

ITINERAIRES THEMATIQUES parcours ciblés

Engagez des dynamiques d'actions concrètes

Club Inné
TERRES EFC
NORMANDIE

Pour qui ?
Dirigeant.es et porteurs/euses de projet, adhérents
• *Niveau EFC : 0*

Par qui ?
2 accompagnateurs intervenants en entreprise.

Combien ?
En fonction de vos possibilités, co-financé par l'ADEME.

Timing
5 sessions sur 6,8 mois
• *collectives et individuelles*

Comment je fais ?

Demandez à participer à un atelier «mes repères» pour clarifier votre problématique et laissez-vous guider vers l'itinéraire le plus adapté.



ACCOMPAGNEMENT

Chaque itinéraire est conçu pour être un « premier pas » transformateur. Le format court permet de tester ces nouveaux réflexes sans déstabiliser l'activité quotidienne, tout en ouvrant une trajectoire de progrès durable.

Un format hybride pour transformer vos enjeux en leviers de performance durable.

Vous pilotez une organisation et vous vous heurtez parfois à des plafonds de verre : pression sur les prix, désengagement des équipes, complexité organisationnelle ou sentiment que votre valeur réelle n'est pas pleinement reconnue.
Le Club INNÉ propose de transformer ces obstacles en leviers de développement à travers des itinéraires thématiques, conçus pour apporter des réponses concrètes et adaptées à votre situation réelle.

COMMENT ÇA MARCHE ?

Un dispositif court d'accompagnement, de réflexion de soutien individuel et collectif (interentreprises) en mobilisant le référentiel de l'EFC et des experts intervenants .

Une porte d'entrée concrète soutenir votre trajectoire économique

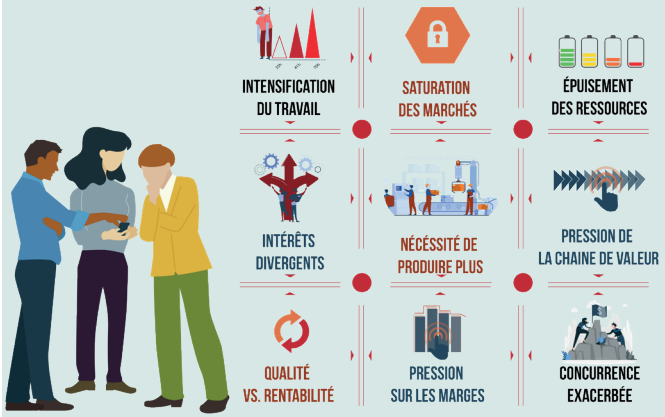
Le Club Inné vous propose de porter un regard neuf sur ces enjeux à travers ses Itinéraires Thématiques. Ces parcours « flash », courts et agiles, s'appuient sur le référentiel de l'EFC pour vous aider à dépasser vos points de blocage. En mobilisant des experts (économie, gouvernance, travail...) et le partage entre pairs de vos pairs, vous passez de l'analyse à l'action concrète pour transformer vos obstacles en opportunités stratégiques.

Pour un retour courts/moyens termes les solutions sont directement testées dans votre activité réelle pour dépasser une limite identifiée.

QU'EST-CE QU'ON Y FAIT ?

Pour un investissement temps optimisé : un format dense et agile qui s'adapte aux agendas des dirigeants.

Clubinné TERRES EFC NORMANDIE



Vous êtes confronté à l'une des ces problématiques ?

- Le prix de votre offre ne reconnaît pas toute la valeur de ce que vous faites. Vous constatez une forte pression sur les marges.
- Le marché est saturé et vous faites face à une concurrence exacerbée, vous êtes sous la pression de la chaine de valeur.
- Les intérêts divergents entre acteurs économiques vous isolent.
- L'épuisement des ressources est une préoccupation pour vous mais vous êtes pris dans une logique de production croissante pour assurer votre rentabilité.
- Vous constatez des tensions dans les équipes, vous avez des problèmes de charge d'activité, vous êtes débordé.

Une méthodologie ancrée dans le réel : l'approche Inné / EFC

La démarche repose sur une alternance de temps individuels et collectifs, pensée pour générer une mise en mouvement immédiate dans votre activité.

LES ÉTAPES

1 Le diagnostic flash (Individuel - 3h) :

Un temps privilégié pour comprendre la singularité de votre activité, repérer vos forces actuelles (le « déjà-là ») et identifier précisément les verrous qui freinent votre développement.

