



Boucle Juste • Recalibrage

Plan d'action opérationnel

Learning Loop — recalibrage de la plateforme autour de la preuve d'impact

« Changer le sens de la plateforme, pas la jeter — avancer avec ce qui reste. »

Trajectoire A • Boucle Courte → Boucle Juste → Boucle Ouverte

Démarche ELYTRIA Project • Inès Lefèvre • Juin 2026

Comment lire ce document

Ce document traduit ta relecture en actions concrètes et mobilisables immédiatement. Il est construit à partir de ce que tu as — y compris ce que tu as déjà bâti.

Ce document est

- construit sur tes ressources internes existantes
- ancré dans ce que tu as déjà bâti
- activable sans prérequis externes

Ce document n'est pas

- une promesse de résultat
- un plan stratégique long terme
- un engagement financier

Comment l'utiliser

- commencer par la slide Point de départ
- suivre les étapes dans l'ordre
- revenir aux KPI à chaque point d'étape

Ce qui existe, ce qui change, ce qui tient

Ce qui existe et continue

- La plateforme (MVP opérationnel) reste le socle
- Donnée d'adoption longitudinale et méthodologie
- Qualiopi, réseau qualifié DRH / responsables formation
- Démonstrations menées et 1-2 clients tests — recyclables

Ce qui change

- Centre de gravité : du « LMS » vers la preuve d'impact
- Proposition de valeur et démonstrations réécrites
- Phase 0 : retrait du discours « plateforme de formation »
- Tu lâches la promesse centrée sur la diffusion de contenu

Ce qui ne change pas

- Invariants : résultats réels, utilité, proximité terrain, éthique des données
- Engagements existants : SASU, relation prestataire
- Prestations de formation actuelles qui financent la fenêtre
- La plateforme n'est pas supprimée — elle est resignifiée

Horizon — ce que cette phase prépare : Boucle Courte (diagnostic payant rapide) en amont · Boucle Ouverte (voix experte reconnue) en aval.

Rappel de la relecture & logique

Boucle Juste • Recalibrage • « le projet »

Nature & horizon

- Recalibrage de la plateforme autour de la preuve d'impact — le projet que tu confirmes.
- Repositionnement de message et d'usage, pas refonte technique.
- Phase centrale d'une trajectoire : Boucle Courte → Boucle Juste → Boucle Ouverte.

Ce qui est activé

- MVP opérationnel + donnée d'adoption déjà produite.
- Méthodologie construite sur des années, rendue vendable comme résultat.
- Réseau qualifié, Qualiopi, démonstrations passées et contacts chauds.

Logique de mise en action

PRINCIPE DIRECTEUR

On réactive d'abord l'existant et on valide en re-présentant, pas en re-développant.

Hypothèses de travail

- L'intérêt se cristallise sur les indicateurs et la donnée, pas sur le contenu.
- Le blocage « l'intérêt ne se transforme pas en engagement » peut être tranché.
- Une offre-résultat à prix affiché produit un signal de vente net.

Ce qu'on vérifie

- Où est le blocage : produit, positionnement ou présentation de la valeur ?
- Obtenir 1 à 2 conversions payantes prouvant que le repositionnement fonctionne.
- Sur quelles bases la part récurrente (usage plateforme) pourra se développer.

Plan d'exécution (1/3)

1

Transition (Phase 0)

OBJECTIF

Poser ce qui se retire et ce qui se préserve avant de démarrer.

ACTIONS

- Retirer le discours « plateforme de formation / LMS » des supports (site, LinkedIn, pitch).
- Cadrer avec le prestataire le périmètre des ajustements légers : liste fermée, plafond budget.
- Centraliser dans Notion la matière des démos, la donnée et les contacts priorités.

CRITÈRE DE CLÔTURE

Proposition de valeur « preuve d'impact » en une phrase ; périmètre prestataire cadré et chiffré ; contacts listés et priorités (3-4 jours).

2

Réécrire & refondre (Phase 1 · J1-J2)

OBJECTIF

Faire basculer le message vers la preuve d'impact et le rendre démontrable.

ACTIONS

- Réécrire la proposition de valeur : de « plateforme de formation » à preuve d'impact.
- Lister et prioriser 8-12 contacts chauds chez qui la donnée a résonné.
- Refondre une démonstration-type orientée indicateurs (Canva, démos recyclées).

CRITÈRE DE CLÔTURE

Tu affirmes le repositionnement sans hésiter ; ≥ 5 contacts prioritaires ; démo v1 qui montre des indicateurs, pas du contenu.

Plan d'exécution (2/3)

3 Construire l'offre & borner le produit (Phase 1 · J3-J4)

OBJECTIF

Une offre-résultat vendable à prix affiché et une mission prête à livrer.

