

ELYTRIA

SYNTHÈSE CONTEXTUELLE GLOBALE

Thomas Leroy

Jeune diplômé — projet entrepreneurial digital à Agen

Agen, Nouvelle-Aquitaine · Janvier 2025

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

- Une photographie fidèle de ce qui a été déclaré
- Une base commune pour les prompts suivants
- Un outil de clarification avant l'action

Ce document n'est pas

- Une recommandation d'action
- Un diagnostic psychologique
- Un engagement ou une promesse de résultat

Comment l'utiliser

- 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

Contexte territorial

- Thomas Leroy, 26 ans — Agen, Nouvelle-Aquitaine
- Agen — 33 000 hab., entre Bordeaux (1h30) et Toulouse (1h)
- Tissu PME familiales dense mais digitalisation en retard
- Écosystème entrepreneurial émergent, pas d'incubateur majeur
- Brain drain jeunes diplômés vers les métropoles
- Coûts opérationnels très bas (-40% vs Bordeaux), TGV Paris 3h
- Jeune diplômé ESC Bordeaux 2024 — entrepreneur digital

Formation & langues

- ESC Bordeaux 2024 · Erasmus 6 mois Séville
- Français natif · Anglais C1 (TOEIC 950) · Espagnol B2

Profil culturel & codes locaux

- Génération digitale native — codes réseaux sociaux maîtrisés
- Terminologie startup/business franco-anglaise
- Approche directe génération Y, sans formalisme excessif
- Cycles décisionnels longs (3-6 mois) — méfiance envers les « parachutés »

Secteur d'activité

- Marketing digital & business development B2B
- Digitalisation PME agenaises en retard — marché sous-servi
- Cibles : agroalimentaire, commerces, services professionnels

Territoire & écosystème

- Secteurs dominants : agroalimentaire, services publics, commerce
- Méfiance envers les « parachutés » — valorisation ancrage local
- Cycles décisionnels longs (3-6 mois) — importance recommandations
- CCI Lot-et-Garonne + Initiative Agen comme relais

Marché & opportunité

- PME traditionnelles peu digitalisées = besoin réel
- Accès Bordeaux/Toulouse pour clients plus matures si nécessaire
- Coûts d'opération très bas — prix compétitifs ou marges élevées

Réglementation & dispositifs

- Exonérations zones de revitalisation rurale potentiellement applicables
- Aides Région Nouvelle-Aquitaine (éloignement géographique à vérifier)
- Initiative Agen — micro-crédits pour premier équipement

Ressources matérielles

- MacBook Air M1 16GB (2022) + iPhone 12 + écran externe 24"
- Suite Adobe, Office 365, DaVinci Resolve, Canva Pro
- Chambre 10 m² optimisée visio — fond neutre, éclairage pro
- Connexion fibre optique — disponibilité immédiate

Ressources humaines & réseau

- 180 diplômés ESC Bordeaux promo 2024 (50% Paris, 30% région)
- Maîtres de stage : Dir. commercial fintech Toulouse + Resp. export PME Agen
- Antoine Moreau (dev web, remote) · Lisa Chen (graphiste, remote)
- 200 contacts LinkedIn — 30% seniors rencontrés en stage

Ressources immatérielles critiques

- Énergie maximale : 40-50 h/semaine sans contraintes familiales
- Maîtrise digitale native — adoption rapide nouveaux outils
- Créativité sous contraintes — habitude débrouillardise étudiante
- Adaptabilité générationnelle : agilité, apprentissage rapide

Ressources financières ⚠ Situation critique

- 0 € épargne · 300 € compte courant survie
- Aide familiale : 500 €/mois max 3 mois (parents enseignants)
- Revenus 1 400 € net jusqu'à mars 2025, puis 0 € si pas de CDI

⚠ Zone de vigilance : niveau junior (18 mois d'expérience) — légitimité face aux décideurs seniors non encore établie.

Business Dev. B2B

- Confirmé junior · 18 mois
- Prospection multicanal (LinkedIn, email, cold-call), pipeline HubSpot
- +15% leads qualifiés fintech · +25% conversion PME export

Marketing Digital

- Avancé autodidacte
- Google Ads certifié · LinkedIn/FB Ads · GA4
- Innovation : TikTok B2B + automation zero-cost

Gestion de projet

- Intermédiaire
- Scrum, Notion, Asana, Slack — équipes remote
- Budgets marketing jusqu'à 15 K€

Tech. & relationnel

- CRM : HubSpot, Salesforce, Pipedrive
- Canva Pro, Figma, DaVinci Resolve, SEO
- LinkedIn 200 contacts · négociation certifiante

