

SYNTHÈSE CONTEXTUELLE GLOBALE

Profil de la porteuse & projet existant

Inès Lefèvre

Learning Loop





Comment lire ce document

Ce document est une photographie de la situation réelle de la porteuse et de son projet. Il ne cherche pas à trancher, ni à hiérarchiser. Il restitue ce qui a été dit, tel que c'est dit — y compris ce qui résiste.

Ce document est

- construit à partir de ce que la porteuse a exprimé
- une base de dialogue, pas un verdict
- un outil de clarification avant l'action

Ce document n'est pas

- une analyse externe de la porteuse
- un diagnostic psychologique
- une recommandation sur le projet

Comment l'utiliser

- le lire avec la porteuse, pas à sa place
- laisser résonner les zones d'ombre et les résistances
- identifier ce qui mérite clarification avant la suite

Profil de la porteuse

ACTIVITÉ

Fondatrice de Learning Loop (SASU) — ex-Responsable Développement des Compétences en groupe national

CONTEXTE GÉOGRAPHIQUE

Floirac · métropole bordelaise (Nouvelle-Aquitaine). Action régionale et nationale à distance ; élargissement national visé

Parcours & posture

- Professionnelle de la formation et du développement des compétences
- Expérience de conduite du changement en entreprise
- Entreprise créée il y a 6 mois, incubée depuis 3 mois (Bordeaux Métropole)
- Learning Loop est son activité principale, à temps plein
- Engagement déclaré : « C'est mon activité principale »

Rapport à l'action

- Modérément prudente : accepte l'incertitude lorsqu'elle repose sur des hypothèses testables
- « J'hésite souvent entre réflexion et action »
- Cherche à comprendre les situations avant de décider — au risque de ralentir le passage à l'action
- Besoin de comprendre le sens de ce qu'elle fait pour rester engagée

Le projet existant

Learning Loop

Plateforme numérique pour organismes de formation et entreprises souhaitant mesurer l'impact réel des formations : héberger des parcours, suivre les apprenants et mesurer l'adoption réelle des compétences dans le temps.

CADRE

Projet entrepreneurial — société (SASU)

BÉNÉFICIAIRES / CLIENTS

Responsables formation, DRH, responsables développement des compétences, dirigeants de PME

Activité & modèle

OFFRE CONCRÈTE

Plateforme en ligne (diffusion de contenus, gestion de parcours, suivi des apprenants, analyse de l'adoption) + accompagnement de certains clients

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Encore en cours de validation. Aujourd'hui : prestations de formation, accompagnements ponctuels, premières expérimentations. Visée : part récurrente liée à l'usage de la plateforme

ZONE GÉOGRAPHIQUE

Nouvelle-Aquitaine, avec intervention nationale à distance

Depuis 6 mois

Historique & apprentissages

Ce qui a fonctionné

- Récurrence du problème reconnue par la quasi-totalité des professionnels interrogés
- Intérêt suscité lors des démonstrations ; mobilisation du réseau plus facile que prévu
- Le MVP a matérialisé une idée qui n'était qu'une méthode interne

Ce qui a résisté ou bloqué

- L'intérêt ne se transforme pas en engagements commerciaux
- Le cœur de la valeur perçue par les prospects reste difficile à identifier
- Le positionnement reste plus flou que souhaité

Ce qui a été tenté et abandonné

- Certaines fonctionnalités reportées pour garder un périmètre raisonnable (raison déclarée)
- L'idée que l'existence d'un produit suffirait à créer la demande — invalidée

Apprentissages clés

- Capable de plus d'ambition et de risque qu'imaginé
- Les RH expriment leurs difficultés, pas leurs priorités budgétaires
- Les discussions portent sur les indicateurs et les données plus que sur les contenus

Environnement & contexte

Secteur

- Formation professionnelle & développement des compétences
- RH, conduite du changement, LMS / EdTech en B2B

Territoire

- Floirac / métropole bordelaise ; action en Nouvelle-Aquitaine
- Écosystème de l'incubateur Bordeaux Métropole ; élargissement national visé

Marché

- DRH, responsables formation, PME ; reconnaissance quasi unanime du problème
- Cycles de décision longs : l'intérêt tarde à devenir engagement

Réglementation & cadre

- Certification Qualiopi obtenue ; statut SASU
- Exigence éthique déclarée sur l'utilisation des données collectées

Ressources disponibles

Matérielles

- MacBook Pro, M365, Notion, no-code, IA générative, Canva, webcam/micro
- Véhicule personnel ; bureau à domicile + bureau et salles de l'incubateur

Humaines

- Fondatrice seule ; développeur freelance piloté directement
- Mentors de l'incubateur ; réseau professionnel ; utilisateurs en expérimentation

Immatérielles

- Méthodologie propriétaire développée sur plusieurs années
- Expertise pédagogie / conduite du changement ; réputation DRH ; LinkedIn actif

Financières

- Budget 6 mois : 2 000 à 5 000 €, partiellement disponible
- Revenus du conjoint + droits au chômage ; marge de « quelques mois »

Compétences & savoir-faire

Professionnelles

- Gestion de projet
- Ingénierie pédagogique
- Conduite du changement
- Animation & formation
- Communication, GRH

Techniques

- Bureautique avancée
- Supports visuels, Canva
- No-code (ponctuel)
- IA générative
- Analyse de données, cahiers des charges

Créatives & relationnelles

- Écriture, storytelling pédagogique
- Facilitation visuelle, aquarelle
- Écoute active, mise en confiance
- Vulgarisation, réseautage

Développées par le projet

- Conception de produit numérique
- Pilotage de prestataires
- Entretiens de découverte client
- Priorisation produit
- Gestion de l'incertitude

Zones fragiles déclarées Pas de compétences de développement informatique (dépendance aux prestataires) · le développement commercial et la prospection sont la partie la plus inconfortable · items non cochés : gestion financière, développement d'affaires, juridique/administratif, négociation.

