



LES PROJETS DU PLUS



2018
-
2019

RAPPORT D'ACTIVITÉ

NOISE emlyon
Association étudiante
23 av. Guy de Collongues 69130 ÉCULLY



PROGRAMME POUR LES ENTREPRENEURS UTILES À LA SOCIÉTÉ

2018 | FAV Protector (Singa)

Personne accompagnée : entrepreneuse rwandaise, mère célibataire de trois enfants en bas âge et inemployable car dialysée à raison de 6 heures par jour, incubée chez Singa Lyon, l'association qui crée du lien entre les réfugiés et les locaux.

Objectif : Bonney a pour objectif de créer un brassard esthétique visant à protéger les fistules artério-veineuses des personnes sous dialyse.

Diagnostic : il s'agissait de prouver son besoin et de structurer son offre.

Livrables : définition de la cible (questionnaire d'entretiens terrain, listing de contacts), benchmark de la concurrence, business plan.

Résultats / impact : grâce à nos données récoltées sur le terrain et à notre business plan, Bonney a pu décrocher un entretien avec un investisseur qui lui a fait un retour favorable. Elle a depuis remporté un appel à projets en 2019 et la somme afférente de 1500€ ainsi qu'un partenariat avec un industriel du pansement médical dans le but de réaliser un prototype de son brassard.

Structure accompagnée : Minéka est une association fondée par des architectes qui a pour but de démocratiser la pratique du réemploi de matériaux de construction, en collectant et en redistribuant à prix justes et solidaires des matériaux destinés à être jetés.

Objectif : il s'agissait d'accompagner Minéka dans sa recherche de nouveaux débouchés / repreneurs et dans sa stratégie de communication.

Livrable : listing de contacts de repreneurs, recommandations en matière de communication ainsi que listing de techniques et noms de relais de communication.

Résultats / impact : Minéka a considérablement élargi son réseau de repreneurs et entamé des missions de conseil à destination des entreprises du bâtiment.

2018 | Minéka

2018 | Circles

Structure accompagnée : Circles est un projet incubé chez AlterIncub et porté par un doctorant de l'ENS de Lyon, chercheur en neurosciences, qui a mis au point un dispositif semblable à un tricycle équipé de capteurs sensoriels permettant aux tétraplégiques de commander les mouvements de leurs jambes.

Objectif : le bénéficiaire souhaitait définir les possibilités commerciales relatives à son invention.

Diagnostic : il s'agissait de voir par quels canaux cette invention technique pouvait devenir une innovation sociale : quels publics-cibles et quels bénéficiaires ? Quels clients ? Quelles attentes et quels retours des utilisateurs ?

Livrable : une étude de faisabilité des possibilités d'application commerciale a été réalisée pour déboucher sur une stratégie commerciale.

Résultats / impact : à l'issue du rapport remis à l'entrepreneur, celui-ci a décidé d'embaucher un service civique pour mettre en oeuvre la stratégie commerciale proposée (nous avons donc donné une "impulsion commerciale" à son projet et lui avons permis de se lancer véritablement).

2019 | Comme Les Autres

Structure accompagnée : Comme Les Autres AURA est l'antenne en AURA d'une association nationale qui accompagne dans leur parcours de reconstruction les personnes handicapées à la suite d'accidents de vie.

Objectif : renouveler les méthodes de démarchage des mécènes et partenaires.

Diagnostic : le positionnement original de CLA AURA les place dans une posture d' "attraction-répulsion" vis-à-vis de leur écosystème qu'ils gagneraient à appréhender comme vivier de prescripteurs plutôt que comme concurrents.

Livrable : plan d'actions pour mettre en oeuvre 1. une relation plus partenariale à l'écosystème 2. des outils de démarchage mieux à même de rendre compte du positionnement singulier de CLA.

Résultats / impact : suite à nos recommandations, le responsable de l'association en AURA a demandé au siège de lui débloquer les fonds pour embaucher un service civique afin de poursuivre en interne le travail de fond que nous lui avons permis d'initier sur les outils de démarchage à utiliser. Quant à la partie du livrable traitant du positionnement de Comme Les Autres elle a été transmise à la direction générale de l'association afin d'intégrer les recommandations à la stratégie globale de communication de l'association.

2019 | Éris

Structure accompagnée : Éris est une association lyonnaise implantée sur le village associatif du SPLIF (Site Polyvalent Lyonnais d'Insertion et de Formation) dans le quartier de Montchat (Lyon 3). Elle permet à des demandeurs d'asile d'apprendre le français par la théorie (cours de FLE) et par la pratique (activités avec des bénévoles francophones, dont notamment un atelier cuisine tous les midis au sein du restaurant associatif d'Éris).