2 Les sessions collectives (3 séances de 1/2 journée) :

Apport de contenu : S'approprier des outils d'analyse issus de l'EFC.
Partage et interconnaissance : Bénéficier du regard de vos pairs pour enrichir votre propre réflexion.

3 Soutien en situation (individuel) :

Entre chaque séance, des échanges téléphoniques sécurisent vos premiers pas et vous aident à tester des solutions directement dans votre entreprise.

4 L'Entretien Conclusif (Individuel)

Un bilan pour ancrer les transformations, consolider vos acquis et définir les prochains pas de votre trajectoire.
Nous construisons ensemble votre carnet de bord personnalisé.



Aller + loin

Participez à un atelier du Club Inné «Mes repères» ou «Rose-orientation» pour identifier l'itinéraire le plus adapté à votre problématique.

Club Inné
TERRES EFC NORMANDIE

contact@club-inne.fr
tél. 06 68 21 62 65

club-inne.fr

5 ITINÉRAIRES EN BREF

PRIX, VALEUR ET CONCURRENCE

Sortir de la guerre des prix en révélant mieux la valeur que vous créez.

Identification des limites du modèle de volume et analyse de la valeur invisible de votre offre actuelle.

- Identifier vos « effets utiles ».
- Analyser vos devis.
- Co-construire un argumentaire d'usage.
- Tester l'offre sur un client stratégique.

S'APPUYER SUR LA COOPÉRATION INTERNE ET EXTERNE.

Développement de la performance/ activité de l'entreprise par + de coopération interne et externe.

Étude des verrous organisationnels et mise en lumière des situations de travail créatrices de coopération.

- Repérer les silos freinant la réactivité.
- Identifier un verrou de coopération spécifique.
- Concevoir des dispositifs d'évaluation agiles.

PILOTER PAR LES RESSOURCES IMMATÉRIELLES

Identification des ressources invisibilisées pour développer et augmenter la rentabilité.

- Évaluer les ressources matérielles et immatérielles de l'entreprise
- Repérer les investissements nécessaires
- Transformer votre pilotage stratégique.

SANTÉ, TRAVAIL ET ENGAGEMENT

Construire une organisation soutenant pour redonner du souffle à l'équipage.

- Réaliser un diagnostic sur le « travail réel ».
- Construire des dispositifs réflexifs.
- Accroitre le bien-être au travail et la capacité à agir.

LOW TECH

Un parcours d'accompagnement conçu spécifiquement pour les structures low-tech souhaitant consolider leur modèle économique. L'enjeu est de passer d'une rentabilité assise sur le volume de vente à une performance fondée sur l'usage et les ressources immatérielles.

ITINÉRAIRE THÉMATIQUE

Quatre trajectoires sont proposées pour répondre aux défis des dirigeants :

• Prix, Valeur et Concurrence : Pour apprendre à valoriser l'effet utile des solutions proposées.

• Développer la Coopération : Pour transformer les relations internes et externes en ressources stratégiques.

• Piloter par les ressources immatérielles : Pour identifier et sécuriser les leviers de performance invisibles comme la confiance.

• Santé, Travail et Engagement : Pour s'appuyer sur la réalité du travail comme moteur de l'engagement.



PRIX, VALEUR ET CONCURRENCE

En suivant cet itinéraire, vous apprennez à porter un regard neuf sur la valeur que génère votre activité. En explorant ce qui fait l'utilité réelle de vos prestations et en réinventant votre rapport à la concurrence, vous donnez un nouvel élan à votre entreprise. L'idée est de transformer la relation client en quittant le terrain de la négociation tarifaire pour ajuster la pertinence de votre offre et renforcer la coconstruction de solutions sur-mesure qui font toute la différence.

Faites la différence

FONDEMENTS EFC ET ENJEUX

Sortir de la course aux volumes et de la guerre des prix. Le modèle classique centré sur la vente de biens en volume montre ses limites écologiques et économiques, pesant sur les marges et la qualité. Cet itinéraire permet de repérer la valeur créée par l'activité économique et de la développer pour assurer un développement stratégique.

DÉMARCHE OPÉRATIONNELLE

Déplacer le curseur de la négociation commerciale vers la reconnaissance de la performance d'usage et des « effets utiles » produits pour le client.
Il s'agit d'analyser les devis, de co-construire une approche fondée sur la relation servicielle.