ACTIONS

- Construire l'offre-résultat à prix affiché (forfait d'entrée + récurrence cible).
- Rédiger l'argumentaire court « preuve d'impact » + le script de re-présentation.
- Borer les ajustements prestataire et préparer gabarit de rapport + grille d'indicateurs.

CRITÈRE DE CLÔTURE

Prix net affiché, aucun co-design gratuit; aucune évolution lourde (coût ≤ budget); gabarit prêt à remplir.

4 Re-présenter & valider (Phase 1 · J5)

OBJECTIF

Clore la semaine 1 sur un signal de marché clair : « ask payant » ou refus argumenté.

ACTIONS

- Re-présenter l'offre-résultat à prix affiché à 3 contacts chauds prioritaires.
- Faire le bilan de la semaine ; ajuster message et offre selon les réactions.
- Tenir le tableau de bord à jour (contrôle tous les 3 à 5 jours).

CRITÈRE DE CLÔTURE

3 « ask payants » formulés dès la 1^{re} semaine; tableau de bord à jour; message affiné.

Plan d'exécution (3/3)

5 Élargir & livrer la première preuve (Phase 2 · S2-S4)

OBJECTIF

Élargir le pipeline, livrer une première mission-preuve et trancher la cause du blocage.

ACTIONS

- S2 — Re-présenter à 5 contacts au total, ajuster offre/démo selon les réactions.
- S3 — Livrer une 1^{re} mission « preuve d'impact » et documenter le cas.
- S4 — Analyser les retours (produit / positionnement / présentation) et écrire un premier verdict.

CRITÈRE DE CLÔTURE

Pipeline alimenté (offre v2) ; 1 mission livrée et documentée ; verdict intermédiaire écrit.

6 Convertir & consolider (Phase 2 · S5-S8)

OBJECTIF

Convertir une 2^e mission, rendre l'offre répétable et décider de la suite sur des bases validées.

ACTIONS

- S5 — Convertir une 2^e mission en n'engageant que les ajustements légers validés.
- S6-S7 — Consolider démo + offre en version répétable, publier un 1^{er} cas, tester la part récurrente.
- S8 — Bilan de phase et décision, le cas échéant, d'entrée en Boucle Ouverte.

CRITÈRE DE CLÔTURE

2^e mission convertie ; offre/démo v3 + 1 publication ; intérêt récurrence qualifié ; décision de phase prise.

Actions prioritaires immédiates

- 1 Réécrire la proposition de valeur « preuve d'impact » en une phrase. *J1 • ~2 h*
- 2 Lister et prioriser 8-12 contacts chauds ayant vu une démo. *J1 • Notion*
- 3 Refondre une démonstration-type orientée indicateurs d'adoption. *J2 • Canva*
- 4 Construire l'offre-résultat à prix affiché + argumentaire + script. *J3 • ~3 h 30*
- 5 Borner avec le prestataire les ajustements légers, plafonnés au budget. *J4 • ~1 h 30*
- 6 Préparer le gabarit de rapport d'adoption + la grille d'indicateurs. *J4 • méthodo + MVP*
- 7 Re-présenter l'offre à 3 contacts prioritaires — un « ask payant » net. *J5 • script*

Ressources internes mobilisées

● Outils gratuits déjà à ta main

- Canva — démo refondue + one-pager offre-résultat
- Microsoft Forms (M365) — questionnaire d'adoption
- Notion — CRM des contacts + pipeline de re-présentation

● Actifs du projet existant

- MVP opérationnel + donnée d'adoption longitudinale
- Méthodologie construite sur des années, Qualiopi
- Démonstrations passées + présence LinkedIn active

● Réseau & prospects

- Contacts de démonstration — cible n°1, gratuite
- ANDRH Aquitaine — réseau DRH / RH régional
- French Tech Bordeaux — retours pairs SaaS B2B

● Appuis locaux & institutionnels

- Incubateur Bordeaux Métropole — Nathan Jean
- Les Premières NA · CCI Bordeaux Gironde
- BPI France Création — devis, CGV, mentions légales

Points de vigilance

Le « co-design » gratuit neutralise le test de prix

Prix affiché net dès l'offre-résultat ; aucune dilution dans du sur-mesure gratuit (J3).

Budget partiellement disponible

Ajustements légers uniquement ; on valide en re-présentant, pas en re-développant.

Coût émotionnel de décentrer la plateforme

La plateforme n'est pas supprimée mais resignifiée ; socle, donnée et réseau préservés.

Dépendance au prestataire pour les ajustements

Périmètre strictement cadré, liste fermée, plafonné ; toute évolution lourde sort de la voie (Phase 0 + J4).

