

ELYTRIA · PROJECT

Trame narrative de restitution

— *Plan d'action opérationnel*

PORTEUSE Inès Lefèvre

PROJET Learning Loop

LOCALISATION Floirac · Bordeaux Métropole (Nouvelle-Aquitaine)

ACCOMPAGNEMENT Incubateur Bordeaux Métropole — Nathan Jean

LANGUE / POSTURE Français · tutoiement

Boucle Courte — Simplification · Trajectoire A

DURÉE DE SÉANCE 30 minutes



Rappel de posture

Ce document traduit la Boucle Courte, confirmée par Inès à l'issue du Livrable Projets Récalibrés, en actions concrètes et mobilisables immédiatement. Il ne recommande ni ne promet un résultat : c'est ce qui permet de commencer. Il n'y a ici aucun bloc à remplir en direct — la séance est une vérification de compréhension et un engagement sur le démarrage, pas une décision à prendre.

Points de vigilance particuliers pour cette restitution

Cinq éléments à garder en tête pendant toute la séance :

- La couverture porte une phrase d'Inès elle-même, issue de son ressenti au Livrable Projets Récalibrés : « Ce que je sais déjà faire, je peux le vendre maintenant — sans attendre d'avoir tout construit. » Ce n'est pas une baseline marketing : c'est ce qu'elle a dit face à son choix. Elle doit être reprise mot pour mot au Point de départ, pas paraphrasée.
- Ce livrable est le plus opérationnel de la démarche et le plus dense en détail (granularité jour par jour puis semaine par semaine). Les slides 6 à 8 sont faites pour être relues après la séance, pas mémorisées en direct : les survoler, ne pas les dérouler intégralement.
- Il n'y a pas de bloc de co-construction dans ce livrable, contrairement aux Livrables Synthèse Finale et Projets Récalibrés. Le moment le plus proche d'un engagement réel est la slide 9 (Actions prioritaires immédiates) : c'est là qu'il faut vérifier la faisabilité concrète, pas ailleurs.
- L'inconfort de la demande commerciale directe, déjà nommé au Livrable Projets Récalibrés (la peur que les échanges avec le réseau chaud deviennent intéressés), est le test même de cette phase : ce fil doit rester visible, sans être minimisé ni amplifié.
- La Boucle Courte est la première phase d'une trajectoire (Boucle Courte → Boucle Juste → Boucle Ouverte) : rappeler que rien n'est fermé vers les deux suivantes, sans en faire une nouvelle discussion de fond — elles ont leur slide dédiée (Horizon de trajectoire).

Minutage de la séance — 30 minutes

Slide	Contenu	Durée	Cumul
1	Couverture	1 min	1 min
2	Comment lire ce document	2 min	3 min
3	Point de départ	4 min	7 min
4	Rappel de la relecture & logique	1,5 min	8,5 min
5	Logique de mise en action	1,5 min	10 min
6	Étapes 1 & 2	2 min	12 min
7	Étapes 3 & 4	2 min	14 min
8	Étapes 5 & 6	2 min	16 min
9	Actions prioritaires immédiates	4 min	20 min
10	Ressources internes mobilisées	1,5 min	21,5 min
11	Points de vigilance	2 min	23,5 min
12	Indicateurs de suivi (KPI)	1,5 min	25 min
13	Critères de décision	1,5 min	26,5 min
14	Horizon de trajectoire	2 min	28,5 min

Slide	Contenu	Durée	Cumul
15	En synthèse (+ à propos)	1,5 min	30 min

Repère de suivi : à la 10^e minute, la logique du plan doit être posée ; à la 16^e minute, les six étapes ont été survolées ; les 4 minutes qui suivent (slide 9) sont le cœur de la séance. Le reste (ressources, vigilance, KPI, décision, horizon) se mentionne sans s'y attarder.

Un mémo de secours complète cette trame en toute fin de document (dernier bandeau) : structure tarifaire complète, scripts intégraux, contexte marché sourcé.



