

ELYTRIA · PROJECT

Trame narrative de restitution

PORTEUSE Inès Lefèvre

PROJET Learning Loop

LOCALISATION Floirac · métropole bordelaise (Nouvelle-Aquitaine)

ACCOMPAGNEMENT Incubateur Bordeaux Métropole — Nathan Jean

LANGUE / POSTURE Français · tutoiement

DURÉE DE SÉANCE 30 minutes



Rappel de posture

Ce document restitue exclusivement ce qu'Inès a exprimé lors du questionnaire et des clarifications. Il ne contient ni interprétation, ni recommandation, ni hiérarchisation. Les peurs, ambivalences et tensions sont de la matière de travail, pas des problèmes à résoudre en séance.

Points de vigilance particuliers pour cette restitution

Ces éléments reviennent à plusieurs endroits du document et méritent d'être gardés en tête tout au long de la séance, au-delà du découpage slide par slide :

- La question de la légitimité (« je me définis encore par mon métier d'origine ») traverse le profil psychologique, les compétences et les tensions — elle n'appelle aucune réassurance de la part du consultant, seulement de l'écoute.
- La peur que la mobilisation du réseau « rende les échanges intéressés » explique en partie pourquoi une ressource identifiée comme un atout reste sous-mobilisée — un point qui relie les slides 3, 7 et 12.
- L'ambivalence sur la taille de l'entreprise visée n'a jamais été dite à voix haute avant le questionnaire — à traiter avec la même délicatesse qu'une confiance, pas comme une incohérence à résoudre.
- Le décalage entre profil analytique (« j'hésite souvent entre réflexion et action ») et l'inconfort déclaré face à la prospection commerciale est le nœud probable du blocage identifié en synthèse — sans que ce lien soit à établir explicitement par le consultant en séance.

Minutage de la séance — 30 minutes

Slide	Contenu	Durée	Cumul
1	Couverture	1 min	1 min
2	Comment lire ce document	2 min	3 min
3	Profil de la porteuse	2 min	5 min
4	Le projet existant	2 min	7 min
5	Historique & apprentissages	4 min	11 min
6	Environnement & contexte	1 min	12 min
7	Ressources disponibles	1 min	13 min
8	Compétences & savoir-faire	2 min	15 min
9	Contraintes & zones d'ombre	3 min	18 min
10	Collaboration & parties prenantes	2 min	20 min
11	Motivations & profil psychologique	4 min	24 min
12	Tensions & questions ouvertes	3 min	27 min
13	En synthèse (+ à propos)	3 min	30 min

Repère de suivi en séance : à la 11^e minute, la partie factuelle bascule sur l'historique ; à la 18^e minute, on entre dans la partie sensible ; il doit rester environ 3 minutes pour la synthèse et la clôture.

Un mémo de secours, organisé par thème et non par slide, complète cette trame en toute fin de document (bandeau 05) : il couvre ce que le Docx contient et qu'aucune slide ne reprend, à consulter avant la séance et à rouvrir seulement si Inès amène un sujet hors du chemin prévu par le PPTX.

01 Cadrage

Slide 1 — Couverture

🕒 1 min (cumul : 1 min)

Amorce suggérée — Avant de commencer, je te propose qu'on prenne une trentaine de minutes ensemble pour parcourir ce document — c'est toi qui as toute la matière, moi je suis juste là pour la dérouler avec toi.

Pas d'autre canevas : slide d'accueil et d'annonce du format.

Slide 2 — Comment lire ce document

🕒 2 min (cumul : 3 min)

Amorce suggérée — Avant d'entrer dans le contenu, je veux qu'on soit d'accord sur une chose : ce document n'est pas un jugement sur toi ni sur Learning Loop, c'est une photo de ce que tu as dit, telle quelle.

Ce qui est affiché — Bandeau de cadrage + trois colonnes : « ce document est » / « ce document n'est pas » / « comment l'utiliser ».