Profil sur-analytique : re-cartographier sans vendre

Un « ask payant » comme point de sortie clair dès la 1^{re} semaine (J5) ; validation rapprochée.

Transitions de l'articulation à garder en vue

Courte → Juste : ne réinvestir que ce que le signal a validé. Juste → Ouverte : parler sur du vécu.

Indicateurs de suivi (KPI)

Indicateur	Fréquence	Décision associée
Re-présentations à prix affiché	Hebdomadaire	Garder ≥ 1 « ask » / semaine ; si trop bas, relancer le pipeline
Taux de conversion re-présentation → mission	À chaque mission	Bon → engager les ajustements légers + préparer la récurrence
Missions livrées + cas documentés	Par mission	Chaque cas alimente la preuve que le repositionnement convertit
Verdict sur le blocage (produit / positionnement / présentation)	À S4, puis continu	« Non » sur le besoin → positionnement ; « non » sur le prix → version resserrée
Signaux d'intérêt pour la part récurrente	À partir de S7	Pré-cadrer la récurrence seulement une fois la conversion validée

Critères de décision

CONTINUER

- Conversion bonne → engager les ajustements produit légers validés par le signal.
- Préparer la part récurrente (usage plateforme) sur des bases solides ; consolider l'offre.

AJUSTER

- « Non » sur le prix → proposer la version resserrée, sans diluer en gratuit ; le prix reste affiché.
- Charge mentale en tension → étaler l'effort, protéger soirées et week-ends, garder ≥ 1 « ask » / semaine.

RÉORIENTER

- « Non » récurrents sur le besoin → le blocage est le positionnement, pas le produit : arrêter d'y réinvestir.
- Apprentissage majeur — matière directe pour basculer vers la Boucle Ouverte (voix experte).

Horizon de trajectoire

Boucle Juste — Phase 2 de la trajectoire, détaillée dans ce plan. Ci-dessous, les grands jalons des phases qui l'encadrent — sans dates ni métriques.

EN AMONT • PHASE 1

Boucle Courte — le diagnostic payant rapide

GRANDS JALONS

- Cadrer l'offre de diagnostic et son prix.
- Contacter 3 contacts chauds, offre claire à prix affiché.
- Livrer 1-2 diagnostics, consolider en cas + témoignage.

Déclencheur : intégrée ici via la re-présentation à prix affiché ; reste activable en amont comme test express.

EN AVAL • PHASE 3

Boucle Ouverte — la voix experte reconnue

GRANDS JALONS

- Poser un cadre méthodologique public sur l'adoption.
- Publier régulièrement pour installer la voix experte.
- Transformer l'audience en demandes entrantes de conseil.

Déclencheur d'entrée : la prise de parole démarre une fois la conversion comprise — sur du vécu, pas une intention.

Ces jalons tracent l'horizon : pas d'actions datées, ni KPI. Le plan complet d'une phase se construira quand elle deviendra la première.



EN SYNTHÈSE

Boucle Juste — l'essentiel à retenir

- 1 Tu gardes la plateforme — tu en changes le sens** — de « plateforme de formation » à preuve d'impact ; elle reste le socle.
- 2 Tu valides en re-présentant, pas en re-développant** — prix affiché net, périmètre produit borné, plafonné au budget.
- 3 Le test de la phase, c'est la conversion** — trancher si le blocage est produit, positionnement ou présentation.
- 4 Tu réactives l'existant** — MVP, donnée, méthode, réseau, Qualiopi, démos passées — presque rien à acquérir.
- 5 Aucune porte fermée** — la Boucle Juste est détaillée ; Boucle Courte et Boucle Ouverte restent l'horizon.

Déclenchement : tu peux re-présenter ton offre-résultat à prix affiché à un premier contact dès cette semaine.

À propos de ce document

Ce document a été produit par une orchestration multi-IA supervisée par un humain. Il peut contenir des erreurs. Les éléments importants méritent d'être vérifiés.

Ce plan d'action repose sur les ressources, compétences et contraintes déclarées, et sur ce qui a été construit dans le projet existant. Son réalisme est conditionné par l'exactitude de ce qui a été exprimé.

Ce plan tient compte de ce qui a déjà été tenté. Il ne repart pas de zéro — il s'appuie sur ce qui existe pour aller plus loin ou différemment.

Elytria ne peut pas garantir la réussite du projet. Cette réussite dépend de facteurs qui lui sont extérieurs — notamment de la manière dont le plan va vivre terrain.

Ce plan est conçu pour lancer l'action. Ensuite, il vit avec le projet : il s'ajuste en fonction de ce que le terrain révèle, et se révisé chaque fois que nécessaire.

Ce document n'est pas une promesse de résultat. C'est ce qui permet de commencer.