01 Cadrage

Slide 1 — Couverture

🕒 1 min (cumul : 1 min)

Amorce suggérée — *On passe du choix à l'action : voici comment la Boucle Courte se traduit concrètement, dès cette semaine.*

Ce qui est affiché — Boucle Courte · Simplification — Plan d'action opérationnel. Learning Loop — diagnostic payant de l'adoption, avant repositionnement. Tagline : « Ce que je sais déjà faire, je peux le vendre maintenant — sans attendre d'avoir tout construit. » Trajectoire A · Boucle Courte → Boucle Juste → Boucle Ouverte.

La tagline vient des mots d'Inès elle-même (Bloc 3 du Livrable Projets Récalibrés) — la nommer comme telle en une phrase, sans s'y attarder ici : elle revient pleinement au Point de départ.

Transition suggérée — *Avant d'entrer dans le plan, un rapide rappel de ce que ce document est et n'est pas.*

Slide 2 — Comment lire ce document

🕒 2 min (cumul : 3 min)

Amorce suggérée — *Ce document traduit ta relecture en actions concrètes, mobilisables tout de suite — construit sur ce que tu as déjà, pas sur une nouvelle prise de décision.*

Ce qui est affiché — Bandeau de cadrage + trois colonnes : « ce document est » (construit sur les ressources existantes, activable sans prérequis) / « ce document n'est pas » (une promesse de résultat, un plan stratégique long terme, un engagement financier) / « comment l'utiliser » (commencer par le Point de départ, suivre les étapes, revenir aux KPI).

Points de vigilance — Ce plan n'est pas une promesse de résultat — le rappeler si besoin, sans insister lourdement.

Transition suggérée — *On commence justement par le Point de départ.*

02 Point de départ

Slide 3 — Point de départ

🕒 4 min (cumul : 7 min)

Amorce suggérée — Avant le plan lui-même : ce qui reste, ce qui change, et ce qui ne bouge pas.

Ce qui est affiché — Trois colonnes : ce qui existe et continue (plateforme/MVP, donnée, Qualiopi, réseau, démonstrations recyclables) ; ce qui change (vente directe de la lecture experte, développement et prestataire en pause, acte de vente assumé dès le 1er contact) ; ce qui ne change pas (invariants, engagements existants, la plateforme reste en retrait). Bandeau d'horizon : Boucle Juste puis Boucle Ouverte.

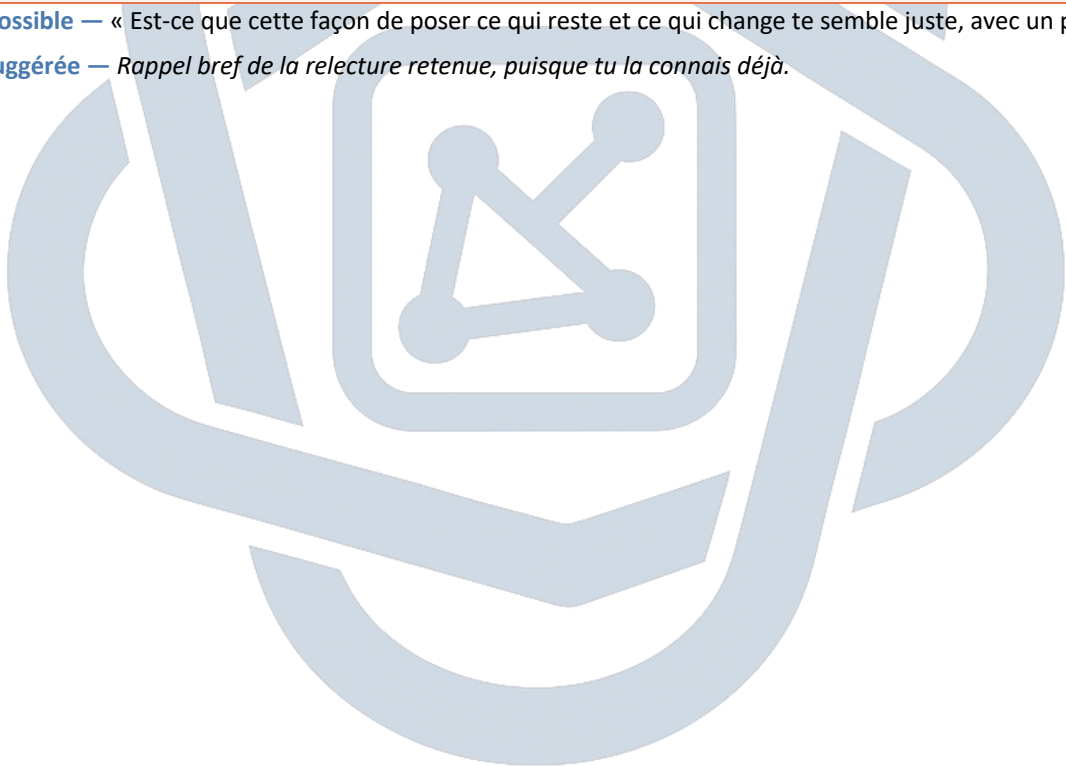
Matière complémentaire (Docx — ressenti intégré tel quel, non affiché sur la slide) :