BÉNÉFICE

Se singulariser sur un marché concurrentiel en transformant son offre en proposition de valeur pour augmenter la qualité de service.

Cyclinné TERRES EFC NORMANDIE

ITINÉRAIRE THÉMATIQUE

Quatre trajectoires sont proposées pour répondre aux défis des dirigeants :

- *Prix, Valeur et Concurrence : Pour apprendre à valoriser l'effet utile des solutions proposées.*
- *Développer la Coopération : Pour transformer les relations internes et externes en ressources stratégiques.*
- *Piloter par les ressources immatérielles : Pour identifier et sécuriser les leviers de performance invisibles comme la confiance.*
- *Santé, Travail et Engagement : Pour s'appuyer sur la réalité du travail comme moteur de l'engagement.*



DÉVELOPPER LA COOPÉRATION

Cet itinéraire vous invite à réinventer vos relations de travail et de partenariat afin de relever des défis qu'aucune organisation ne peut affronter de manière isolée, au bénéfice de la valeur créée sur votre territoire, pour faire de la coopération le véritable moteur stratégique de votre organisation.

Pour transformer les relations internes et externes en ressources stratégiques.

FONDEMENTS EFC ET ENJEUX

Sortir de la course aux volumes et de la guerre des prix. Le modèle classique centré sur la vente de biens en volume montre ses limites écologiques et économiques, pesant sur les marges et la qualité. Cet itinéraire permet de repérer la valeur créée par l'activité économique et de la développer pour assurer un développement stratégique.

DÉMARCHE OPÉRATIONNELLE

Déplacer le curseur de la négociation commerciale vers la reconnaissance de la performance d'usage et des « effets utiles » produits pour le client.
Il s'agit d'analyser les devis, de co-construire une approche fondée sur la relation servicielle.

BÉNÉFICE

Se singulariser sur un marché concurrentiel en transformant son offre en proposition de valeur pour augmenter la qualité de service.

Clubinné TERRES EFC NORMANDIE

ITINÉRAIRE THÉMATIQUE

Quatre trajectoires sont proposées pour répondre aux défis des dirigeants :

- *Prix, Valeur et Concurrence : Pour apprendre à valoriser l'effet utile des solutions proposées.*
- *Développer la Coopération : Pour transformer les relations internes et externes en ressources stratégiques.*
- *Piloter par les ressources immatérielles : Pour identifier et sécuriser les leviers de performance invisibles comme la confiance.*
- *Santé, Travail et Engagement : Pour s'appuyer sur la réalité du travail comme moteur de l'engagement.*



Participez à un atelier pour une orientation ciblée et adaptée

PILOTER PAR LES RESSOURCES IMMATÉRIELLES

Aujourd'hui, dépendre exclusivement des ressources matérielles expose l'entreprise à une grande vulnérabilité : hausse du coût des matières premières, investissements financiers lourds et pression constante sur les marges. En suivant cet itinéraire, vous découvrirez comment déplacer le curseur de votre développement stratégique. Vous apprendrez à vous appuyer sur vos ressources immatérielles pour générer une activité économique rentable, robuste et bien plus souhaitable pour l'environnement.

Pour transformer les relations internes et externes en ressources stratégiques.

FONDEMENTS EFC ET ENJEUX

Sortir de la course aux volumes et de la guerre des prix. Le modèle classique centré sur la vente de biens en volume montre ses limites écologiques et économiques, pesant sur les marges et la qualité. Cet itinéraire permet de repérer la valeur créée par l'activité économique et de la développer pour assurer un développement stratégique.

DÉMARCHE OPÉRATIONNELLE

Déplacer le curseur de la négociation commerciale vers la reconnaissance de la performance d'usage et des « effets utiles » produits pour le client.
Il s'agit d'analyser les devis, de co-construire une approche fondée sur la relation servicielle.

BÉNÉFICE

Se singulariser sur un marché concurrentiel en transformant son offre en proposition de valeur pour augmenter la qualité de service.

Clubinné TERRES EFC NORMANDIE

ITINÉRAIRE THÉMATIQUE

Quatre trajectoires sont proposées pour répondre aux défis des dirigeants :

• Prix, Valeur et Concurrence : Pour apprendre à valoriser l'effet utile des solutions proposées.