Matière complémentaire (Docx, encadré d'ouverture) :

Ce document restitue exclusivement ce que tu as exprimé lors du questionnaire et des échanges de clarification. [...] 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.

Points de vigilance — Ne pas survoler cette slide : elle conditionne la réception de tout ce qui suit.

Ouverture possible — « Comment tu te sens à l'idée de voir ton parcours résumé comme ça ? »

Transition suggérée — On commence par toi : qui tu es, d'où tu pars.

02 Partie factuelle

Slide 3 — Profil de la porteuse

🕒 2 min (cumul : 5 min)

Amorce suggérée — *On commence par toi : qui tu es, d'où tu pars, comment tu fonctionnes face à l'action.*

Ce qui est affiché — Activité (fondatrice de Learning Loop, ex-Responsable Développement des Compétences en groupe national), contexte géographique, parcours & posture (entreprise créée il y a 6 mois, incubée depuis 3 mois, activité principale à temps plein), rapport à l'action (« j'hésite souvent entre réflexion et action »).

Matière complémentaire issue du Docx (section 1.1 — périmètre visé) :

- Court terme : développer le projet à l'échelle nationale, le sujet adressé n'étant pas lié à un territoire particulier.
- Moyen terme : explorer des opportunités auprès d'ETI et de grands groupes, en s'appuyant sur le réseau développé au fil de la carrière.
- Pas d'ambition internationale clairement définie à ce jour, mais une ouverture si le projet démontre sa pertinence sur le marché français.

Citation complète (section 1.5, dont la slide ne garde qu'un extrait) :

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.

Points de vigilance — La citation affichée sur la slide est un raccourci ; la version complète ci-dessus peut être restituée si le sujet du rythme de décision revient dans l'échange.

Ouverture possible — « Est-ce que cette façon de te décrire te semble juste aujourd'hui ? »

Transition suggérée — *Et maintenant, Learning Loop en tant que tel.*

Slide 4 — Le projet existant

🕒 2 min (cumul : 7 min)

Amorce suggérée — *Maintenant, Learning Loop en tant que tel — ce que c'est aujourd'hui, pour qui, et comment ça génère de la valeur.*

Ce qui est affiché — Learning Loop — plateforme numérique pour organismes de formation et entreprises ; cadre SASU ; bénéficiaires (DRH, responsables formation, dirigeants de PME) ; offre concrète ; modèle économique en cours de validation ; badge « depuis 6 mois ».

Matière complémentaire issue du Docx (repères concrets, section 2.1) :

- MVP opérationnel, développé avec un prestataire externe ; 1 à 2 clients tests ; plusieurs démonstrations réalisées.
- Certification Qualiopi obtenue ; chiffre d'affaires encore limité.

Points de vigilance — Ne jamais commenter le modèle économique « encore en cours de validation » comme un problème à résoudre.

Ouverture possible — « Qu'est-ce qui te semble le plus fidèle dans cette description de ton projet, et qu'est-ce qui te semble déjà daté ? »

Transition suggérée — *C'est le cœur de l'histoire, maintenant : d'où vient le projet.*

Slide 5 — Historique & apprentissages

🕒 4 min (cumul : 11 min)

Amorce suggérée — *C'est le cœur de l'histoire : d'où vient le projet, ce qui a marché, ce qui a résisté.*

Ce qui est affiché — Quatre cartes : ce qui a fonctionné / ce qui a résisté ou bloqué / ce qui a été tenté et abandonné / apprentissages clés.

Matière complémentaire issue du Docx :

Genèse :

Qu'est-ce qui a réellement changé après la formation ? — question qui revenait systématiquement lors des bilans, à l'origine du projet.

Moment de bascule :

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 souhaitaient le découvrir, j'ai commencé à envisager qu'il puisse avoir une valeur au-delà de mon propre contexte.

