

Rapport Projet Entrepreneuriat

L3 Métiers de la Chimie
5 Avril 2026

Sara Moumneh
Jana Srour
Elena Malanici
Aénor Martin
Lison Mathmann
Aleksandra Sobczak

Une plateforme ou un centre qui propose des formations courtes (8 mois) pour devenir :

- opérateur industriel
- technicien maintenance
- technicien laboratoire
- technicien environnement / eau
- technicien production

Avec :

50 % formation

50 % stage en entreprise

Objectif : former rapidement les jeunes aux métiers dont les entreprises ont besoin.

6 indicateurs de performance (KPI)

Nombre d'étudiants inscrits

Combien de jeunes utilisent la plateforme.

Taux de complétion des formations

% des étudiants qui terminent la formation.

Taux d'emploi après formation

% des étudiants qui trouvent un travail.

Nombre d'entreprises partenaires

Combien d'entreprises recrutent via la plateforme.

Revenus générés

Montant total des revenus.

Satisfaction des utilisateurs

Notes ou avis des étudiants et entreprises.

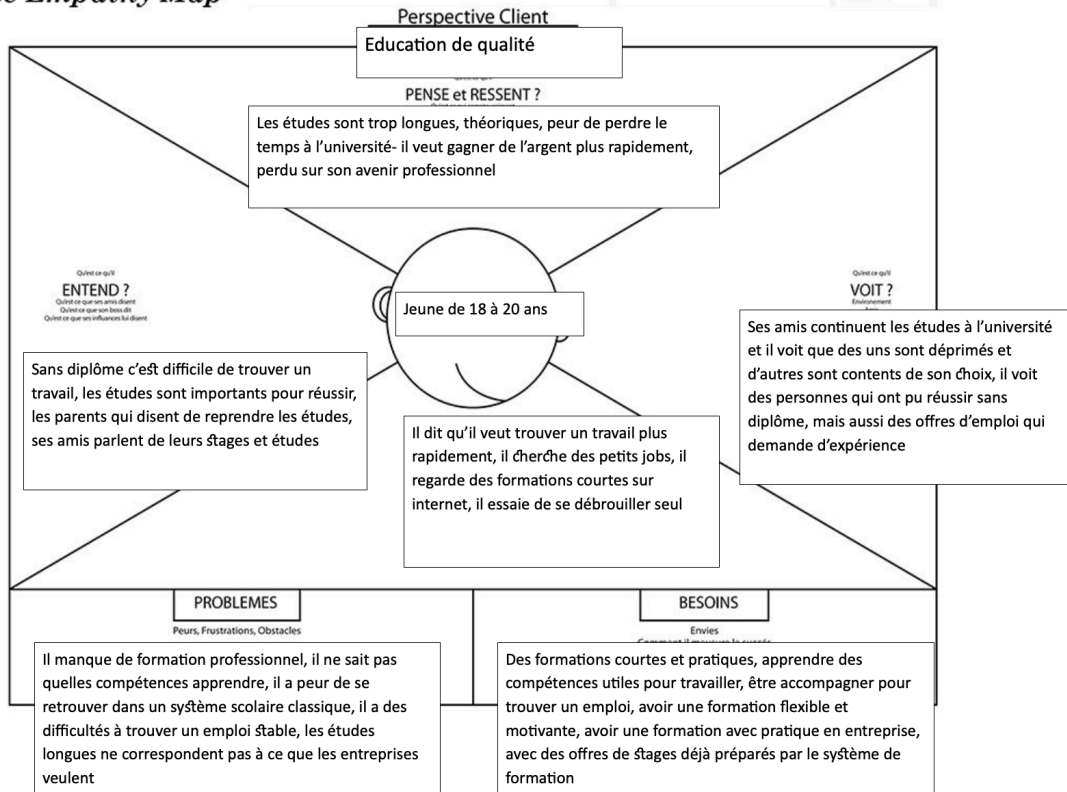
The Empathy Map

Designer pour:

Designer par:

Le:

Version N°:



Projet : une plateforme de formations courtes 2-3 mois avec stages en entreprise pour les jeunes sortis du système scolaire

LA TRAME

1. **L'accueil** : Mets ton interlocuteur à l'aise pour faciliter sa prise de parole. Ne parle pas de ta solution, concentre-toi uniquement sur le problème.
2. **Faire un portrait de ton interlocuteur** : Collecte des informations utiles pour l'identification de tes early adopters (âge, lieu de vie, catégorie socioprofessionnelle, etc.).
3. **Raconter une histoire** : Amène ton interlocuteur à évoquer de lui-même le problème que tu as identifié.
4. **Hierarchiser ses problèmes** : Valide ou non tes hypothèses et identifie de potentiels problèmes sous-jacents en lien étroit.
5. **Explorer son monde** : Demande comment il gère ce problème, quelles solutions partielles il utilise ou aimerait utiliser.
6. **Parler de ta solution sans l'évoquer** : Affirme que tu as compris ses enjeux et que ton objectif est de lui proposer une solution.