• Développer la Coopération : Pour transformer les relations internes et externes en ressources stratégiques.

• Piloter par les ressources immatérielles : Pour identifier et sécuriser les leviers de performance invisibles comme la confiance.

• Santé, travail et engagement : Pour s'appuyer sur la réalité du travail comme moteur de l'engagement.



Participez à un atelier pour une orientation ciblée et adaptée

SANTÉ, TRAVAIL ET ENGAGEMENT

Parce que les modes d'organisation de la production se trouvent au cœur même du modèle économique, la santé du dirigeant et des équipes au travail constitue un déterminant majeur de performance. En suivant cet itinéraire, vous apprendrez à réinterroger vos modes de fonctionnement pour bâtir un environnement professionnel soutenant.

S'appuyer sur la réalité du travail comme moteur de l'engagement.

FONDEMENTS EFC ET ENJEUX

Réintroduire la question centrale du travail et de l'engagement dans la performance économique suppose de rompre avec les logiques de prescription pour initier des dynamiques de « faire avec » et de coproduction. L'engagement ne se décrète pas par la contrainte mais se nourrit de conditions de réussite partagées. Les ingrédients de l'engagement résident dans le soutien à l'activité, en permettant aux individus de participer à la co-construction des réponses, de donner du sens à leur action et de s'appuyer sur des ressources organisationnelles et des espaces de reconnaissance mutuelle.

DÉMARCHE OPÉRATIONNELLE

Diagnostiquer les écarts entre les objectifs prescrits par l'organisation et la réalité vécue sur le terrain. Le parcours permet d'identifier de nouveaux leviers organisationnels pour agencer un environnement capacitant, où les espaces de discussion et de reconnaissance permettent de prévenir l'usure, de soutenir la coopération interne et de valoriser la contribution de chacun à l'œuvre commune.

BÉNÉFICE

Restaurer du pouvoir d'agir, redonner du souffle aux dirigeants et aux équipes, et pérenniser durablement le projet de l'entreprise en cultivant un modèle robuste, humainement soutenable et performant.

Cyclinné TERRES EFC NORMANDIE

ITINÉRAIRE THÉMATIQUE

1 itinéraire personnalité pour les acteurs low tech

• Des projets déjà un minimum matures (ayant 1 à 2 ans d'existence) qui font face à des limites économiques.

• Des structures qui ont pris une orientation « plutôt industrielle ou de massification »

• Des organisation qui risquent de périclter faute d'avoir trouvé un modèle viable (ne pouvant pas ou plus compter exclusivement sur les volumes de ventes ou les subventions).



Participez à un atelier pour une orientation ciblée et adaptée

LOW TECH

Pour répondre aux défis de la transition, cet itinéraire vous invite à dépasser la seule logique de fabrication d'objets pour porter un regard neuf sur la performance d'usage et les effets utiles de vos solutions.

Développer les dynamiques économiques des organisations low-tech

FONDEMENTS EFC ET ENJEUX

Sécuriser et pérenniser le modèle économique des structures low-tech en s'affranchissant de la seule dépendance aux volumes de vente ou aux subventions. Cet itinéraire permet de structurer une économie de l'usage et de la coopération, en faisant reposer la valeur sur les ressources immatérielles (savoir-faire, appropriation, capacitation) et sur les effets utiles produits au service des territoires au sein d'un écosystème d'acteurs qui partagent une visée commune.

DÉMARCHE OPÉRATIONNELLE

Identifier et valoriser la démarche low tech et les dynamiques de terrain à l'œuvre pour réinterroger le périmètre de la valeur. Le parcours aide à imaginer l'activité créatrice de valeur dans une solution intégrée plus pertinente pour le territoire. L'enjeu est de coproduire et de bâtir un modèle économique soutenable, fidèle aux principes de sobriété et d'encapacitation.

BÉNÉFICE

Stabiliser les revenus, renforcer l'impact territorial de l'activité et asseoir la légitimité des démarches low-tech par une reconnaissance de leur performance.

Ce dispositif permet aux dirigeants de révéler la valeur réelle de leur activité, souvent invisibilisée, pour construire des solutions intégrées et pertinentes au regard des enjeux de leur territoire. En s'appuyant sur la boîte à outils de l'EFC, cet accompagnement soutient la professionnalisation de l'encapacitation (et au modèle de financement) propre à la démarche low-tech.

Clubinné TERRES EFC NORMANDIE