L'inconfort de la demande commerciale est réel et nommé — ta peur que les échanges avec ton réseau chaud deviennent intéressés s'active précisément ici. Cette phase ne contourne pas cet inconfort : elle en fait le test lui-même. C'est pourquoi le plan commence par les contacts où le risque relationnel est le plus faible, pas par les plus exposés.

C'est le moment de reprendre la tagline de couverture mot pour mot : « Ce que je sais déjà faire, je peux le vendre maintenant — sans attendre d'avoir tout construit. » Ne jamais commenter ou amplifier le ressenti qui l'accompagne ; le nommer, puis laisser de l'espace.

Ouverture possible — « Est-ce que cette façon de poser ce qui reste et ce qui change te semble juste, avec un peu de recul ? »

Transition suggérée — Rappel bref de la relecture retenue, puisque tu la connais déjà.



03 Relecture retenue & logique

Slide 4 — Rappel de la relecture & logique

🕒 1,5 min (cumul : 8,5 min)

Amorce suggérée — Pour mémoire : Boucle Courte, le diagnostic payant vendu directement — « le projet » que tu confirmes.

Ce qui est affiché — Nature & horizon (diagnostic payant de l'adoption vendu directement, aucune refonte produit ; première phase de la trajectoire) ; ce qui est activé (MVP, donnée, méthodologie, réseau, Qualiopi, démonstrations passées).

Points de vigilance — Rappel bref : Inès connaît déjà cette relecture depuis les Livrables Synthèse Finale et Projets Récalibrés, ne pas la réexpliquer en détail.

Transition suggérée — La logique qui gouverne toute la mise en action.

