

ELYTRIA

TROIS PROJETS RECALIBRÉS

Thomas Leroy

Jeune diplômé → Entrepreneuriat digital, urgence financière · Janvier 2025



ESSENTIEL

ALTERNATIF

ÉTENDU

Ce document reprend les trois projets présentés, ajustés à partir de ce que tu as exprimé lors de la session. Il ne recommande rien.

Ce document est

- ajusté à partir de ce que tu as exprimé
- un outil pour confirmer ton choix en connaissance de cause

Ce document n'est pas

- une nouvelle liste de recommandations
- une hiérarchie entre les trois projets

Comment l'utiliser

- lire les trois projets avant de réagir
- compléter la confirmation du choix avec ton accompagnateur



ESSENTIEL

Gen-Z Business Accelerator

Revenus immédiats, sans investissement.

ALTERNATIF

Future Leaders Network

Créer l'écosystème qui te manquait.

ÉTENDU

GenWork Institute

Mener une révolution éducative.

Seul ce qui a été explicitement remis en question lors de la session de restitution a été ajusté. Le reste est repris tel que l.

ESSENTIEL — 2 ajustements

- Engagement porté à 25h/semaine (contre 20h annoncées dans la Synthèse finale)
- Échéance ajoutée : une preuve de revenu réel est attendue avant fin mai
- Ce projet laisse peu de place à l'attente, compte tenu du calendrier serré fixé par Thomas

ALTERNATIF — inchangé

- Aucun élément propre à ce projet n'a été remis en question lors de la restitution

ÉTENDU — inchangé

- Aucun élément propre à ce projet n'a été remis en question lors de la restitution



ESSENTIEL · Tes premiers pas structurants

Gen-Z Business Accelerator

Accélération digitale pour PME par jeune expert natif digital

Offre & modèle économique

- « Audit Génération + Plan 90 jours » : identité visuelle, stratégie réseaux sociaux, formation de l'équipe
- 1 800€ HT sur 3 mois — paiement échelonné 600€ à la signature + 600€ mois 2 + 600€ mois 3
- 4-5 missions/an = 7 200 à 9 000€ de revenus annuels

Positionnement concurrentiel

- Concurrence directe : aucune sur ce positionnement précis (jeune natif digital + PME traditionnelles)
- Concurrence indirecte : agences de communication classiques, consultants digitaux seniors
- Avantage : légitimité générationnelle incontestable, tarifs accessibles pour une PME

Signaux de demande

- 73% des PME déclarent des difficultés à attirer une clientèle jeune (étude CCI 2024)
- Budget digital des PME : +35% en 3 ans, mais 80% d'échecs faute de codes générationnels adaptés

Faisabilité & jalons

- Investissement : 0€ — engagement 25h/semaine, jusqu'à 4 clients simultanés
- Jalons : mois 1-2 prospection + 1er client, mois 3-6 montée à 4 clients, mois 7-12 systématisation



Crédibilité face aux dirigeants seniors

Ne pas infantiliser les clients seniors ; prouver le ROI rapidement ; gérer le décalage générationnel.

Méthode reproductible

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.



ALTERNATIF · L'approche équilibrée

Future Leaders Network

Plateforme exclusive jeunes talents pour missions temporaires entreprises Sud-Ouest

Offre & modèle économique

- Inscription gratuite côté talents · inscription payante 199€/mois côté entreprises
- Commission 8% du montant de la mission + abonnements premium
- Objectif : 6 380€/mois après 18 mois de montée en charge

Positionnement concurrentiel

- 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

Faisabilité & jalons

- Investissement : 0€ en phase 1 (MVP no-code), 2 000€ en phase 2 si validation — 35h/semaine
- Jalons : mois 1-3 MVP no-code, mois 4-6 premiers clients, mois 7-12 montée en charge



Complexité technique

Développement d'une plateforme technique complexe.

Trésorerie différée

Gestion de trésorerie sur commissions différées.

Constitution de la communauté

Constitution d'une communauté de qualité.

Partenariats

Partenariats avec écoles et entreprises.



ÉTENDU · La transformation ambitieuse

GenWork Institute

Révolution formation-emploi pour la génération future du travail

Offre & modèle économique

- Parcours 12-18 mois « Future Worker Certified » — alternance, mentoring, certification
- Formation individuelle : 6 500€ (CPF + employeurs) · partenariats entreprises : 15 000€/an
- CA objectif année 3 : 500K€ (80 étudiants + 20 entreprises partenaires)

Positionnement concurrentiel

- Aucune école pensée spécifiquement pour les codes de travail de la génération Z
- Positionnement de pionnier sur ce segment

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

Faisabilité & jalons

- Investissement : 0€ en phase pilote, puis 50-200K€ pour le développement complet
- Jalons : mois 1-6 méthode pilote, mois 7-12 première cohorte, mois 13-24 mise à l'échelle



Investissement lourd

Investissement lourd à prévoir au-delà de la phase pilote.

Réglementation

Réglementation de la formation professionnelle à sécuriser en amont.

Recrutement

Recrutement d'une équipe qualifiée nécessaire.

Validation méthode

Validation de la méthode sur des cohortes pilotes avant tout engagement lourd.



01

Le projet retenu est Gen-Z Business Accelerator

Ajusté sur l'engagement horaire (25h/semaine) et sur l'échéance de fin mai.

02

Les deux autres projets restent inchangés

Aucun élément propre à Future Leaders Network ou GenWork Institute n'a été remis en question dans la restitution.

03

La crédibilité face aux dirigeants seniors reste le point de vigilance central

Un enjeu identifié dès la Synthèse finale et confirmé en session.

04

Une preuve de revenu réel est attendue avant fin mai

Ce jalon, exprimé comme une condition par l'entourage de Thomas, doit structurer le plan d'action.

05

Ce choix devient la base de travail du plan d'action opérationnel

La Confirmation du choix, page suivante, en fixe les termes exacts.



Bloc 1 — Projet choisi

☒ Gen-Z Business Accelerator (Essentiel) ☐ Future Leaders Network ☐ GenWork Institute

« C'est le seul qui me permet de commencer maintenant, sans argent. »

Bloc 2 — Points d'attention prioritaires

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

Contrainte supplémentaire : preuve de revenu réel attendue avant fin mai.

Bloc 3 — Validation du périmètre

☒ Décrit de façon exacte et complète — précision : 25h/semaine possibles dès le départ (pas seulement 20h)

Ressenti : « Motivé mais stressé — j'ai l'impression de jouer mon unique chance. »

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.

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.