Ce qui a le plus surpris :

Le niveau d'intérêt que certains DRH ont manifesté lors de mes premières démonstrations. [...] J'ai été surprise que cet intérêt ne se transforme pas plus rapidement en décisions concrètes.

Ce qui a failli être abandonné :

Des périodes où l'absence de validation commerciale forte faisait douter de la pertinence du projet. Ce qui a permis de continuer est la conviction que le problème existe réellement.

Points de vigilance — Ne jamais lisser les échecs ou les abandons ; ne pas les minimiser, ne pas non plus les dramatiser. Ces récits sont souvent les plus mobilisateurs pour Inès — à faire respirer, sans les enchaîner tous à la suite.

Ouverture possible — « En entendant ça résumé, qu'est-ce qui te frappe le plus ? »

Transition suggérée — *Un point rapide, maintenant, sur le contexte dans lequel tout ça se joue.*

Slide 6 — Environnement & contexte

 1 min (cumul : 12 min)

Amorce suggérée — *Un point rapide sur le contexte dans lequel tout ça se joue.*

Ce qui est affiché — Secteur (formation professionnelle, RH, LMS/EdTech B2B), territoire (Floirac, écosystème incubateur Bordeaux Métropole), marché (reconnaissance quasi unanime du problème, cycles de décision longs), réglementation (Qualiopi, statut SASU, exigence éthique sur les données).

Matière complémentaire — Le Docx n'apporte pas de nuance significative supplémentaire ici ; le contenu de la slide est suffisant en l'état.

Points de vigilance — Aucun particulier — slide à dérouler rapidement pour tenir le minutage.

Transition suggérée — *Voici ce sur quoi tu peux t'appuyer concrètement aujourd'hui.*

Slide 7 — Ressources disponibles

 1 min (cumul : 13 min)

Amorce suggérée — *Voici ce sur quoi tu peux t'appuyer concrètement aujourd'hui.*

Ce qui est affiché — Matérielles (MacBook Pro, M365, Notion, no-code, IA générative, Canva), humaines (fondatrice seule, développeur freelance, mentors incubateur), immatérielles (méthodologie propriétaire, réputation DRH), financières (budget 2 000 à 5 000 €, partiellement disponible, revenus du conjoint + droits au chômage).

Matière complémentaire (Docx — rapport au risque) :

Marge de liberté financière : modérée — tu peux investir raisonnablement et tenir quelques mois (revenus du conjoint et droits au chômage).

Points de vigilance — Rester factuel : ne jamais commenter le niveau des ressources comme suffisant ou insuffisant.

Transition suggérée — *Et voici comment tu es outillée, avec aussi les zones plus fragiles que tu as toi-même signalées.*

Slide 8 — Compétences & savoir-faire

 2 min (cumul : 15 min)

Amorce suggérée — *Et voici comment tu es outillée, avec aussi les zones plus fragiles que tu as toi-même signalées.*

Ce qui est affiché — Quatre colonnes (professionnelles, techniques, créatives & relationnelles, développées par le projet) + bandeau « zones fragiles déclarées ».

Matière complémentaire (Docx — 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 les précisions [trésorière d'un club de basket]. L'écart est restitué tel quel, sans interprétation.

Le bandeau « zones fragiles » est en orange sur la slide : à traiter avec le même soin qu'une tension, jamais comme une lacune à corriger en séance.

Ouverture possible — « Est-ce que ces zones fragiles te semblent justes ? »

Transition suggérée — *On passe maintenant à ce qui pèse un peu plus.*

Slide 9 — Contraintes & zones d'ombre

🕒 3 min (cumul : 18 min)

Amorce suggérée — *On passe maintenant à ce qui pèse sur toi et sur le projet, avec les imprécisions qui restent.*

Ce qui est affiché — Temps/énergie/organisation (temps plein, charge mentale, fille de 7 ans, dépendance aux prestataires techniques), finances & échéances (droits au chômage en diminution, besoin de validations à 3-6 mois), zones d'ombre & imprécisions (modèle économique en cours de validation, cœur de valeur non identifié, voie pressentie indéterminée).

