

SYNTHÈSE FINALE

Inès Lefèvre

Projet · Learning Loop

Simplification

Recalibrage

Transformation

Trois relectures de ton projet · Floirac · Bordeaux Métropole



Comment lire ce document

Ce document présente trois façons de faire évoluer ton projet, à partir de ce que tu es, de ce que tu as construit et de ce que tu veux.
Il ne recommande rien. Il éclaire. Le choix t'appartient.

● Ce document est

- construit exclusivement sur tes ressources et ton projet existant
- ancré dans ce que tu as déjà construit et appris
- un outil pour choisir en connaissance de cause

● Ce document n'est pas

- une liste de recommandations
- une hiérarchie — aucune voie n'est meilleure qu'une autre
- un jugement sur la façon dont le projet a été conduit

● Comment l'utiliser

- lire les trois relectures complètement avant de réagir
- noter ce qui résonne — et ce qui résiste
- compléter la section finale avec le consultant

Vue d'ensemble

SIMPLIFICATION

Boucle Courte

Détacher la méthode de la plateforme et vendre directement la preuve — un signal marché en quelques semaines.

clarté

RECALIBRAGE

Boucle Juste

Garder la plateforme mais déplacer son centre de gravité : de la formation vers la preuve d'impact.

cohérence

TRANSFORMATION

Boucle Ouverte

Faire de ta méthodologie de mesure de l'adoption le cœur — et devenir la référence reconnue du sujet.

renouveau

Boucle Courte

● Ce qui change

- Retiré : le développement produit ; la posture « je vends une plateforme »
- Recalibré : ta méthode et ta lecture experte deviennent l'offre
- Invariants : le cœur du projet, ta méthodologie, Qualiopi, ton réseau

● Offre & modèle économique

- Diagnostic d'adoption borné (quelques semaines) sur un dispositif récent
- Forfait à prix affiché, sans abonnement — marge élevée
- Inversion : tu vends d'abord la preuve d'impact, pas l'outil

● Positionnement & différenciation

- Entre le consultant généraliste et l'outil logiciel : une lecture instrumentée
- Face aux cabinets d'évaluation RH et aux outils type Edko
- Avantage : ta donnée longitudinale d'adoption, difficile à répliquer

● Pourquoi activable maintenant

- Des DRH ont demandé à voir ton suivi — une demande entrante
- Ton regret « vendre avant de développer » devient ici un principe
- Ressources déjà là : méthode, donnée du MVP, réseau — budget quasi nul

Boucle Courte

L'ask, c'est le test

L'inconfort de la demande commerciale est réel et nommé. Ici tu ne peux pas le contourner. Garde l'offre courte, cadrée, à prix affiché, et commence là où le risque relationnel est le plus faible.

Un signal, pas une preuve

Ta base est encore mince (1 à 2 clients tests). Un premier diagnostic vendu est un signal, pas une validation : vises-en deux ou trois avant d'en tirer des conclusions.

Nommer le changement de relation

Ta peur que « les échanges deviennent intéressés » se réactive quand l'avis devient offre payée. Assume-le explicitement plutôt que de l'éviter.

Préserver tes canaux

Ta proximité terrain et ton lien avec l'incubateur restent tes meilleurs canaux d'accès : conditions à préserver dans cette voie.

Auto-test de confiance — réponds par oui ou par non, sans trop réfléchir :

1. Est-ce que je me sens capable d'annoncer un prix à un contact chaud dans les deux prochaines semaines ?
2. Est-ce que livrer une lecture experte d'un dispositif récent me donne de l'énergie ?
3. Suis-je prête à apprendre quelque chose d'utile, même si le premier « non » porte sur le prix ?

Boucle Juste

● Ce qui change

- Retiré : le discours « plateforme de formation / LMS » centré diffusion
- Recalibré : valeur, démos et messages pivotent vers la preuve d'impact
- Invariants : la plateforme comme socle, la donnée, le réseau, Qualiopi

● Positionnement & différenciation

- Non pas un LMS de plus, mais la couche de preuve négligée par les grands
- Tu occupes l'angle laissé ouvert par 360Learning, Rise Up, Docebo...
- Avantage : ta donnée d'adoption + ton expertise (une lecture, pas un graphe)

● Offre & modèle économique

- La plateforme repositionnée en couche de preuve d'impact
- Offre-résultat à prix affiché + part récurrente en cible
- Le test de la phase, c'est la conversion — pas la récurrence

● Pourquoi activable maintenant

- Le MVP existe déjà — rien à reconstruire
- « L'intérêt ne se transforme pas en engagement » attaqué de face
- Tu valides en re-présentant, pas en re-développant

Boucle Juste

Ne pas diluer le prix

Envelopper l'offre dans du « co-design » sur-mesure gratuit neutralise le test de prix. Garde un prix affiché net ; sinon tu ne mesures plus rien.

Borner le développement

Dépendance au prestataire pour les ajustements : cadre strictement le périmètre pour ne pas rejouer le « trop de produit, pas assez de marché » que tu as regretté.

Ajustements légers seulement

Budget partiellement disponible : les ajustements doivent rester légers. Toute évolution lourde sort de la voie.

Un ask comme point de sortie

Risque de re-cartographier les démos à l'infini sans jamais vendre. Fixe-toi un ask payant comme point de sortie clair, sinon la voie nourrit la sur-analyse.

Auto-test de confiance — réponds par oui ou par non, sans trop réfléchir :

1. Suis-je capable d'affirmer « ce n'est plus une plateforme de formation, c'est un outil de preuve d'impact » sans hésiter ?
2. Puis-je re-présenter à au moins trois contacts une offre à prix affiché dans le mois qui vient ?
3. Si la réponse est « non » partout, suis-je prête à entendre que le blocage n'est pas le produit ?