Problème

Les 3 principaux problèmes que vous souhaitez résoudre.

- Beaucoup de jeunes et adultes sortis de formation initiale ne veulent plus poursuivre de longues études.
- Ils manquent d'orientation claire vers des métiers techniques accessibles.
- Les entreprises ont du mal à recruter des opérateurs et techniciens qualifiés.

Solution

Les 3 fonctionnalités principales qui vous permettent de répondre aux problèmes identifiés.

- Une plateforme / service d'orientation vers les métiers techniques qui recrutent
- Des formations courtes, concrètes et professionnalisantes
- Une mise en relation directe avec des entreprises pour stage, immersion ou emploi

Indicateurs clés de performance

Les indicateurs à mesurer pour vérifier si votre solution répond correctement aux attentes de la cible.

- Nombre d'inscrits
- Taux de complétion des formations
- Taux d'insertion professionnelle
- Nombre d'entreprises partenaires
- Taux de satisfaction des apprenants
- Revenus générés

Proposition de valeur unique

Une phrase claire qui résume en quoi votre produit ou service répond efficacement aux besoins de votre cible. C'est la promesse faite au client.

Notre solution permet aux jeunes et adultes qui ne souhaitent pas poursuivre de longues études d'accéder rapidement à des métiers techniques recherchés grâce à une orientation personnalisée, des formations courtes et pratiques, et un lien direct avec les entreprises.

Avantage concurrentiel

- Les éléments qui vous permettent de vous distinguer de la concurrence.
- Approche plus globale que les organismes spécialisés
- Orientation + formation + insertion dans une seule solution
- Plus accessible pour les jeunes perdus ou en réorientation
- Adapté à plusieurs secteurs techniques, pas seulement à une filière industrielle précise
- Réponse simultanée à un besoin social et à un besoin économique

Canaux

Les canaux de communication et de distribution sont propres à votre cible.

- Réseaux sociaux
- Missions Locales, associations, structures d'insertion
- Forums emploi / orientation
- Partenariats avec entreprises
- Site web / application
- Bouche-à-oreille et prescripteurs locaux

Segments de clients

Les personnes qui rencontrent les problèmes que vous avez déterminés. Vos clients, ceux qui achètent votre solution.

- jeunes de 16 à 25 ans sortis d'études ou en décrochage
- Adultes en réorientation professionnelle
- Personnes qui veulent travailler vite sans faire de longues études
- Entreprises ayant besoin d'opérateurs et techniciens
- Structures pouvant financer ou recommander la solution

Early adopters

- Les premiers clients qui attireront le reste de votre cible.
- Jeunes démotivés par les études longues mais motivés par un métier concret
- Adultes cherchant une reconversion rapide
- PME industrielles ou techniques en difficulté de recrutement
- Missions Locales ou associations prêtes à orienter leurs publics vers ce service

Alternatives existantes

Les solutions qui répondent aujourd'hui aux problèmes identifiés

Coûts

Les coûts (ponctuels et récurrents) liés à l'activité.

- Développement du site / plateforme
- Création des contenus et modules de formation
- Rémunération des formateurs / intervenants
- Communication et acquisition des utilisateurs
- Prospection et suivi des entreprises partenaires
- Frais administratifs et outils numériques

Revenus

Les revenus (ponctuels et récurrents) générés par l'activité.

- Paiement des formations
- Frais de mise en relation / recrutement payés par les entreprises
- Subventions publiques ou aides à l'insertion
- Partenariats avec collectivités ou acteurs de la formation
- Certifications ou accompagnements premium

Coûts sociaux et environnementaux

Les retombées négatives (certaines et incertaines) sur le plan social et environnemental de l'activité.