Contraintes & zones d'ombre

Temps, énergie, organisation

- Temps plein, mais charge mentale et fatigue à composer
- Marge organisationnelle modérée : vie familiale, fille de 7 ans, engagements associatifs
- Dépendance aux prestataires techniques qui limite la rapidité d'action
- Périodes de doute récurrentes sur certaines décisions stratégiques

Finances & échéances

- Budget limité, partiellement disponible
- Droits au chômage en diminution progressive
- Équilibre financier du foyer à préserver
- Besoin de validations plus solides à un horizon de 3 à 6 mois
- Responsabilité financière devenue plus tangible qu'au démarrage

Zones d'ombre & imprécisions

- Modèle économique « encore en cours de validation »
- Cœur de la valeur perçue par les prospects non identifié
- Voie pressentie : « je ne sais pas encore » (simplifier / recalibrer / transformer)
- Nature du frein non tranchée : produit, positionnement ou présentation de la valeur

Collaboration & parties prenantes

Mode de travail actuel

- Seule fondatrice, mais projet appuyé sur plusieurs collaborations : prestataires, mentors de l'incubateur, réseau professionnel, utilisateurs
- Développement technique du MVP confié à un développeur freelance piloté directement
- Expérimentations avec les premiers utilisateurs, qui alimentent les réflexions sur le projet

Fonctionnement collaboratif

- Choix stratégiques, positionnement, décisions produit et relations commerciales : entièrement de sa responsabilité
- Échanges réguliers avec les accompagnants de l'incubateur et des professionnels de confiance du réseau
- Retours et points de vue complémentaires recherchés activement, pas subis

Tensions ou enjeux relationnels

- Pas de tension majeure aujourd'hui
- Dépendance aux compétences techniques externes ; équilibre temps projet / vie familiale

Collaborations souhaitées pour la suite

- Partenariats avec organismes de formation et consultants en transformation des organisations
- Renforcer des compétences complémentaires : développement commercial B2B, marketing/positionnement, produit SaaS
- Court terme : renforcer des compétences plutôt que constituer une équipe

Motivations & profil psychologique

« Je ne suis pas attachée à la plateforme pour elle-même. Je suis attachée au problème qu'elle cherche à résoudre. »

Motivations profondes

- Un problème observé pendant des années, qu'elle continue de rencontrer
- Une combinaison rare : pédagogie, organisations, conduite du changement, numérique
- Envie de donner une vraie chance au projet avant de conclure

Peurs identifiées

- Développer une solution qui ne répondrait pas aux attentes du marché
- Passer à côté de quelque chose d'important sans s'en rendre compte
- Légitimité : se définir encore par son métier d'origine ; inconfort de la prospection

Rapport au risque

- Modérément prudente ; accepte l'incertitude testable
- Rarement à l'aise avec les paris entièrement spéculatifs

Rapport au projet

- Ambivalente, entre envie et doute ; convaincue de la réalité du problème
- Au réveil le plus souvent curieuse ; n'a jamais regretté de s'être lancée

Tensions & questions ouvertes

Tensions non arbitrées

- Ambition (acteur de référence, ETI/grands groupes) vs cadre financier resserré
- « Pas certaine de vouloir une grande entreprise » vs revenus récurrents et reconnaissance visés
- Plateforme centrale dans le projet vs « pas attachée à la plateforme pour elle-même »
- Profil analytique vs besoin reconnu d'action commerciale
- Réseau identifié comme atout clé, mais sous-mobilisé (peur que les échanges deviennent intéressés)

Questions ouvertes

- Si le cœur de valeur n'est pas la plateforme, quelles formes pourrait-il prendre ?
- La méthodologie propriétaire est-elle valorisée à part entière, ou seulement via la plateforme ?
- « Plateforme de formation » vs valeur perçue sur les indicateurs et les données : même objet ?
- Hypothèses tenues pour vraies mais non testées (besoin d'une plateforme, valeur dans le produit...)
- Quelle est la nature réelle du frein à la conversion : produit, commercial ou positionnement ?



En synthèse

- 1 Un problème réel et largement reconnu, une expertise métier forte, un MVP opérationnel et une certification Qualiopi.
- 2 Le blocage se situe à la conversion « intérêt → engagement », dont la cause n'est pas encore identifiée.
- 3 La valeur centrale déclarée dépasse la plateforme : « comprendre ce qui change réellement après une formation ».
- 4 Un cadre temporel et financier resserré, qui appelle des validations à un horizon de 3 à 6 mois.
- 5 Une voie encore ouverte — simplifier, recalibrer ou transformer : « je ne sais pas encore ».



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.
- Ce qu'il restitue repose exclusivement sur ce qui a été déclaré lors du questionnaire. La fidélité du document est conditionnée par la fidélité 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 processus pourra s'appuyer.