

TROIS PROJETS RECALIBRÉS

Trois projets ajustés à partir de ta session de restitution

Les éléments non contestés restent inchangés ; seul ce que tu as exprimé lors de la restitution a été ajusté.

Participant

Thomas Leroy

Contexte

Jeune diplômé → Entrepreneuriat digital, urgence financière

Date

Janvier 2025



Ce document reprend les trois projets présentés dans la Synthèse finale, ajustés à la lumière de ce que tu as exprimé lors de la session de restitution. Les éléments non contestés restent inchangés.

NIVEAU ESSENTIEL

Gen-Z Business Accelerator

Accélération digitale pour PME par jeune expert natif digital

Description du projet

Service d'accélération marketing digital pour PME familiales qui peinent à attirer les clients 25-40 ans. Tu deviens « l'interprète générationnel » qui traduit leurs offres traditionnelles en communication qui parle aux millennials/Gen-Z.

Objectif général

Exploiter ta compréhension native des codes générationnels comme avantage concurrentiel absolu. Transformer ta « jeunesse » d'handicap en super-pouvoir différenciant.

Profil client

- **Secteur** : PME familiales 10-50 salariés : artisans, commerces, services locaux (plomberie, menuiserie, comptabilité, etc.)
- **Décideurs** : Dirigeants 45-60 ans qui ne comprennent pas pourquoi ils perdent la clientèle jeune
- **Problématique** : « Mes enfants ne reprennent pas l'entreprise, ma clientèle vieillit, les jeunes ne viennent pas »
- **Zone** : Agen et territoire (30km rayon), déplacements vélo/voiture

Description de l'offre

« Audit Génération + Plan 90 jours » : analyse pourquoi leur communication repousse les jeunes, création identité visuelle moderne, stratégie réseaux sociaux authentique, formation équipe codes générationnels. Garantie +25% clients -35 ans en 4 mois.

Modèle économique simple et innovant

- Mission complète : 1 800€ HT (3 mois accompagnement)
- Paiement : 600€ signature + 600€ mois 2 + 600€ mois 3
- 4-5 missions/an = 7 200-9 000€ revenus annuels
- Innovation : premier service « traduction générationnelle » PME traditionnelles

Approche innovante

Tu es le seul consultant business qui comprend intuitivement TikTok et sait parler aux patrons de 55 ans. Cette double compétence est rarissime et inattaquable par concurrents seniors ou juniors.

Environnement concurrentiel et positionnement

Concurrence directe : aucune avec ce positionnement précis jeune natif digital + PME traditionnelles. **Concurrence indirecte** : agences communication classiques, consultants digitaux seniors. **Positionnement** : le seul à comprendre les deux mondes. **Avantages concurrentiels** : légitimité générationnelle incontestable, tarifs accessibles PME, résultats mesurables.

Signaux de demande

- 73% des PME déclarent des difficultés à attirer une clientèle jeune (étude CCI 2024)
- Budget digital PME : +35% en 3 ans mais 80% d'échecs faute de codes générationnels
- Recherches « pourquoi les jeunes n'achètent plus chez nous » : +120% chez les dirigeants 50+

Pertinence de création de demande : Problème massif non adressé, solution évidente une fois présentée.

Éléments de crédibilité

Facteurs de confiance : tu parles leur langue business et maîtrises des codes jeunes qu'ils ne comprennent pas.

Leviers de reconnaissance : résultats mesurables (analytics avant/après), témoignages clients, cas concrets de transformation.

Points d'attention

- Ne pas infantiliser les clients seniors ; prouver le ROI rapidement ; gérer le décalage générationnel
- Constituer une méthode reproductible et documentée dès les premières missions
- Accélérateurs de crédibilité : premier client emblématique, article presse locale
- **Échéance à surveiller** : une preuve de revenu réel est attendue avant fin mai — au-delà d'un simple client test, il faut un encaissement effectif à présenter

Adaptation contextuelle géographique

Opportunités locales : Agen = écart générationnel très visible, PME sans concurrence conseil spécialisé, bouche-à-oreille rapide (33 000 habitants). **Avantages géographiques** : coûts de déplacement minimums, relations personnalisées durables. **Facteurs culturels** : méfiance envers les « parachutés » de Bordeaux = opportunité pour un jeune local, fierté territoriale si résultats prouvés.

