

Project Builders

Public concerné

- porteurs d'idées ; entrepreneurs débutants ; créateurs de marques ;
- fondateurs d'initiatives ; responsables d'associations ; porteurs de projets sociaux ; porteurs de projets éducatifs ;
- porteurs de projets communautaires ; personnes qui veulent lancer une activité ;
- personnes qui ont déjà commencé, mais qui manquent de structure.

À la fin du parcours, le participant doit être capable de répondre clairement aux questions suivantes :

- Quel est mon projet ? Pourquoi ce projet existe-t-il ?
- Quel problème veut-il résoudre ? À qui s'adresse-t-il ?
- Quelle solution propose-t-il ? Quelle est sa proposition de valeur ?
- Comment peut-il fonctionner ? Quelles sont les premières actions à poser ?
- Comment puis-je le présenter à un partenaire, un client, un mentor ou un financeur ?
- Quel est mon plan d'action pour les 90 prochains jours ?

Présentation du parcours

Le parcours Project Builders est destiné aux personnes qui portent une idée, un projet, une initiative, une entreprise, une marque, une ONG, une activité commerciale, un projet social, éducatif, digital, culturel ou communautaire.

Ce parcours part du principe que beaucoup de personnes ont des idées, mais très peu savent les structurer, les présenter, les tester et les transformer en actions concrètes.

The Growth Lab accompagne donc ces participants à passer d'une idée parfois floue à un projet clair, structuré, crédible et actionnable.

L'objectif du parcours Project Builders est d'aider le participant à structurer son projet de manière claire et opérationnelle.

Ce que le participant reçoit concrètement

Les participants du parcours Project Builders bénéficient d'un accompagnement axé sur la structuration, la stratégie, la clarté et la mise en action.

Ils reçoivent notamment :

- une fiche de diagnostic de projet ; des templates de structuration ;
- un accompagnement sur la cible, le problème et la solution ;
- un travail sur la proposition de valeur ;
- un modèle simplifié de business model ou de modèle d'impact ;
- des exercices de clarification ; du feedback personnalisé ;
- un accompagnement sur le pitch ;
- une préparation à la présentation finale ;
- une session de mentorat privé ;
- un accès au Business & Growth Dinner ;
- une mise en relation possible avec des mentors, partenaires ou ressources utiles.

Project Builders

Avantages pour le participant

Ce parcours aide le participant à devenir plus actif et plus stratégique dans sa recherche d'opportunités.

Il lui permet de :

- clarifier son projet ; identifier son vrai public cible ;
- comprendre le problème qu'il veut résoudre ; formuler une solution claire ;
- définir ce qui rend son projet utile ou différent ; identifier les ressources nécessaires ;
- construire un plan d'action ; présenter son projet avec confiance ;
- recevoir du feedback ; se préparer à lancer une première version.

L'objectif n'est pas de faire croire que le projet sera totalement abouti en quelques semaines.

L'objectif est de permettre au participant de sortir avec une structure solide, une meilleure compréhension de ce qu'il construit et une feuille de route claire.

Opportunités possibles après le parcours

1. Opportunités de visibilité et de présentation

Le participant pourra être préparé et orienté vers des espaces où présenter son projet : concours de pitch, événements entrepreneuriaux, rencontres professionnelles ou plateformes de mise en avant.

L'objectif est de l'aider à mieux exposer son idée, défendre sa proposition de valeur et gagner en visibilité.

2. Opportunités d'accompagnement et de structuration

Le participant pourra accéder à des programmes d'incubation, des formations complémentaires, des sessions de mentorat ou des accompagnements spécialisés.

Ces opportunités lui permettront de renforcer son modèle, améliorer son positionnement et consolider la structure de son projet.

3. Opportunités de financement et de partenariats

Le parcours peut ouvrir l'accès à des appels à projets, opportunités de financement, partenaires techniques ou structures capables d'apporter des ressources stratégiques.

L'objectif est d'aider le participant à identifier les bons leviers pour développer, tester ou accélérer son initiative.

4. Opportunités communautaires et réseau The Growth Lab

Le participant pourra intégrer une communauté de porteurs d'initiatives, d'entrepreneurs, de mentors et de profils engagés.

À travers The Growth Lab, il pourra bénéficier d'un réseau, de connexions utiles, d'une visibilité progressive et d'un environnement favorable à la croissance de son projet.



Livrables du parcours Project Builders



Livrables	Description
Project Diagnostic	Fiche de départ qui présente le projet, son niveau d'avancement, ses besoins et ses blocages.
Problem-Solution Fit	Clarification du problème, de la cible et de la solution proposée.
Value Proposition Statement	Phrase claire qui explique la valeur du projet.
Mini Business Model Canvas	Structure simplifiée du fonctionnement du projet : cible, offre, ressources, partenaires, coûts, revenus ou impact.
Launch Plan	Plan de lancement ou de progression sur 30 jours.
Project Pitch	Présentation orale de 3 minutes du projet.
Roadmap 90 jours	Feuille de route détaillée pour poursuivre le développement du projet après la cohorte.

Systeme d'automatisation

Pour que le parcours **Career & Opportunities** ne soit pas seulement informatif, The Growth Lab met en place un système d'accompagnement régulier.

Ce système permet au participant de rester en mouvement, de suivre ses progrès et de transformer la recherche d'opportunités en une routine.

01

Diagnostic du profil

Chaque participant remplit un formulaire au début du parcours afin d'identifier son profil, ses objectifs, son niveau et le type d'opportunités qu'il recherche.

But : orienter chaque participant vers une trajectoire adaptée à ses besoins réels.



02

Missions pratiques

Chaque semaine, le participant reçoit une action concrète à réaliser : améliorer son CV, optimiser son profil LinkedIn, identifier des opportunités, envoyer des candidatures ou contacter des professionnels.

But : transformer l'apprentissage en actions mesurables.



03

Suivi des opportunités

Un tableau de suivi permet au participant d'organiser ses opportunités, candidatures, relances, réponses et entretiens obtenus.

But : rendre la recherche d'opportunités plus structurée, régulière et stratégique.



04

Mesure de l'impact

À chaque étape, le participant renseigne ses actions réalisées et ses résultats obtenus : CV amélioré, candidatures envoyées, contacts établis, entretiens obtenus ou opportunités converties.

But : mesurer la progression réelle du participant, au-delà de sa simple participation.