Matière complémentaire (Docx — évolution des contraintes) :

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.

Les zones d'ombre en orange sont de la matière stratégique, pas des lacunes du livrable.

Ouverture possible — « Qu'est-ce qui, dans ces contraintes, a le plus changé depuis le lancement ? »

Transition suggérée — *C'est la partie la plus personnelle du document qui arrive.*



Slide 10 — Collaboration & parties prenantes

🕒 2 min (cumul : 20 min)

Amorce suggérée — Voyons maintenant avec qui tu portes ce projet aujourd'hui, et comment tu aimerais que ça évolue.

Ce qui est affiché — Mode de travail actuel (seule fondatrice, développeur freelance, mentors, réseau, utilisateurs), fonctionnement collaboratif (choix stratégiques et relations commerciales sous sa responsabilité), tensions ou enjeux relationnels (aucune tension majeure ; dépendance aux prestataires, équilibre vie familiale), collaborations souhaitées pour la suite (partenariats formation, profils commercial / marketing / produit).

Matière complémentaire (Docx — évolution des contraintes) :

Le Docx précise que le regard de son mari compte particulièrement pour elle — à mobiliser seulement si Inès amène le sujet elle-même.

La carte « tensions » reste factuelle même sans tension déclarée : l'absence de tension n'a pas besoin d'être justifiée.

Ouverture possible — « De qui aimerais-tu être davantage entourée pour la suite ? »

Transition suggérée — Passons maintenant à ce qui te motive profondément dans ce projet.

03 Partie sensible

Slide 11 — Motivations & profil psychologique

🕒 4 min (cumul : 24 min)

Amorce suggérée — C'est la partie la plus personnelle de ce document. Je vais la lire avec toi, sans la commenter — dis-moi simplement ce que ça te fait.

Ce qui est affiché — Citation : « Je ne suis pas attachée à la plateforme pour elle-même. Je suis attachée au problème qu'elle cherche à résoudre. » + quatre cartes : motivations profondes, peurs identifiées, rapport au risque, rapport au projet.

Matière complémentaire issue du Docx — citations non affichées sur la slide, à mobiliser mot pour mot si l'échange s'y prête, jamais toutes à la suite :

Sur la légitimité :

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

Sur la mobilisation du réseau :

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.

Sur le rapport à l'échec :

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.

Jamais 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.

Si le projet pouvait 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.

Slide la plus sensible de la restitution. Ne jamais commenter, minimiser ou amplifier une peur nommée. Laisser un silence après la citation affichée. Laisser Inès réagir en premier. Les citations ci-dessus sont une réserve de matière, pas un texte à dérouler : elles ne servent que si Inès amène elle-même le sujet correspondant.

Ouverture possible — « Est-ce que cette citation te ressemble encore aujourd'hui ? »

Transition suggérée — Voici les tensions que la lecture de tes réponses fait ressortir.

Slide 12 — Tensions & questions ouvertes

🕒 3 min (cumul : 27 min)

Amorce suggérée — Voici les tensions que la lecture de tes réponses fait ressortir — pas pour les trancher aujourd'hui, juste pour les nommer.

Ce qui est affiché — Tensions non arbitrées (ambition vs cadre financier resserré, taille de l'entreprise visée, centralité de la plateforme, profil analytique vs action commerciale, réseau sous-mobilisé) et questions ouvertes (formes du cœur de valeur, valorisation de la méthodologie, nature du frein à la conversion).

Hypothèse complémentaire issue du Docx, non reprise sur la slide :

Que le développement du produit reste aujourd'hui le principal levier de progression du projet — alors qu'il manque encore de recul pour savoir si les freins actuels sont réellement techniques, commerciaux ou liés au positionnement.

Question complémentaire issue du Docx, non reprise sur la slide :

La légitimité qu'Inès relie à son métier d'origine relève-t-elle d'un seuil d'activité à atteindre, ou d'autre chose ?