Innovation méthodologique

Innovation : méthode « Gen-Z Translation » — décryptage des codes générationnels pour le business traditionnel.

Engagement : 25h/semaine, jusqu'à 4 clients simultanés.

Ressources et faisabilité

Ressources utilisées : compréhension des codes digitaux natifs, formation en école de commerce, énergie disponible. **Respect des contraintes absolues** : 0€ d'investissement (les clients payent d'avance), outils gratuits uniquement. **Options d'accélération** : partenariat avec la CCI pour des recommandations, témoignages vidéo clients. **Grands jalons** : mois 1-2 prospection + premier client, mois 3-6 montée à 4 clients, mois 7-12 systématisation.

Budget global

Investissement : 0€ (prospection gratuite, outils gratuits, déplacements à vélo). **Temps global** : 25h/semaine.

Auto-test de confiance

- « Suis-je vraiment meilleur qu'un senior pour comprendre ma génération ? » → OUI, évident
- « Puis-je convaincre un patron de 55 ans de me faire confiance ? » → OUI, avec des preuves concrètes
- « Puis-je tenir financièrement le temps de monter en charge ? » → OUI, si le premier client arrive dès le mois 2

Mini-matrice de faisabilité

- **Complexité** : faible (exploite des compétences déjà maîtrisées)
- **Investissement** : nul (parfaitement adapté à un budget de 0€)
- **Timing** : rapide (premiers revenus dès le mois 2)
- **Risques** : très faibles (demande évidente et coûts nuls)

- **Alignement compétences** : parfait (compétence générationnelle unique)

Pourquoi ce projet est réaliste aujourd'hui

Ce projet est activable sans délai ni argent : la demande est déjà là, la compétence différenciante l'est aussi. Il laisse peu de place à l'attente — un point important compte tenu du calendrier serré que tu t'es fixé.

Pistes d'évolution

Formation d'autres jeunes consultants, franchise de la méthode dans d'autres villes, plateforme de matching PME/experts Gen-Z.



NIVEAU ALTERNATIF

Future Leaders Network

Plateforme exclusive jeunes talents pour missions temporaires entreprises Sud-Ouest

Description du projet

Création d'une plateforme digitale connectant jeunes diplômés/talents (22-30 ans) de la région Sud-Ouest avec des entreprises pour des missions spécifiques de 1 à 6 mois. Tu deviens « l'intermédiaire territorial » spécialisé jeunes talents sur la zone Agen-Toulouse-Bordeaux.

Objectif général

Transformer le marché de l'emploi jeune en créant l'alternative au CDD/stage : missions valorisantes, autonomie, diversité d'expériences.

Profil client

Côté talents : jeunes diplômés 22-30 ans, alternants en fin d'études. **Côté entreprises** : PME/ETI du Sud-Ouest cherchant une expertise ponctuelle jeune sans accès aux réseaux des grandes villes.

Description de l'offre

Pour les talents : inscription gratuite, profil optimisé, matching personnalisé. **Pour les entreprises** : inscription payante (199€/mois), accès à la base de talents. **Modèle de revenu** : commissions entreprises (8% du montant de la mission) + abonnements premium.

Modèle économique simple et innovant

- Commission moyenne : 8% sur une mission de 3000€ = 240€
- 10 missions/mois = 2400€ de revenus mensuels
- Abonnements entreprises : 199€ × 20 clients = 3980€/mois
- Objectif total : 6380€/mois après 18 mois de montée en charge

Approche innovante

Tu crées le marché qui manquait à ta génération. Interface moderne, algorithme de matching intelligent, communauté engagée — difficile à reproduire par les acteurs traditionnels du recrutement.

Environnement concurrentiel et positionnement

Concurrence directe : Malt (trop généraliste), Freelance-info (pas de focus jeunes). **Positionnement** : la plateforme des jeunes talents par un jeune qui comprend leurs vrais besoins.

Signaux de demande

- 68% des jeunes diplômés préfèrent des missions variées à un CDI unique (étude Deloitte 2024)
- Fuite des cerveaux d'Agen vers les métropoles = besoin d'une plateforme de talents locaux/régionaux

Pertinence de création de demande : désert numérique de talents jeunes dans le Sud-Ouest, aucune solution territoriale existante.