Slide 5 — Logique de mise en action

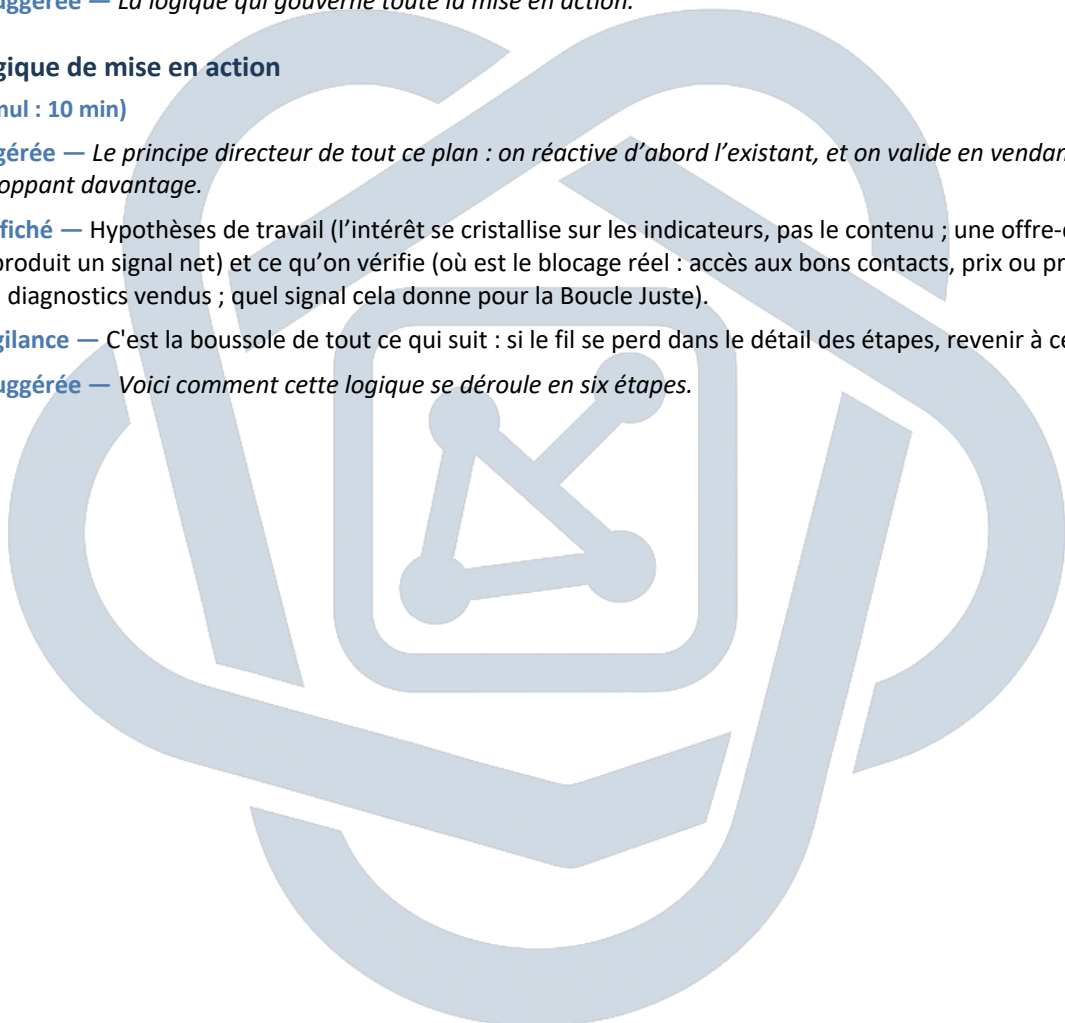
🕒 1,5 min (cumul : 10 min)

Amorce suggérée — Le principe directeur de tout ce plan : on réactive d'abord l'existant, et on valide en vendant directement, pas en développant davantage.

Ce qui est affiché — Hypothèses de travail (l'intérêt se cristallise sur les indicateurs, pas le contenu ; une offre-diagnostic à prix affiché produit un signal net) et ce qu'on vérifie (où est le blocage réel : accès aux bons contacts, prix ou présentation ; obtenir 2 à 3 diagnostics vendus ; quel signal cela donne pour la Boucle Juste).

Points de vigilance — C'est la boussole de tout ce qui suit : si le fil se perd dans le détail des étapes, revenir à cette phrase.

Transition suggérée — Voici comment cette logique se déroule en six étapes.



04 Plan d'exécution

Slide 6 — Étapes 1 & 2

🕒 2 min (cumul : 12 min)

Amorce suggérée — Les deux premières étapes : poser la transition, puis repérer les bons contacts et construire l'offre.

Ce qui est affiché — Bloc 1 — Transition (Phase 0 · optionnelle) : poser un cadre net avant le premier contact payant. Bloc 2 — Repérer & construire l'offre (Phase 1 · J1-J2) : identifier les bons contacts et transformer sa lecture experte en offre vendable.

Points de vigilance — Survoler : ce contenu est fait pour être relu après la séance, pas mémorisé en direct.

Transition suggérée — La suite de la Phase 1, jusqu'à la fin des deux semaines.

Slide 7 — Étapes 3 & 4

🕒 2 min (cumul : 14 min)

Amorce suggérée — Préparer le script et les outils de mesure, puis les premiers contacts.

Ce qui est affiché — Bloc 3 — Script & outils de mesure (Phase 1 · J3-J4). Bloc 4 — Premiers contacts & 1^{er} bilan (Phase 1 · J5-J10) : clore les deux semaines sur un signal de marché clair.

Points de vigilance — Toujours en survol — ne pas ralentir ici.

Transition suggérée — Le passage en Phase 2 — développement et autonomisation.