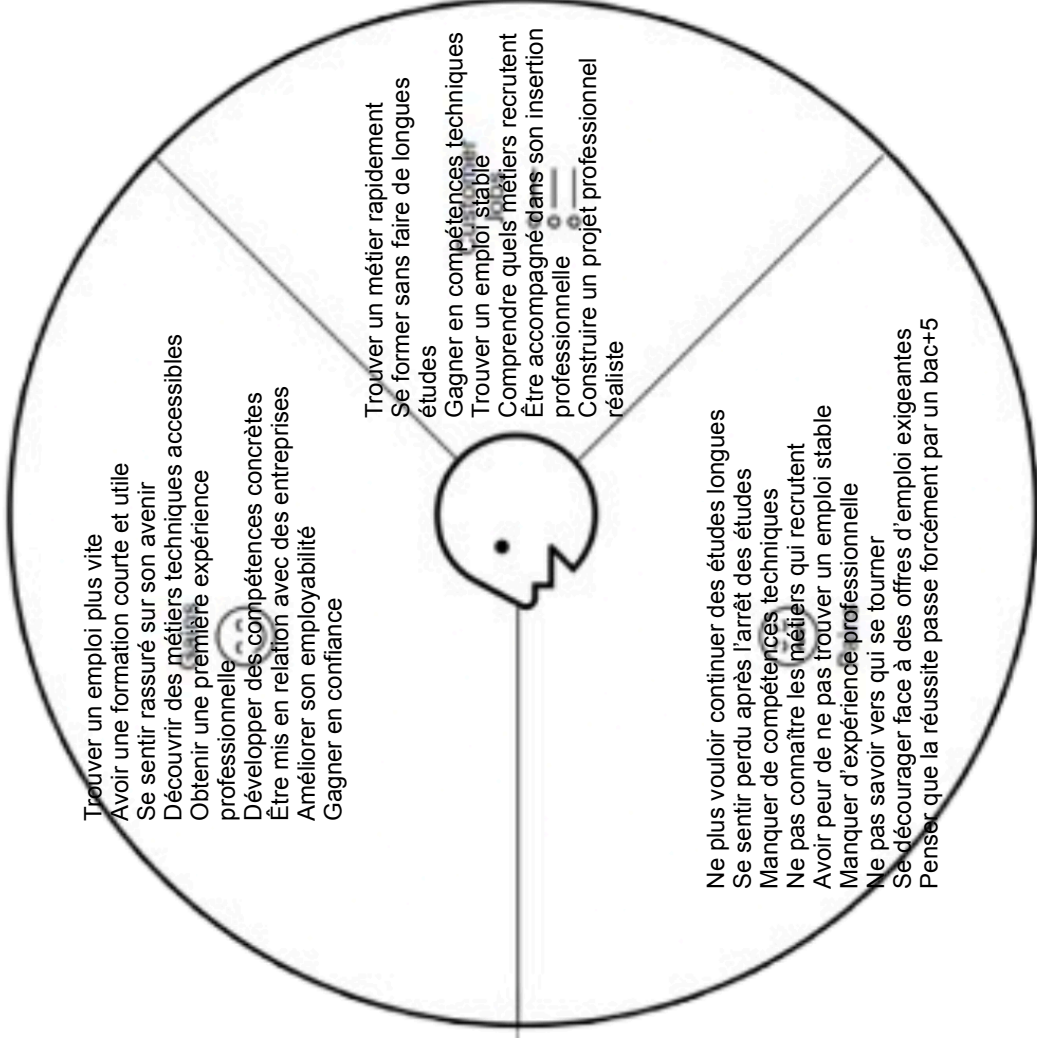
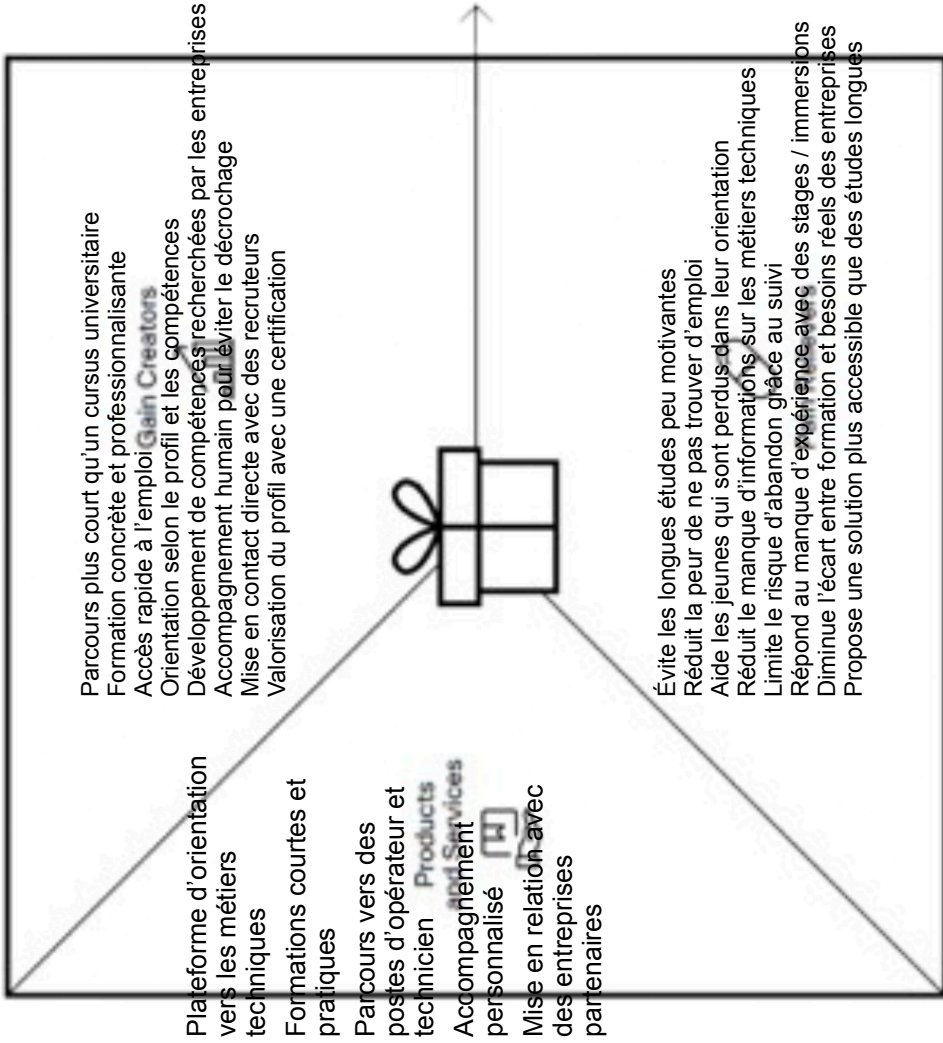
- Déplacements liés aux stages ou rendez-vous
- Consommation énergétique liée au numérique
- Risque d'exclusion des personnes peu à l'aise avec les outils digitaux
- Pression potentielle sur certains jeunes si l'accompagnement est insuffisant

