



### MÉTÉO INTÉRIEURE

.....

La réunion a commencé plus tard que prévu et nous avons démarré le processus CODEV directement pour pouvoir finir à temps.



### MÉTHODE CODEV (Le **co-développement**, un outil d'intelligence collective)

.....

1 – Exposé/Situation 2 – Clarification 3 – Contrat 4 – Consultation 5 – Plan d'actions 6 – Partage



### 1 – PROJET D'ANNE-CÉCILE : un projet autour de l'animal, l'aide, le soin et la formation

.....

Anne-Cécile nous a présenté les activités qu'elle souhaite développer :

- Reiki animalier avec possibilité d'inclure "son" humain. Soin pouvant être donné en présence ou à distance.
- Intervention Assistée par l'Animal (IAA) - l'animal est le soignant et c'est l'homme qui accompagne
- Programme d'éducation à la connaissance du chien et au risque d'accident par morsure (PECCRAM)
- Comportementaliste (la relation homme-animal dans son environnement) et éducation canine

Elle souhaite se mettre en tant qu'indépendante pour offrir ses services dans des structures existantes.  
Les mots qui relient ses différents projets : Chien - Aide - Former

### 2 – CLARIFICATION ET DEMANDE

.....

REIKI / COMPORTEMENTALISTE / PECCRAM : qu'attendez-vous en tant que client ?



### 3 – CONTRAT

.....

COMMENT FORMULER UNE OFFRE INTELLIGIBLE ENVERS LES CLIENTS ?



### 4 - CONSULTATION DU GROUPE

.....

- Il est important de bien cerner les problématiques & besoins du public cible avant de formuler l'offre.
- Exemple vu sur un site internet : VOS BESOINS / NOS SOLUTIONS.
- Quels moyens as-tu pour trouver tes prospects ? Tu pourrais par exemple mettre à plat les contacts qui vont t'éclairer par rapport à l'offre à monter.
- 2 secteurs différents de prospects : 2 formulations distinctes pour chacun des publics.
- Quels mots clés les gens tapent sur internet pour chercher ce genre de service ?
- Problématique des déjections canines : comment intervenir sur ce problème ?
- Pourquoi ne pas partir d'abord avec 1 public défini pour répondre à ses besoins spécifiques ?
- Réfléchir à : est-ce que c'est une offre ou des offres que je propose ?
- Les 3 mots REIKI / COMPORTEMENTALISTE / PECCRAM sont en fait les compétences d'Anne-Cécile : aller voir qu'est-ce qu'elle peut apporter aux gens avec ces outils là.
- Montrer qu'il y a des compétences multiples est un point fort mais on s'adresse donc à différents publics.
- Pour définir ton offre, il est important de rencontrer ton public dans une démarche d'écoute empathique.
- Avant tout, être clair sur ce que moi je propose.



## 5 - PLAN D'ACTIONS D'ANNE-CÉCILE

.....

- Ne pas rentrer dans le système éducatif déjà mis en place
- Plan d'actions : rencontrer les clients
- Proposer déjà des services / tester sur quelques personnes
- Réfléchir à comment sélectionner les clients
- Récouter le retour des gens pour définir mon offre et voir ce que je peux apporter



## 6 - PARTAGE / APPRENTISSAGES

.....

- Après l'idée, il faut maintenant oser se lancer.
- Je suis confortée avec l'idée que quelque soit le projet que l'on porte, il est important de connaître le besoin de notre public.
- Amusée par le processus (1ère participation au Codev) - une méthode très puissante qui alimente un questionnement.
- Cette réunion m'a permis d'avoir une première vue extérieure au programme Fit4E de l'ADEM.
- Très enrichissant. Cela m'a fait du bien de parler de mon projet et cela me permet de me projeter un peu plus.



## OBJECTIFS ANNE-CÉCILE

.....

- **RENCONTRER LA GERANTE DE PETS SERVICE**
- **TROUVER UN CLIENT POUR TESTER L'ACTIVITE FUTURE**

Pour tout soutien et aide à Anne-Cécile : [anne\\_cecile\\_harvengt@yahoo.fr](mailto:anne_cecile_harvengt@yahoo.fr)



## PROCHAIN MEETING

.....

**Avril** (à convenir par Doodle)  
Lieu : Luxembourg (TBC)