Contraintes internes

- Besoin absolu 1 200 €/mois net dès mai 2025
- 0 € disponible pour investissement — tout gratuit/autofinancé
- Syndrome imposteur face aux décideurs seniors
- Stress financier quotidien — décisions court terme

Contraintes externes

- Marché local restreint (33 000 hab.)
- Réseau professionnel encore junior — accès limité aux décideurs
- Cycles décisionnels locaux longs (3-6 mois)
- Décalage social : 80% des amis de promo déjà en CDI

Points de vigilance

- Seuil critique : max 2 mois sans revenus après mars 2025
- Crédibilité à construire sans track-record établi
- Double agenda : recherche de CDI + développement du projet

Rythme & équilibre

- 40h/semaine dispo jusqu'à obtention d'un CDI
- 15h/semaine souhaitées si CDI (soirées + samedi)
- Pics d'énergie 20h-minuit et week-ends complets
- Urgence de revenus maximale mars-mai 2025

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

Rapport au risque et à l'incertitude

- Revendique la prise de risque mais recherche des sécurités cachées
- Tension génération « zapping » vs construction patiente du business

Peurs identifiées

- Échec financier : « retour chez mes parents à 27 ans »
- Jugement des pairs en CDI
- Illégitimité géographique (Agen vs Bordeaux)

Sources de motivation et d'énergie

- Pics d'énergie en soirée (20h-minuit) et week-ends complets
- Adaptabilité et agilité d'apprentissage revendiquées

Relation à l'échec

- Zone d'ombre : réaction aux premiers obstacles majeurs non connue
- Hypothèse à confirmer : capacité d'engagement long terme

Motivations explicites

- Prouver sa valeur sans attendre validation RH (intensité très forte)
- Créer quelque chose d'innovant — impact mesurable
- Liberté organisationnelle : horaires, clients, méthodes choisis

Désirs implicites

- Reconnaissance générationnelle
- Sécurité financière progressive, sans dépendance parentale
- Statut social — compenser le complexe « jeune sans expérience »

Critères de réussite (12 mois)

- 2 000 €/mois net stabilisés · 5-8 clients récurrents
- Indépendance financière totale des parents
- Reconnaissance dans le réseau · impact mesurable chez les clients

Sensation recherchée

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

Dynamiques relationnelles

- Fonctionnement actuellement majoritairement individuel
- Antoine Moreau (dev web, remote) · Lisa Chen (graphiste, remote)
- Réseau local Agen limité — mobilisable ponctuellement

Perception de l'entourage

- Parents : inquiets, priorité à la stabilité (« d'abord se stabiliser »)
- Pairs : décalage social — 80% des amis de promo déjà en CDI
- Peur de jugement en cas d'échec

Négociations et accords familiaux

- Acceptation du projet conditionnée à une recherche de CDI active
- Aide financière bornée : 500 €/mois, 3 mois maximum

Impact souhaité sur l'équilibre

- Liberté organisationnelle recherchée (horaires, clients, méthodes)
- Rythme visé à terme : 15h/semaine si CDI obtenu en parallèle

Tensions identifiées

- Sécurité vs Ambition — « je rêve de réussir mais j'ai besoin de manger »
- Légitimité vs Innovation — expérience manquante vs idées fraîches
- Réseau junior vs Besoins senior — accès aux décideurs de 45 ans
- Autonomie vs Sécurité — indépendance revendiquée, aide parentale nécessaire

Questions stratégiques ouvertes

- Ancrage territorial : comment faire du CA local sur un marché restreint ?
- Légitimité géographique : pourquoi une PME agenaise choisirait Thomas ?
- Cohérence réseau : réseau ESC dispersé vs clientèle agenaise
- Ancrage identitaire : rester à Agen ou rejoindre un écosystème ?

En synthèse

01

Compétences digitales natives & énergie maximale — atouts réels

Marketing digital avancé, BizDev B2B confirmé junior, 40-50 h/semaine disponibles. Le capital humain est là.

02

Contrainte financière critique — horizon 3 mois non négociable

0 € épargne, aide familiale épuisée en mai 2025. La pression de survie économique structure toutes les décisions.

03

Position quasi-monopolistique sur le marché digital agenais

Un écart générationnel très visible sur le territoire agenais, sans conseil spécialisé positionné sur ce créneau. L'avantage géographique existe — si Thomas l'assume.

04

Un entourage engagé mais conditionnel

Le soutien parental existe mais reste borné dans le temps et le montant ; le décalage avec le groupe de pairs nourrit une pression sociale additionnelle.

05

Potentiel 6-9 mois avec approche zero-budget et différenciation générationnelle

1 200-1 500 €/mois atteignables si Thomas capitalise sur sa rareté locale et son profil digital natif.

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.