Bénéfices sociaux et environnementaux

Les retombées positives (certaines et incertaines) sur le plan social et environnemental de l'activité.

- Réduction du décrochage et du chômage
- Insertion professionnelle plus rapide
- Valorisation des métiers techniques
- Réponse aux besoins des entreprises locales
- Renforcement de la confiance et de l'autonomie des jeunes
- Possibilité de favoriser l'emploi local

Fonctionnalité	Projet	Promeo	Mission Locale	CFA / formations classiques	classiques Plateformes e-learning
Orientation personnalisée vers métiers techniques	très ciblée	Modéré	assez personnalisée	limitée	faible
Formation courte et pratique	Oui	propose des titres pros et formations techniques avec cas pratiques / mises en situation	Non	souvent plus longue	souvent théorique
Lien direct avec entreprises recruteuses	fort	fort, avec alternance et accompagnement à la recherche d'entreprise	moyen	selon établissement	faible
Accompagnement humain individuel	important	oui : opérateur de fabrication, conducteur de ligne, technicien de maintenance, technicien de production...	fort	variable	presque absent
Accès rapide à l'emploi d'opérateur/technicien	objectif principal	conseillers et équipes pédagogiques dédiés	indirect	Oui mais plus long	pas garanti



Problem Canva

1

Quel est le problème que je souhaite résoudre ?

De nombreux jeunes et adultes sortis de la formation initiale ne souhaitent pas poursuivre de longues études, mais n'ont pas non plus les compétences techniques ni l'accompagnement nécessaires pour accéder rapidement à un emploi stable. En parallèle, les entreprises en France ont des difficultés à recruter des opérateurs et techniciens qualifiés.