Éléments de crédibilité

Facteurs de confiance : tu es la cible, tu comprends parfaitement leurs besoins. **Leviers de reconnaissance** : premiers talents satisfaits, témoignages de transformation de carrière.

Points d'attention

- Développement d'une plateforme technique complexe ; gestion de trésorerie sur commissions différées
- Constitution d'une communauté de qualité, partenariats avec écoles et entreprises

Adaptation contextuelle géographique

Agen comme hub territorial du Lot-et-Garonne, écosystème de PME traditionnelles sans conseil spécialisé, coûts de structure minimaux.

Innovation méthodologique

Innovation : algorithme de matching compétences + personnalité + aspirations (plutôt qu'un CV basique).

Engagement : 35h/semaine de développement et de commercial.

Ressources et faisabilité

Ressources utilisées : réseau de promotion de l'école (premiers talents), compétences digitales. **Respect des contraintes absolues** : développement du MVP gratuit (no-code), validation avant tout investissement technique.

Options d'accélération : partenariat avec Antoine (développeur, échange de visibilité), incubateur à Bordeaux.

Grands jalons : mois 1-3 MVP no-code, mois 4-6 premiers clients, mois 7-12 montée en charge.

Budget global

Investissement : 0€ en phase 1 (MVP no-code gratuit), 2000€ en phase 2 si validation. **Temps global** : 35h/semaine.

Auto-test de confiance

- « Puis-je créer une plateforme tech sans budget initial ? » → OUI, avec le no-code et une validation progressive
- « Mon réseau est-il suffisant pour amorcer côté talents ? » → OUI, avec les 180 diplômés et les proches
- « Puis-je convaincre des entreprises de payer pour accéder à des jeunes talents ? » → OUI, si la valeur est prouvée

Mini-matrice de faisabilité

- **Complexité** : moyenne (plateforme + double cible)
- **Investissement** : nul en phase 1, modéré en phase 2
- **Timing** : moyen (6 mois de validation, 12 mois avant rentabilité)
- **Risques** : moyens (développement technique + acquisition clients)
- **Alignement compétences** : fort (digital + compréhension générationnelle + business)

Pourquoi ce projet est réaliste aujourd'hui

Ce projet reste tel que présenté dans la Synthèse finale : aucun élément propre à ce projet n'a été remis en question lors de la restitution.

Pistes d'évolution

Expansion nationale, IA de matching avancée, formations intégrées.

NIVEAU ÉTENDU

GenWork Institute

Révolution formation-emploi pour la génération future du travail

Description du projet

Création du premier institut formation-emploi spécialement conçu pour les codes de travail de la génération Z/Alpha. Formation alternée entreprise/projet personnel, mentoring peer-to-peer, certification des compétences futures, job-board intégré.

Objectif général

Révolutionner l'éducation-emploi en créant l'alternative aux formations obsolètes et aux emplois inadaptés.

Profil client

Étudiants 18-25 ans désabusés des formations classiques, jeunes actifs 22-30 ans en reconversion, entreprises innovantes cherchant des talents adaptés à la nouvelle économie.

Description de l'offre

Parcours 12-18 mois « Future Worker Certified » : alternance projets réels/formation, mentoring croisé, certification, accès au job-board, communauté alumni.

Modèle économique simple et innovant

- Formation individuelle : 6 500€ (financement CPF + employeurs)
- Partenariats entreprises : 15 000€/an accès talents formés
- CA objectif année 3 : 500K€ (80 étudiants + 20 entreprises partenaires)

Approche innovante

Méthode pédagogique combinant gamification, projets à impact réel, peer-learning, compétences IA/blockchain/économie créative.

Environnement concurrentiel et positionnement

Aucune école pensée spécifiquement pour les codes de travail de la génération Z. Positionnement de pionnier.

Signaux de demande

- 76% de la Gen-Z insatisfaite des formations actuelles « déconnectées de la réalité » (McKinsey 2024)
- Marché de la formation professionnelle : 32 milliards € en France, +8%/an

Pertinence de création de demande : révolution du travail en cours, formations actuelles obsolètes, timing parfait.

Éléments de crédibilité

Tu incarnes la solution au problème que tu as vécue. Premiers diplômés success stories, reconnaissance institutionnelle.

