffuser ta méthodologie est de l'intégrer dans un produit numérique.
- Que la valeur principale du projet réside dans la plateforme elle-même.
- Que le développement du produit reste aujourd'hui le principal levier de progression du projet — alors que tu manques encore de recul pour savoir si les freins actuels sont réellement techniques, commerciaux ou liés au positionnement.

Questions que la lecture fait émerger

Ces questions ne sont pas posées par le questionnaire ; elles émergent de tes propres réponses. Elles sont rendues visibles, sans réponse apportée ici.

- Si le cœur de valeur est « comprendre ce qui change réellement après une formation » et non la plateforme, quelles formes ce cœur pourrait-il prendre — notamment au regard des pistes mises de côté : rapports d'impact automatisés, conseil sur l'adoption, usages du système de suivi indépendamment des contenus de formation ?
- La méthodologie propriétaire, construite sur plusieurs années et citée comme ressource immatérielle rare, est-elle aujourd'hui valorisée à part entière, ou seulement à travers la plateforme ?
- Les « discussions les plus intéressantes » — qui portent sur les indicateurs, les données et la visibilité plutôt que sur les contenus de formation — décrivent-elles le même objet que celui présenté comme « plateforme de formation » ?
- La légitimité que tu relies à ton métier d'origine relève-t-elle d'un seuil d'activité à atteindre, ou d'autre chose ?

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 importants méritent d'être vérifiés avec ton accompagnateur.

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 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 travail pourra s'appuyer.