Slide 8 — Étapes 5 & 6

🕒 2 min (cumul : 16 min)

Amorce suggérée — Convertir un 2^e diagnostic et analyser les retours, puis consolider et décider.

Ce qui est affiché — Bloc 5 — Convertir & analyser (Phase 2 · S3-S4). Bloc 6 — Consolider & décider (Phase 2 · S5-S6) : obtenir un 3^e diagnostic si possible, décider du passage à la Boucle Juste.

Points de vigilance — Fin du survol des Phases 1 et 2 — le vrai arrêt vient maintenant, sur la première semaine concrètement.

Transition suggérée — Concrètement, qu'est-ce que ça donne dès cette semaine ?

Slide 9 — Actions prioritaires immédiates

🕒 4 min (cumul : 20 min)

Amorce suggérée — Voilà les sept actions de la semaine 1. Regardons ensemble si c'est réellement faisable avec ton agenda.

Ce qui est affiché — Sept actions numérotées, jour par jour : J1 repérer 8-12 contacts qualifiés + écarter les contacts gracieux ; J2 rédiger l'offre-diagnostic à prix affiché ; J3 rédiger le script + objections + accroche ; J4 préparer la grille d'indicateurs + le gabarit + le devis ; J5 contacter 3 personnes du réseau chaud.

C'est le moment le plus important de la séance après le Point de départ : vérifier concrètement quand chaque action peut être posée dans l'agenda d'Inès, pas se contenter de valider qu'elle a compris la liste.

Ouverture possible — « Qu'est-ce qui, dans cette semaine 1, te semble le plus susceptible de glisser si la semaine se charge ? » / « Est-ce que tu peux bloquer un créneau lundi pour le J1 ? »

Transition suggérée — Voici maintenant ce sur quoi tu peux t'appuyer pour tenir ce rythme.

05 Ressources & vigilance

Slide 10 — Ressources internes mobilisées

🕒 1,5 min (cumul : 21,5 min)

Amorce suggérée — *Presque tout est déjà entre tes mains — voici ce que tu réactives.*

Ce qui est affiché — Outils gratuits déjà à sa main (Canva — one-pager offre-diagnostic + script de prospection ; Microsoft Forms ; Notion) et actifs du projet existant (MVP, méthodologie, Qualiopi, démonstrations, LinkedIn) ; réseau & prospects (contacts de démonstration, ANDRH Aquitaine, French Tech Bordeaux) et appuis locaux (incubateur, Les Premières NA, CCI, BPI France Création).

Points de vigilance — Mentionner sans détailler : ce sont des ressources de référence, pas un sujet de discussion en séance.

Transition suggérée — *Et voici les points auxquels rester attentive.*

Slide 11 — Points de vigilance

🕒 2 min (cumul : 23,5 min)

Amorce suggérée — *Six points d'attention, directement issus de ce que tu as toi-même signalé.*

Ce qui est affiché — L'inconfort de la demande commerciale est le test lui-même ; ta résistance nommée face aux échanges intéressés ; ta base empirique encore mince ; les conditions à préserver (proximité terrain, incubateur) ; la première phase de la trajectoire est la plus inconfortable ; le budget quasi nul mobilisé sur cette phase.

Le trait « sur-analytique » (hésitation entre réflexion et action), repéré depuis la Synthèse Contextuelle Globale, infuse le point sur la résistance nommée ci-dessus — ne pas le commenter davantage que ne le fait le document lui-même.

Transition suggérée — *Comment on suit tout ça dans le temps.*

Slide 12 — Indicateurs de suivi (KPI)

🕒 1,5 min (cumul : 25 min)

Amorce suggérée — *Cinq indicateurs pour piloter, pas pour se juger.*

Ce qui est affiché — Tableau à 3 colonnes : indicateur, fréquence, décision associée — « ask payants » formulés (hebdomadaire), taux de conversion ask → diagnostic vendu (à chaque diagnostic), diagnostics livrés + cas documentés (par diagnostic), verdict sur le blocage (à S4), montant cumulé facturé (continu).

Points de vigilance — Mentionner l'existence du tableau de bord, sans le décortiquer ligne par ligne en séance.

