

Accompagner l'innovation dans l'offre de produits des entreprises de l'ESS

Etude de cas : une entreprise adaptée spécialisée dans l'entretien et l'aménagement des espaces verts qui souhaite se positionner sur l'agriculture urbaine

FICHE DE CAPITALISATION • Transition

INTERVENANT.E.S ET PRESENTATION DES STRUCTURES

- **Sébastien LEVRIER**, Co-fondateur de l'agence **Les Petites Rivières**
- **Matthieu VANDERHAEGE**, Consultant innovation sociale de l'agence **Les Petites Rivières**.

Les Petites Rivières, entreprise de l'ESS, est une agence de conseil en innovation sociale et ESS. Elle intervient auprès des entreprises, des collectivités locales, des réseaux et structures ESS pour accompagner leurs projets de développement inclusif et solidaire. Plus particulièrement auprès des structures de l'ESS, elle propose des accompagnements collectifs et individuels sur le développement commercial et la communication B2B.

ENJEUX

Formaliser un plan d'actions de développement commercial orienté sur la création de nouvelles offres de services innovantes



CONTEXTE

Les dirigeant.e.s d'entreprises sociales, selon le statut juridique de leur structure et le degré d'avancement dans leurs innovations, ne savent pas forcément vers qui se tourner aujourd'hui pour être accompagnés dans leurs innovations.

En particulier, développer de nouvelles offres de services innovantes peut être complexe pour les dirigeant.e.s : vers qui se tourner ? comment connaître les bonnes pratiques ? quel temps y consacrer ? Quels outils, méthodologies et contacts pour mener à bien un plan d'actions ?

Dans le cadre de la journée, nous avons élaboré un atelier de design-thinking basé sur un cas pratique. Un dirigeant d'entreprise adaptée (fictif) dont le siège est à Paris, spécialisée dans l'entretien et l'aménagement des espaces verts souhaite élargir son offre auprès des entreprises et des collectivités. En effet, ses commerciaux ont identifié différents signaux indiquant que le marché des espaces verts évolue et que les attentes des donneurs d'ordre sont davantage orientées sur la création d'espaces originaux de nature en ville et sur l'agriculture urbaine.

Le.La dirigeant.e est convaincu.e qu'aller sur cette activité permettrait de développer son impact social et d'accompagner ses salarié.e.s vers une filière d'avenir, tout en renforçant son chiffre d'affaires. Cependant, il sait que ses salarié.e.s n'ont aujourd'hui pas les compétences requises, mais il.elle souhaite tout de même se positionner. Il.elle n'est cependant pas en capacité de mobiliser la méthodologie et les ressources nécessaires en interne pour avancer et cherche à être accompagné.

Accompagner l'innovation dans l'offre de produits des entreprises de l'ESS

Etude de cas : une entreprise adaptée spécialisée dans l'entretien et l'aménagement des espaces verts qui souhaite se positionner sur l'agriculture urbaine

FICHE DE CAPITALISATION • Transition



RESSOURCES INCONTOURNABLES

- **Acteur.trice.s-clés :**
 - [DLA](#), [BGE Paris](#), [Unea](#), [Les Canaux](#), [OPCO de la santé](#), [Directte](#), [AGEFIPH](#).
 - Accompagnateurs opérationnels : prestataires du DLA comme les Petites Rivières.
- **Documentation/sites internet :**
 - <https://pousses.paris>
 - <https://hubess.fr>
 - « [La une](#) » (le magazine des entreprises adaptées de l'UNEA) ;
 - Les plateformes des associations professionnelles (dans le cas présent, association française d'agriculture urbaine professionnelle : <http://www.afaup.org>).

Quelles problématiques ont été soulevées lors de l'atelier ?

- Comment lier les compétences RH des salarié.e.s de la structure avec le développement de l'offre de services ? Comment faciliter la formation des salarié.e.s pour atteindre son objectif de développement commercial ?
- Comment mettre en place un accompagnement transverse qui aborde à la fois les thèmes de la formation, du développement commercial et du positionnement stratégique ?

Quelles solutions ont été trouvées et exemples de bonnes pratiques ?

- Mettre en place un plan de formation dédié
- Mettre en place une démarche de GPECT
- Cartographier les offres de formation disponibles
- Mener une étude de marché en mettant l'accent sur l'étude des besoins des potentiels clients
- Benchmarker les bonnes pratiques d'autres acteurs, et pas uniquement dans le champ de l'ESS (analyser le développement des start-ups sur le secteur par exemple)
- Organiser l'accompagnement autour d'un plan d'actions commerciales (PAC) rappelant les ambitions et les différentes étapes à mener

Accompagner l'innovation dans l'offre de produits des entreprises de l'ESS

Etude de cas : une entreprise adaptée spécialisée dans l'entretien et l'aménagement des espaces verts qui souhaite se positionner sur l'agriculture urbaine

FICHE DE CAPITALISATION • Transition

Quels besoins/attentes ont été identifiés par le groupe lors de l'atelier ?

- Gérer de manière concomitante les différents paramètres de l'accompagnement (gouvernance, finances, développement, RH...).
- Renforcer la connaissance du secteur adapté et protégé et de ses besoins d'accompagnement.
- Manque de structures pour accompagner le changement d'échelle.
- Identification des personnes ressources indispensables (mettre en place une plateforme ?).
- La mise en relation avec des structures accompagnatrices peut créer davantage de confusion qu'apporter de solutions quand il y en a trop : il faut connaître finement les offres des uns et des autres.