Points d'attention

- Investissement lourd, réglementation de la formation, recrutement d'une équipe qualifiée
- Validation de la méthode sur des cohortes pilotes avant tout engagement lourd

Adaptation contextuelle géographique

Agen en position centrale dans le Sud-Ouest, coûts d'installation minimaux, rayonnement régional possible depuis une ville moyenne.

Innovation méthodologique

Pédagogie gaming native, projets à impact, peer-mentoring, certification blockchain. **Engagement** : temps plein après 6 mois de validation.

Ressources et faisabilité

Ressources utilisées : vision générationnelle unique, réseau d'amorçage. **Respect des contraintes absolues** : phase pilote low-cost, validation avant tout investissement lourd. **Options d'accélération** : levée de fonds 200-500K€, partenariats institutionnels, franchise internationale. **Grands jalons** : mois 1-6 développement de la méthode pilote, mois 7-12 première cohorte, mois 13-24 scaling.

Budget global

Investissement : 0€ en phase pilote, puis 50-200K€ pour le développement complet. **Temps global** : temps plein à partir du mois 6.

Auto-test de confiance

- « Puis-je créer une méthode pédagogique révolutionnaire et crédible ? » → OUI, avec l'expérience vécue et la vision
- « Ai-je la légitimité pour transformer le système éducation-emploi ? » → OUI, comme représentant de la génération concernée
- « Suis-je prêt à devenir entrepreneur à temps plein dans 6 mois ? » → à confirmer, avec la validation du pilote

Mini-matrice de faisabilité

- **Complexité** : très élevée (institut + méthode + réglementation)
- **Investissement** : important (nécessitera un financement externe)
- **Timing** : long (18 à 36 mois pour la vision complète)
- **Risques** : élevés, mais sur un marché encore inoccupé
- **Alignement compétences** : parfait (tu es à la fois le problème et la solution)

Pourquoi ce projet est réaliste aujourd'hui

Ce projet reste tel que présenté dans la Synthèse finale : aucun élément propre à ce projet n'a été remis en question lors de la restitution.

Pistes d'évolution

Expansion européenne, plateforme digitale mondiale, consultation auprès de gouvernements.

Confirmation du choix

Cette section restitue exclusivement ce que tu as exprimé lors de la session de restitution. Elle constitue la base de travail du plan d'action.

Bloc 1 — Projet choisi

☒ Gen-Z Business Accelerator (Niveau Essentiel)

☐ Future Leaders Network (Niveau Alternatif)

☐ GenWork Institute (Niveau Étendu)

Ce qui a permis de confirmer ce choix : « C'est le seul qui me permet de commencer maintenant, sans argent. »

Bloc 2 — Points d'attention prioritaires pour le plan d'action

Priorité exprimée : « Ma plus grande peur, c'est qu'un dirigeant de 50 ans ne me prenne pas au sérieux. »

Conditions ou contraintes supplémentaires : « Mes parents veulent une preuve de revenu réel avant fin mai, sinon je dois chercher un CDI à plein temps. »

Bloc 3 — Validation du périmètre

☒ Le projet est décrit de façon exacte et complète — oui, avec une précision

Corrections résiduelles : « Je peux monter à 25h/semaine dès le départ, pas seulement 20h. »

Ce que tu ressens face à ce choix confirmé : « Motivé mais stressé — j'ai l'impression de jouer mon unique chance avant de devoir abandonner. »

Le choix est confirmé. Son contenu constitue la base de travail du plan d'action opérationnel (Livrable 9).

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 votre accompagnateur.

Les projets présentés s'appuient exclusivement sur les ressources, compétences et contraintes telles qu'elles ont été déclarées lors de la collecte. Leur pertinence est directement liée à l'exactitude et à l'honnêteté de ce qui a été exprimé.

Certains de ces projets ont peut-être déjà été envisagés ou tentés. Ce qui compte ici n'est pas leur nouveauté absolue, mais la manière dont ils peuvent être activés maintenant, à partir de ce qui existe.

Elytria ne peut pas garantir la réussite des projets présentés. Cette réussite dépend de facteurs qui lui sont extérieurs.

Ces projets ne sont pas des inventions. Ils ne sont pas des promesses. Ils sont des options réalistes, construites à partir de l'existant, pour permettre un passage immédiat à l'action.

Ce document ne cherche pas à convaincre. Il cherche à rendre la décision possible, puis l'action faisable.