Objectif : viabiliser le modèle de financement d'Éris encore très dépendant de subventions malgré le potentiel d'autofinancement du restaurant.

Diagnostic : orienter le modèle économique d'Éris vers davantage d'autofinancement nécessite un important travail de "visibilisation" de l'association, à la fois vis-à-vis des clients potentiels du restaurant via la mise en place d'actions de communication, et vis-à-vis de l'écosystème lyonnais de l'accueil des réfugiés et plus largement de l'écosystème associatif via la mise en oeuvre de collaborations.

Livrable : plan de communication média (création de contenu et d'actions marketing sur les réseaux) et hors média (travail sur l'identité visuelle du restaurant + suggestions de partenariats associatifs à mettre en place). La notion transversale du plan de communication proposé réside dans la nécessaire intégration, pour chaque action proposée, d'un double but économique et social. Ce plan intégrait également des actions à mener à l'échelle du village associatif dans son ensemble, étant donné que la visibilité de chaque association du site génère des externalités positives sur la visibilité individuelle.

Résultats / impact : à l'échelle du village associatif, des séances de travail pour réfléchir à une identité commune d'où découlerait une communication cohérente ont été fixées à l'initiative d'Éris. La service civique en charge de la gestion du restaurant associatif a été chargée de mettre en oeuvre les actions marketing du plan proposé. Un site internet est ainsi en cours de réalisation et les modalités de création de contenu suivent nos recommandations en intégrant au processus de création les bénéficiaires et bénévoles.

2019 | Entraïdes

Structure accompagnée : Entraïdes est la plateforme digitale développée par le fonds de dotation Fonds ProBono visant à fournir un outil d'échange d'argent et de services à destination des personnes en situation de fragilité individuelle.

Objectif : la plateforme dépend intégralement pour son financement des dotations du fonds qui l'a fait naître. La question de sa viabilisation économique est donc primordiale pour assurer sa pérennité sur le long terme. S'adressant par nature à un public non solvable et désintéressé (l'économie du don), Entraïdes souhaitait développer une offre entreprises en utilisant les potentialités offertes par l'outil "page partenaire" de Mipise, le fournisseur de la plateforme en marque blanche, afin de développer le recours au don en entreprise entre collaborateurs.

Diagnostic : Étant donnée la faible marge de manoeuvre technique qu'implique le recours à une marque blanche, nous avons évalué le potentiel commercial des différents outils mis à disposition par Mipise en menant un comparatif avec les plateformes similaires concurrentes (savoir : comment rendent-elles leur activité marchande ?). Il est apparu que les pages partenaires ne sauraient constituer une proposition commerciale satisfaisante.

Livrable : nous avons réalisé le modèle-type d'une proposition commerciale (qui devait leur servir à la fois à mieux appréhender leur offre mais aussi comme support négociation commerciale). Nous avons conçu une offre entreprise basant sa proposition de valeur non pas sur un outil technique mais sur un savoir-faire propre à Entraïdes (la gestion des fragilités individuelles) réellement différenciant.

Résultat / impact : ce modèle-type a permis à Entraïdes de structurer la présentation de son offre lors du dévoilement de sa plateforme à l'occasion d'une soirée sur les nouvelles solidarités organisée au H7. Un service civique est en cours de recrutement pour mettre en oeuvre les propositions suggérées.

2019 | Nature & Sens

Structure accompagnée : Charlène Gruet est la porteuse du projet Nature&Sens. Cette ergothérapeute de formation propose aux urbains des ateliers de reconnexion avec la nature, au particuliers comme aux scolaires.

Objectif : souhaitant pénétrer le marché des entreprises pour pérenniser sa structure actuellement hébergée par une couveuse d'activité, il apparaissait nécessaire d'établir une stratégie de communication construite, d'autant que ces cibles devenaient multiples.

Diagnostic : Cette stratégie devait tenir compte d'un double impératif : un impératif d'efficacité (capacité de conversion des prospects) et un impératif d'agilité (répugnant aux tâches marketing, Charlène souhaitait quelque chose de simple à implémenter).

Livrable : nous avons proposé à Charlène le calendrier d'un plan de communication par cible et spécifiant les actions à mener où apparaissait à la fois ses actions de communication actuelle et de nouvelles actions pour ses nouvelles cibles. Ce squelette avait également la fonction de servir de boîte à outils réutilisable et déclinable pour tout projet futur de prospection.

Résultat / impact : ce plan de communication a permis à Charlène de dégager du temps au profit de ses ateliers en réduisant ses actions au strict nécessaire et de gagner en sérénité lors de ses rendez-vous clients.