

2 min  
max !

## 1. Décrivez votre problème / besoin en racontant une histoire

À quels besoins répond votre solution ? Vous devez répondre à cette question en tentant de capter l'attention de votre auditoire. Appuyez-vous par exemple sur une ou deux statistiques, des faits marquants ?

## 2. Pourquoi rencontrez-vous ce problème ?

Si vous le pouvez, vous devez ensuite faire le diagnostic de la situation rencontrée. Comment s'explique-t-elle ?

## 3. Décrivez votre solution

C'est votre « proposition de valeur ». Détaillez les 3 principaux usages de votre solution. Et ne vous perdez pas dans les détails !

## 4. Identifiez la cible, les bénéficiaires (usagers / agents) de la solution que vous proposez

Identifiez les usagers de votre solution. Ce sont les principaux bénéficiaires.

## 5. Dites ce que votre solution change pour ses bénéficiaires (usagers / agents)

Détaillez les principaux bénéfices de votre solution pour les usagers.

## 6. Comment évaluez-vous votre solution ?

Déterminez un ou plusieurs indicateurs qui vont permettre de mesurer les bénéfices de votre solution à court, moyen et long terme. Par exemple : nombre d'utilisateurs, durée économisée pour l'utilisateur, impact sur la perception du public cible par rapport à un service donné...

## 7. Identifiez les ressources nécessaires pour développer la solution, puis listez ensuite les circuits de diffusion envisagés

Si votre solution propose un modèle de rentabilité (un « business model ») avec lequel vous allez pouvoir gagner (ou économiser) de l'argent, dites comment.

Sinon détaillez les besoins nécessaires à la réalisation de votre solution et faites une proposition rapide décrivant la manière dont vous comptez la déployer dans vos services.

## 8. Quelles sont les compétences nécessaires pour réaliser la solution ?

Si vous le pouvez, détaillez brièvement les compétences nécessaires à la réalisation de la solution et à son déploiement.

## 9. Quelles sont les suites à mettre en place pour réaliser la solution ?

Quelles sont les actions à mettre en place pour réaliser la solution ? Ex : enquête de recueil des besoins / spécifications fonctionnelles / réalisation d'un pilote / test en situation avec les usagers et avec des experts / amélioration de l'outil / diffusion / formation...

## 10. Ouverture. En quoi la solution pourrait-elle s'inscrire dans le projet stratégique de votre organisation à long terme ?