Transition suggérée — *Et si les choses ne se passent pas comme prévu ?*

Slide 13 — Critères de décision

🕒 1,5 min (cumul : 26,5 min)

Amorce suggérée — *Trois issues possibles selon ce que le terrain renvoie : continuer, ajuster, ou réorienter.*

Ce qui est affiché — Continuer (conversion bonne → engager le passage vers Boucle Juste sur un signal validé) ; Ajuster (non sur le prix → version resserrée ; charge mentale en tension → étaler l'effort) ; Réorienter (non répétés sur l'accès → élargir le ciblage, ce n'est pas un signal sur l'offre).

Points de vigilance — Le registre « Réorienter » n'est pas un échec : il indique qu'il faut élargir le ciblage ou changer de canal, pas remettre en cause l'offre elle-même. Le nommer ainsi si le sujet vient.

Transition suggérée — *Et si on regarde au-delà de cette phase, vers l'articulation complète.*

07 Horizon de trajectoire

Slide 14 — Horizon de trajectoire

🕒 2 min (cumul : 28,5 min)

Amorce suggérée — *La Boucle Courte est la première phase de la trajectoire — voici, sans détail, les deux étapes qui suivent.*

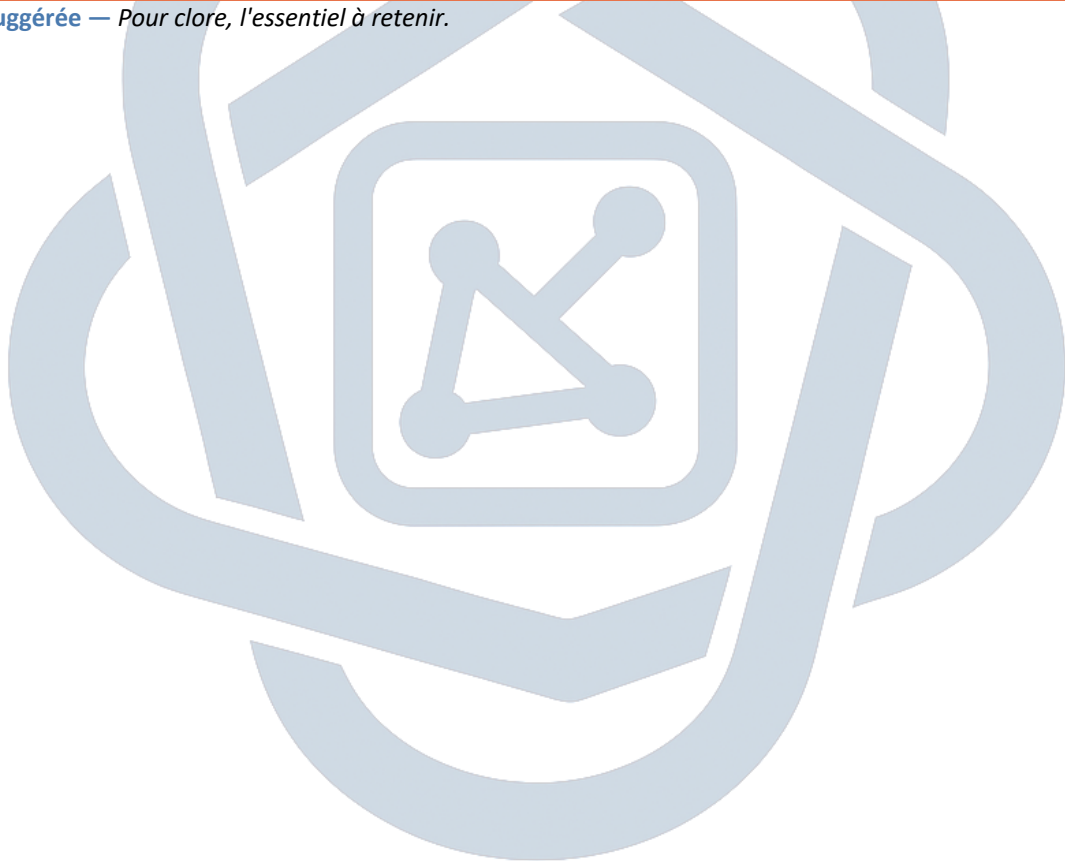
Ce qui est affiché — Prochaine étape · Phase 2 — Boucle Juste (le recalibrage de la plateforme) : réécrire la proposition de valeur, refondre la démonstration, re-présenter à 3-5 contacts. En aval · Phase 3 — Boucle Ouverte (la voix experte reconnue) : poser un cadre méthodologique, publier régulièrement, transformer l'audience en demandes entrantes.