2

Le problème est-il réel ? Quels en sont les chiffres ?

Oui, le problème est réel. Chaque année, une partie des jeunes quitte le système éducatif sans diplôme ou sans volonté de continuer dans l'enseignement supérieur. En même temps, de nombreuses entreprises, notamment dans l'industrie, la maintenance, la production ou les laboratoires, peinent à recruter des profils techniques intermédiaires comme les opérateurs et techniciens.

L'idée centrale est donc qu'il existe un décalage entre l'offre de travail et les compétences disponibles : des jeunes veulent entrer rapidement dans la vie active, tandis que les entreprises ont besoin de profils techniques opérationnels.

18,3 % à 24 ans des jeunes sont ni en emploi, ni en études ni en emploi,

3

Quelles sont les causes du problème ?

Les études longues ne conviennent pas à tous les profils.
Beaucoup de jeunes manquent d'information sur les métiers techniques qui recrutent.
Les formations existantes sont parfois trop théoriques, trop longues ou mal connues.
Il manque des passerelles simples entre la sortie d'études et l'emploi technique.
Les entreprises recherchent des candidats déjà formés ou ayant de l'expérience.
Certains jeunes perdent confiance après un échec ou une mauvaise orientation.

4

Qui est impacté par ce problème ?

Les jeunes et adultes qui arrêtent leurs études ou ne veulent pas poursuivre un cursus long.
Les entreprises qui manquent d'opérateurs et de techniciens.
Les familles, qui s'inquiètent de l'insertion professionnelle.
La société, car ce décalage peut augmenter le chômage, la démotivation et les postes non pourvus.

5

Pourquoi je me sens concerné·e par ce problème ?

Je me sens concernée car ce problème touche directement des jeunes qui veulent travailler mais ne trouvent pas facilement leur place. Aujourd'hui, beaucoup pensent qu'il faut forcément faire de longues études pour réussir, alors qu'il existe des métiers techniques très utiles et très demandés. Je trouve important de proposer une solution concrète qui facilite l'insertion professionnelle et répond aussi aux besoins réels des entreprises.

Trame vierge

Pitch accueil :

Bonjour, nous travaillons sur un projet autour de l'orientation et de l'insertion professionnelle des jeunes et adultes sortis de formation initiale.

Nous cherchons simplement à mieux comprendre votre parcours, vos difficultés éventuelles après les études, et votre vision de l'emploi et des formations.

L'objectif n'est pas de vous vendre quelque chose, mais de recueillir votre expérience et votre point de vue. L'échange dure environ 5 à 10 minutes.



Données nécessaires :

Âge

Niveau d'études atteint

Situation actuelle : emploi, chômage, formation, réorientation

Depuis combien de temps la personne a quitté ses études

Secteur ou type de métier recherché

A déjà eu une expérience pro ou non

A déjà envisagé une formation courte ou non



Pitch histoire :

Nous avons observé qu'en France, beaucoup de jeunes et d'adultes ne souhaitent pas poursuivre de longues études, mais veulent quand même accéder rapidement à un emploi stable.

En parallèle, de nombreuses entreprises recherchent des profils techniques comme des opérateurs ou des techniciens.

Nous essayons donc de comprendre ce qui bloque aujourd'hui entre ces personnes qui veulent travailler et ces entreprises qui recrutent.



Hypothèses de problèmes :

Certaines personnes ne veulent plus faire d'études longues car elles les trouvent trop théoriques ou trop longues.

Beaucoup ne connaissent pas bien les métiers techniques accessibles sans bac+5.

Il existe un manque d'information sur les formations courtes et professionnalisantes.

Les jeunes et adultes en manquent d'accompagnement pour choisir un métier réaliste.

Les entreprises demandent souvent de l'expérience ou des compétences techniques déjà acquises.

Il y a un décalage entre les attentes des candidats et les besoins réels du marché.



Attentes :

Pourquoi la personne a arrêté ou ne veut pas continuer ses études

Ce qu'elle recherche vraiment : argent, stabilité, métier concret, rapidité

Si elle connaît les métiers techniques et comment elle les perçoit

Ce qui l'empêche aujourd'hui d'aller vers ces métiers

Si elle serait intéressée par une formation courte et pratique

Quel type d'accompagnement lui semblerait utile

Pourquoi il font ces études là?



Pitch de clôture :

Merci beaucoup pour votre temps et pour vos réponses.