Rappeler explicitement que ces tensions ne sont pas des défauts et ne seront pas arbitrées en séance : elles nourrissent les étapes suivantes de la démarche.

Ouverture possible — « Laquelle de ces tensions te semble la plus urgente à clarifier ? »

Transition suggérée — Pour finir, cinq points qui résument tout ce qu'on vient de voir.



04 Clôture

Slide 13 — En synthèse

🕒 3 min (cumul : 30 min)

Amorce suggérée — *Pour finir, cinq points qui résument tout ce qu'on vient de voir.*

Ce qui est affiché — Cinq points clés : problème réel et reconnu / expertise forte / MVP + Qualiopi ; blocage à la conversion intérêt → engagement, cause non identifiée ; valeur centrale qui dépasse la plateforme ; cadre temporel et financier resserré (3-6 mois) ; voie encore ouverte (« je ne sais pas encore »).

Points de vigilance — Ne pas transformer la synthèse en plan d'action : elle reste une photographie, pas une feuille de route.

Ouverture possible — « Est-ce que tu te reconnais dans ces cinq points ? Qu'est-ce que tu changerais ? »

Transition suggérée — *Clôture : remise en main du document à Inès, sans consigne ni recommandation.*

Slide finale — À propos de ce document

Aucun canevas de dialogue : le consultant rappelle la transparence du document et laisse Inès repartir avec le support. Ce temps est inclus dans les 3 dernières minutes de la séance.



05 Mémo de secours — au-delà des slides

Ce mémo ne suit pas l'ordre des slides. Il regroupe, par thème, ce que le Docx contient et qu'aucune slide du PPTX ne reprend — pour qu'Inès puisse amener un sujet en dehors du chemin prévu sans que le consultant se retrouve démuné. À consulter avant la séance pour se familiariser ; à rouvrir en séance seulement en cas de besoin, hors minutage des 30 minutes.

Collaboration & entourage — nuance au-delà de la slide 10 (carte Tensions)

La slide 10 couvre déjà l'essentiel (mode de travail, fonctionnement collaboratif, tensions, collaborations souhaitées). Un détail reste propre au Docx, à ne mobiliser que si Inès amène le sujet elle-même : le regard de son mari compte particulièrement pour elle, car il l'a connue avant, pendant et après le lancement — ses remarques pragmatiques la ramènent au terrain.

Quand s'en servir — Si Inès parle de qui l'entoure, de recrutement, d'un futur associé, ou évoque son mari ou sa famille en lien avec le projet.

Vision à long terme & non-négociables

Vision par horizon : à 1 an, valider l'adéquation offre/marché avec plusieurs clients actifs ; à 2 ans, une part significative de revenus récurrents et moins de dépendance aux prestations ponctuelles ; à 5 ans, devenir une solution de référence et collaborer avec des organisations de tailles variées ; à 10 ans, avoir contribué à faire évoluer la manière dont les organisations évaluent l'efficacité de leurs dispositifs de développement des compétences. Cette vision a évolué : au départ centrée sur l'amélioration des pratiques de formation, elle perçoit progressivement que la question dépasse la formation seule, tout en gardant la formation comme point d'entrée. Éléments non négociables qu'elle a nommés : mesurer des résultats réels plutôt que des indicateurs de façade, une approche fondée sur l'utilité pour les utilisateurs, une forte proximité avec le terrain, une démarche éthique dans l'utilisation des données. Ce qui l'inspire actuellement : l'adoption des innovations, les sciences comportementales, l'IA appliquée aux usages professionnels — davantage les professionnels qui relient expertise métier et solutions concrètes que les approches purement technologiques.

Quand s'en servir — Si Inès parle d'avenir, de ce qu'elle refuserait de sacrifier, ou de ce qui la nourrit intellectuellement en ce moment.