Matière complémentaire (Docx — ce que la Boucle Courte transmet) :

Un premier cas documenté, un prix accepté ou refusé, et un verdict sur ce qui bloque la conversion — la matière concrète sur laquelle le recalibrage s'appuiera plutôt que de repartir de suppositions.

Ces jalons ne sont pas un plan d'action — pas de dates, pas de KPI. Ne pas se laisser entraîner à construire le détail des phases suivantes en séance : leur plan complet se fera le moment venu.

Transition suggérée — *Pour clore, l'essentiel à retenir.*



08 Clôture

Slide 15 — En synthèse

🕒 1,5 min (cumul : 30 min)

Amorce suggérée — *Cinq points pour résumer, et une chose que tu peux faire dès cette semaine.*

Ce qui est affiché — Tu ne touches pas au produit, tu vends directement ta lecture experte ; tu valides en vendant, pas en développant ; le test de la phase c'est la conversion ; tu réactives l'existant, presque rien à acquérir ; aucune porte fermée. Déclenchement : tu peux contacter ton premier prospect qualifié avec un prix affiché dès cette semaine.

Points de vigilance — Terminer sur la phrase de déclenchement, pas sur un résumé théorique : c'est elle qui doit rester en tête d'Inès en sortant.

Ouverture possible — « Qui sera ce premier contact, très concrètement ? »

Transition suggérée — *Clôture sur la note de transparence du document.*

Slide finale — À propos de ce document

Aucun canevas de dialogue : rappeler que ce plan s'ajuste avec le terrain. Ce temps est inclus dans la dernière minute et demie de la séance.



09 Mémo de secours — au-delà des slides

Ce mémo regroupe ce que le Docx contient et qu'aucune slide ne reprend. À consulter avant la séance ; à rouvrir seulement si la discussion sort du chemin prévu. Hors minutage des 30 minutes.

Structure tarifaire complète

Diagnostic d'adoption (forfait unique) : 1 500 à 2 200 € HT. Version resserrée (grille + lecture, sans entretiens) : 800 à 1 200 € HT. Le test de cette phase est la conversion, pas le montant — garder un prix affiché net, sans dilution dans du conseil gratuit.

Quand s'en servir — Si Inès ou un contact demande une fourchette de prix précise en séance.

Scripts intégraux

Accroche diagnostic : « Tu as lancé cette formation en pensant qu'elle changerait les pratiques. As-tu un moyen de savoir si c'est vraiment le cas ? Je te propose un diagnostic à résultat : j'instrumente ton dispositif et je te livre, en quelques semaines, la mesure de ce qui a réellement changé — à prix affiché : [X] € HT. » Script de prospection complet et réponses aux 5 objections fréquentes (mesure déjà existante, absence d'outil, prix, sur-mesure, remise à plus tard) disponibles en boîte à outils du Docx.

Quand s'en servir — Si Inès veut s'entraîner à voix haute sur le script, ou hésite sur la formulation d'une objection précise.

Contexte marché et réglementaire sourcé

Marché de l'e-learning français ≈ 4,2 Md€ (+8 à 10 %/an) ; 87 % des organisations françaises ont intégré l'e-learning ; le « time-to-skill » s'impose en comité de direction ; réforme Qualiopi 2026 (effectivité réelle, visites de confirmation COFRAC depuis le 1er janvier 2026) fait de la preuve d'impact un enjeu de conformité ; budget France Compétences ramené à environ 12 Md€, ce qui durcit les arbitrages.

Quand s'en servir — Si Inès ou un tiers présent questionne la pertinence de l'argument « preuve d'impact » dans le contexte actuel.