Votre retour va nous aider à vérifier si le problème que nous avons identifié est bien réel et à construire une solution plus adaptée aux besoins des personnes concernées.

Si vous le souhaitez, nous pourrions aussi vous tenir informé de l'avancement du projet.



Cf le support « exploitation données »

Interview :

Bonjour, nous sommes Sélaj.

Peux-tu me parler un peu de toi et de ton parcours scolaire ?

Comment tu te sens actuellement par rapport à ton orientation ?

Qu'est-ce que tu penses de cette situation ?

Comment tu vis le fait de devoir choisir ton avenir après le lycée ?

Qu'est-ce qui te fait le plus douter ou t'inquiète ?

Qu'est-ce qui te manque aujourd'hui pour te sentir prêt ?

Est-ce que tu as déjà essayé de te préparer autrement (stage, job, formation...) ?

Peux-tu me décrire une situation où tu te serais senti vraiment prêt pour travailler ?

Nos clients:

Lycéen qui vont passer le bac

Lycéen qui ont passé le bac -2 ans

Technicien de labo /opérateur de labo

Conditions pour être admis:

- niveau scolaire
- motivation
- compétences de départ
- métier cible (opérateur, technicien maintenance, labo, production...)

Proposition de valeur 1

« Notre solution aide les jeunes et adultes sortis de formation initiale à accéder rapidement à des métiers techniques recherchés grâce à des formations courtes, pratiques et directement liées aux besoins des entreprises, contrairement aux parcours classiques souvent plus longs, plus théoriques et moins accessibles. »

Proposition de valeur 2

« Sélaj permet aux jeunes qui ne souhaitent pas poursuivre de longues études de se former rapidement à des métiers d'opérateur et de technicien, grâce à un accompagnement personnalisé, des formations concrètes et une mise en relation directe avec les entreprises, contrairement aux solutions traditionnelles souvent peu adaptées à leurs besoins. »

Proposition de valeur 3

« Notre projet offre une passerelle rapide vers l'emploi pour les jeunes en décrochage ou en réorientation, en combinant orientation, formation technique courte et accès à des entreprises partenaires, contrairement aux parcours d'études classiques qui ne répondent pas toujours à leur envie d'entrer vite dans la vie active

Les canaux de communication

Réseaux sociaux

Salon

Site web


Bouche à oreille

Storyboard

1. Le client découvre notre formation via réseaux sociaux, affiches, partenaires ou site web
2. Il s'informe sur les métiers, la durée, le prix et les débouchés
3. Il prend contact via un formulaire ou un rendez-vous
4. Il est orienté vers le parcours le plus adapté
5. Il s'inscrit et paie 1000 €
6. Il suit la formation de 8 mois avec stage inclus
7. L'entreprise participe au financement à hauteur de 3700 €
8. Le client accède à l'emploi



FICHE PERSONA

PHOTO 	PRÉSENTATION Yassine a 21 ans et a arrêté ses études après avoir réalisé qu'un parcours long et théorique ne lui convenait pas. Il ne veut pas rester sans rien faire, mais il ne sait pas exactement vers quel métier se tourner. Il aimerait trouver une voie plus concrète, plus pratique, avec un vrai débouché. Il est intéressé par des métiers techniques, mais il manque d'information, de confiance et de repères pour passer à l'action.	OBJECTIF Trouver rapidement un métier stable et concret. Attentes Formation courte, pratique, accessible, avec accompagnement et débouchés.	
IDENTITÉ Yassine, 21 ans, en réorientation après arrêt d'études	EXPÉRIENCE AVEC CE TYPE D'OFFRE A déjà cherché des formations mais les trouve trop floues ou trop longues	ATTENTES Une formation courte et accessible Un accompagnement clair et humain Des débouchés réels après la formation Une expérience en entreprise Un coût raisonnable Une solution simple à comprendre	
INFORMATIONS 21 ans, bac ou début post-bac, petits jobs, vit chez ses parents.	PERSONNALITÉ Pragmatique, motivé, hésitant, besoin d'être guidé. Informations	MOTIVATION Autonomie, emploi stable, métier utile, insertion rapide.	FRUSTRATION Manque d'orientation, peur de l'échec, manque d'expérience, confusion face aux offres.
SOCIAL MEDIA Instagram, TikTok, YouTube.			

Pour en savoir plus : [créer un persona marketing en 3 étapes](#)