Ce qui est sous-exploité ou mis de côté

Sous-exploités selon elle : son réseau professionnel, la richesse des données produites par le système de suivi, et son expérience terrain de conduite du changement. Mis de côté pour se concentrer sur le MVP, mais qui continuent de l'interroger : des rapports d'impact automatisés, des offres de conseil sur l'adoption des compétences, des partenariats avec d'autres organismes de formation, des usages du système de suivi indépendants des contenus de formation. Elle précise elle-même ne pas savoir lesquelles de ces pistes méritent d'être réactivées.

Quand s'en servir — Si Inès évoque des idées « mises de côté » ou demande ce qu'elle n'utilise pas assez aujourd'hui.

Décisions remises en question avec le recul

Avec le recul, elle aurait engagé davantage d'échanges commerciaux avant de lancer certaines phases de développement, et testé plus tôt différentes formes de valorisation de sa méthodologie sans présupposer qu'une plateforme était la meilleure réponse. Elle ne regrette pas d'avoir développé le MVP, mais pense avoir donné plus d'attention au produit qu'à la validation des hypothèses marché. Si elle recommençait, elle passerait davantage de temps à rencontrer des utilisateurs avant de lancer le développement.

Quand s'en servir — Si Inès dit « avec le recul » ou « si c'était à refaire », ou revient sur le MVP avec un regard critique.

Énergie & équilibre personnel

Ce qui lui donne de l'énergie, de façon générale : rencontrer des utilisateurs ou professionnels, comprendre un problème en profondeur, concevoir des solutions, animer des ateliers, structurer des idées complexes, transmettre des connaissances. À l'inverse, les tâches très répétitives, administratives ou purement commerciales lui demandent davantage d'efforts. Sur le projet spécifiquement, ce qui la nourrit : les échanges avec les utilisateurs, les moments où une discussion fait émerger une compréhension nouvelle, les retours qui confirment la pertinence du sujet. Ce qui la draine : les tâches administratives, certaines décisions techniques sans repères, la prospection commerciale, l'impression de travailler longtemps sans retour immédiat. Quand son énergie baisse, elle revient au terrain : rencontrer des professionnels, échanger avec des utilisateurs, revenir au problème initial.

Quand s'en servir — Si Inès parle de fatigue, de ce qui l'épuise, ou de ce qui la fait tenir.

Hypothèses non testées & questions ouvertes — au-delà de ce qui figure sur la slide 12

Trois autres hypothèses tenues pour vraies mais jamais vraiment testées, en plus de celle déjà citée sur la slide 12 : que les entreprises ont besoin d'une plateforme supplémentaire pour résoudre leur problème de suivi des compétences ; que la meilleure façon de diffuser sa méthodologie est de l'intégrer dans un produit numérique ; que la valeur principale du projet réside dans la plateforme elle-même. Trois autres questions émergentes : si le cœur de valeur n'est pas la plateforme, quelles formes pourrait-il prendre (rapports d'impact, conseil, usages indépendants) ? la méthodologie propriétaire est-elle valorisée à part entière ou seulement via la plateforme ? les discussions les plus intéressantes, centrées sur les indicateurs et les données, décrivent-elles le même objet que « plateforme de formation » ? Un point qu'Inès signale elle-même sans l'approfondir : la possibilité que certains éléments du projet soient plus importants que ceux sur lesquels elle concentre aujourd'hui son attention.

Quand s'en servir — Si la discussion sur les tensions (slide 12) se prolonge et qu'Inès veut aller plus loin que ce qui est affiché à l'écran.

Le cœur du projet, si tout était simplifié

Interrogée sur ce qui resterait indispensable si Learning Loop était radicalement simplifié, Inès répond : « 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. »

Quand s'en servir — En écho à la citation d'ouverture de la slide 11, si Inès veut aller plus loin sur « qu'est-ce qui resterait si on enlevait tout le reste ».

Elytria Project · Trame narrative Synthèse Contextuelle Globale — Inès Lefèvre · Usage interne consultant

