



## ÉTAPE 4 - APPROCHER

### COMMENT PRÉSENTER MA PROPOSITION DE VALEUR EN INTERNE ET EN EXTERNE ?



#### Comment préparer et présenter ma proposition de valeur ?

Une proposition de valeur est une présentation succincte de votre projet qui doit répondre à la question suivante pour votre interlocuteur : **Pourquoi devrais-je vous suivre dans ce projet et ne pas y aller avec quelqu'un d'autre ou seul ?**

En tant qu'intrapreneur social, vous avez à convaincre deux types d'interlocuteurs :

- Une proposition de valeur servira à **présenter votre projet en interne** afin d'obtenir l'adhésion de vos collaborateurs
- et l'autre sera celle que vous utiliserez pour **exposer votre projet à vos potentiels partenaires**

Afin de les convaincre il vous faut préparer votre approche. Préparer un argumentaire en amont peut vous servir de support à la présentation de votre projet lorsque vous rencontrerez pour la première fois vos interlocuteurs.

#### Que doit contenir ma proposition de valeur en interne?

Il s'agit de préparer un argumentaire qui servira à présenter votre projet à vos interlocuteurs en interne pour obtenir leur aval. Vous devez pouvoir trouver les bons appuis dans la hiérarchie de l'entreprise, mais également auprès des différents départements concernés par le projet.

Les résistances peuvent intervenir à différents niveaux dans l'entreprise. Les dépasser nécessite à la fois de faire preuve d'une foi inébranlable en son projet, mais également de savoir trouver les mots pour convaincre qu'il s'agit d'une stratégie 'gagnant-gagnant'. Il est donc nécessaire de bien réfléchir et bien préparer la proposition de valeur pour que vos interlocuteurs soient intéressés par votre projet.

Pour cela, il faut que ce document réponde à plusieurs objectifs:

- Intéresser votre interlocuteur en expliquant **comment le projet de Co-Création répond à un enjeu de l'entreprise** auquel celle-ci pourrait difficilement répondre par elle-même
- **Illustrer le projet** en exposant des actions concrètes
- **Interpeler vos interlocuteurs** en proposant un modèle qui permette une synergie entre la recherche d'un retour sur investissement pour l'entreprise et la vocation sociale du projet en positionnant avec justesse le curseur entre impact social et impact économique
- **Rassurer votre interlocuteur sur la faisabilité, l'efficacité et la pérennité** du projet en vous basant sur des arguments tangibles et exploitables en interne

## Que doit contenir ma proposition de valeur aux potentiels partenaires?

L'objectif de la proposition de valeur est **de présenter en quelques points clés des éléments qui permettront d'attirer l'attention de votre interlocuteur**. Il s'agit d'un donc document clair et argumenté sur le projet qui servira de base à la discussion.

Une bonne proposition sert de tremplin au projet de Co-Création.

1. **L'identité de votre entreprise et quelques éléments de contextes**
2. **Présentez le projet de Co-Création et tous les éléments que vous avez identifiés** : pour cela, vous pouvez vous servir du « Co-Création Canvas » ci-dessous afin de présenter tous les éléments
3. **La motivation de votre choix pour ce partenaire et l'impact** que cela aura pour l'atteinte de ses objectifs et sur ses indicateurs économiques et sociaux,
4. **Une estimation des investissements (financiers, humains, matériels)** de chacun pour assurer la réussite du projet.

Cette proposition se conçoit donc comme une introduction structurée pour capter l'attention. N'oubliez pas que cela doit être fait dans un langage adapté à celui de l'interlocuteur afin d'en faciliter la compréhension. Le travail amont d'identification de votre interlocuteur est primordial pour adapter votre discours.

Lors de la présentation de votre proposition de valeur, il faut instaurer **un climat de confiance et de dialogue** entre votre interlocuteur et vous. Comprenez ses motivations, ses contraintes, ses arguments, son métier, ses enjeux, ses attentes et ses intérêts à s'engager dans le projet. Plus vous réaliserez cet exercice, plus vous vous adapterez aux besoins de l'autre et plus aurez de chance d'obtenir son adhésion au projet et d'avoir une proposition de valeur qui convienne à chacun des partenaires.

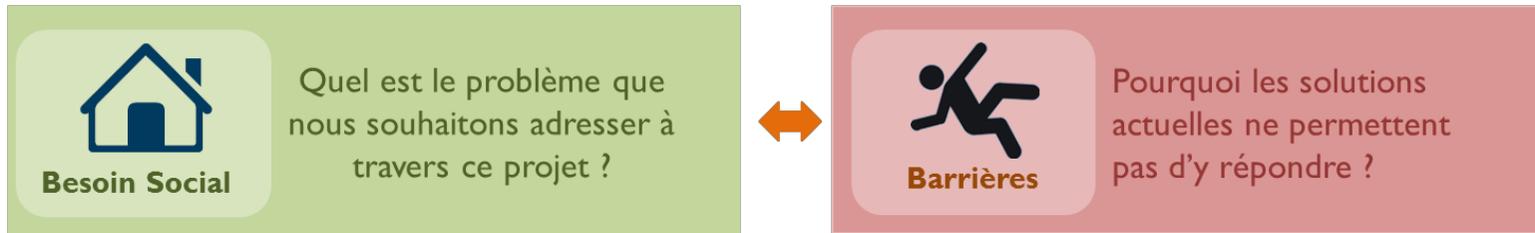
## Points de vigilance, ce qui va faire la différence!

- La présentation du dossier et sa clarté,
- La facilité d'identification de l'entrepreneur social avec le projet
- L'originalité ou le caractère innovant du projet
- Le coup de cœur
- La qualité des contacts



**Adressez votre proposition de valeur par courrier à votre potentiel partenaire** si vous n'avez pas de contact direct avec lui, Le document ne doit pas faire plus de 5 à 6 pages : allez à l'essentiel et présentez les choses de manière simple, concrète et synthétique. Sur la forme, le document doit être graphiquement attrayant.

# Co-Création Canvas



## Votre projet de Co Création

**La population cible** A qui notre solution s'adresse t'elle?

**Partenaires sociaux**

Qui sont-ils?

Qu'attendent-ils du projet ?

Quelles sont leurs actions et atouts pour le projet?

**La solution**

Quelle est la solution proposée?

**Impact**

Quels sont les résultats attendus?

**Partenaires Business**

Qui sont-ils?

Qu'attendent-ils du projet ?

Quelles sont leurs actions et atouts pour le projet?