

# SUR MESURE
# 3 rendez-vous

**Challengez vos expérimentations, échangez entre pairs...**

Club Inné
TERRES EFC NORMANDIE

**Pour qui ?**

Dirigeant.es et porteurs/euses de projet, adhérents

• *Niveau EFC : 0*

**Par qui ?**

L'animatrice du Club Inné, un ou plusieurs accompagneteur/ices, des pairs.

**Combien ?**

Gratuit, financé par l'ADEME et la Région Normandie

**Timing**

3 sessions de 2 à 3 heures à programmer ensemble

**Comment je fais ?**

Si on se connaît déjà, que vous êtes adhérents, appelez-nous !

Sinon, prenons le temps de faire connaissance et laissez vous guider !



# MISE AU TRAVAIL

**Ce dispositif d'accompagnement du Club Inné est conçu pour apporter un appui ciblé et approfondi aux structures qui souhaitent interroger et mettre au travail leur modèle économique.**

## Un appui stratégique pour interroger votre modèle

un espace de travail privilégié réservé aux adhérents du Club Inné pour mettre au travail une problématique concrète en s'appuyant sur les regards et expertises des membres du Club.

## COMMENT ÇA MARCHE ?

L'accompagnement se déroule de manière itérative et flexible en partant de votre situation. Ce temps pour vous, avec un accompagnateur, vise à formuler une question, une problématique pour construire ensemble le contenu des sessions suivantes afin d'explorer des réponses adaptées.

Des séances de travail : le parcours se compose de plusieurs séances (souvent trois séances de quelques heures) réparties sur quelques mois. Ces temps peuvent prendre la forme d'une réunion avec des parties prenantes locales ou d'un entretien bilatéral avec un autre dirigeant ou encore d'un rendez-vous à plusieurs accompagnateurs, spécialistes ou intervenants en entreprise.

un suivi intermédiaire : des points réguliers permettent d'ajuster la trajectoire et de maintenir la dynamique entre les sessions.

## QU'EST-CE QU'ON Y FAIT ?

Trois sessions de deux heures vous sont dédiées pour vous aider à cheminer.
Ces sessions rapprochées viennent soutenir un dirigeant ou un porteur de projet dans l'approche de son modèle économique.

Le contenu est adapté à chaque situation, mais on y retrouve des étapes clés comme l'exploration du « déjà-là » : on prend le temps d'analyser l'existant, les ressources disponibles et les appuis de l'organisation;

Clubinné TERRES EFC NORMANDIE




**Aller + loin**

Retrouver des récits et temoignages en vidéo sur youtube #voies de pionniers.

club inné
TERRES EFC NORMANDIE

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

club-inne.fr

**Sur mesure 3 rendez-vous avec le Club Inné**

**Challengez vos expérimentations, échangez entre pairs...**

le travail sur la valeur : on aide à repérer la valeur créée ou détruite par l'organisation.

• Une séance de travail de deux heures autour de votre questionnement.
Nous mobilisons des accompagnateurs EFC et des dirigeants engagés dans une trajectoire de l'EFC. Leurs observations apporteront de la matière à réflexion et vous permettront peut-être de trouver votre trajectoire.

• Inné facilite la mise en relation autour de vos problématiques
Dans le cadre du lancement d'une activité ou d'un projet nous réunissons un réseau d'acteurs locaux autour du porteur de projet pour favoriser l'interconnaissance et entrevoir des liens et pistes de coopération territoriales.

## À QUOI ÇA SERT ?

Ça donne un coup de main, ça met en perspective des défis stratégiques et des enjeux d'organisation.

" ça m'a permis de changer la nature des discussions avec mes clients. j'étais toujours challengée sur le prix alors que je porte un projet à impact pour le territoire.

" Grâce à ce temps sur mesure, j'ai pu avoir des apports très pragmatiques d'un écosystème local réuni par le Club (8 ogranisations différentes) dans le cadre du lancement d'une nouvelle activité.
En posant le principe de coopréation, j'ai pu comprendre comment mon activité impactait celle des autres et trouver des points d'équilibre pour aller vers des solutions intégrées plutôt que concurrentes.

" Ces temps m'ont permis d'identifier que j'avais autour de moi des clients et partenaires fidèles avec lesquels je pouvais aller plus loin dans la collaboration en s'appuyant sur la proposition de valeur de mon activité. Je préfère envisager mon développement ainsi qu'en amplifiant mes démarchages commerciaux.