Boucle Ouverte

● Ce qui change

- Retiré : la plateforme comme produit central et comme identité
- Recalibré : de « fondatrice de plateforme » à « experte de l'adoption »
- Invariants : le cœur du projet, la formation comme entrée, Qualiopi

● Offre & modèle économique

- Production de référence : cadre, rapports d'impact, contenus
- Conseil et diagnostic sur l'adoption (forfaits)
- Modèle mixte : autorité diffusée → conseil → part récurrente

● Positionnement & différenciation

- Une couche « intelligence de l'adoption » qui donne du sens à la donnée
- Relie formation, conduite du changement et adoption de l'IA
- Avantage : ta combinaison rare de compétences devient le produit

● Pourquoi activable maintenant

- Méthodologie sur des années, Qualiopi, donnée, réputation auprès des DRH
- « Le besoin dépasse la formation » et « attachée au problème » fondent la voie
- Tes zones d'énergie : synthétiser, vulgariser, relier des univers

Boucle Ouverte

La plus lente à monétiser

Face à une marge de quelques mois, activée seule elle expose à un revenu insuffisant dans ta fenêtre. Si la pression est forte, mieux vaut la coupler à une voie courte.

Une autorité pluriannuelle

« Détenir un standard » suppose une autorité de catégorie pas encore acquise : tu as une réputation auprès de DRH, pas un leadership de secteur. Un chemin pluriannuel, pas un sprint.

Tenir le rythme dans la durée

Le rythme de publication à soutenir est à mettre en regard de ta charge mentale et de ta fatigue déclarées.

Le coût de décentrer la plateforme

Ta SASU, ta relation prestataire et des mois de construction sont organisés autour d'elle. Ton « ma première réaction serait la déception » signale ce coût : ne le sous-estime pas.

Auto-test de confiance — réponds par oui ou par non, sans trop réfléchir :

1. Suis-je prête à tenir un rythme de publication et de synthèse pendant plusieurs mois sans revenu immédiat ?
2. Le terme « experte de la mesure de l'adoption » me ressemble-t-il davantage que « fondatrice d'une plateforme » ?
3. Puis-je accepter, sereinement, que la plateforme devienne un moyen parmi d'autres ?

Synthèse comparative

Un même critère, lu sur les trois voies. Ce tableau n'ordonne pas les relectures : il aide à voir laquelle correspond à ce que tu veux vivre maintenant.

Critère	Boucle Courte	Boucle Juste	Boucle Ouverte
Ressources requises	Quasi nulles	Légères (budget borné)	Faibles en € / fortes en temps
Engagement temporel	Court (quelques semaines)	Moyen (1-2 mois)	Long (plusieurs mois et +)
Engagement psychologique	Élevé (l'ask direct)	Modéré	Élevé (identité, durée)
Différenciation concurrentielle	Forte (lecture experte)	Forte (couche de preuve)	Très forte (autorité)
Scalabilité	Faible à moyenne	Moyenne (récurrence cible)	Forte à terme
Faisabilité immédiate	Très élevée	Élevée	Élevée, lente à monétiser

SUR LE MÊME PLAN QUE LES VOIES UNIQUES

Articulations possibles

Les trois relectures ne s'excluent pas. Voici deux enchaînements cohérents — présentés sans qu'aucun ne soit préférable à une voie unique.

Boucle Courte



Boucle Juste



Boucle Ouverte

Tu commences par Boucle Courte : un diagnostic payant te donne, en quelques semaines, un premier signal de ce que le marché accepte de payer — et un peu d'air financier. Ce signal te dit où repositionner ta plateforme : tu enclenches alors Boucle Juste sur des bases validées. Une fois la conversion comprise, Boucle Ouverte devient atteignable.

Boucle Courte



Boucle Ouverte



Boucle Juste

Tu mènes de front Boucle Courte et Boucle Ouverte : les diagnostics payants apportent le revenu immédiat pendant que tes publications posent ton autorité — deux gestes qui se nourrissent. Une fois que tu sais ce qui se vend et ce qui résonne, tu recalibres la plateforme avec Boucle Juste, sur du concret.

EN SYNTHÈSE

Cinq points à retenir



- 1 Trois versions d'un même projet — pas trois projets différents. Choisir, c'est choisir comment faire vivre Learning Loop.
- 2 Chaque relecture exploite ce que tu as déjà construit : ta méthode, ta donnée, ton réseau, ton expertise.
- 3 Aucune voie n'est meilleure qu'une autre. Le document éclaire ; le choix t'appartient.
- 4 Ta contrainte la plus dure est le temps avant des résultats tangibles : une vérité financière à regarder en face.
- 5 Les articulations existent pour réconcilier ce que tu veux vivre et ce dont ton calendrier a besoin.

Restitution du porteur

1

Relecture ou articulation pressentie

Laquelle résonne le plus — relecture unique ou articulation ?
Pourquoi, en une phrase.

2

Exactitude du livrable

Des éléments inexacts ou incomplets dans la description du projet ou d'une relecture ?

3

Contraintes ou conditions non exprimées

Ce qui n'a pas été dit dans le questionnaire et qui conditionne le choix.

4

Points d'attention prioritaires

Lesquels des points d'attention de la voie pressentie sont les plus importants ?

5

Dimension émotionnelle

Comment te sens-tu face à la voie pressentie ET face à Learning Loop tel qu'il existe aujourd'hui ? Ce qui reste, ce qui peut partir, ce qui est prêt à changer. Librement exprimé.

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.
- Les relectures présentées s'appuient exclusivement sur les ressources, compétences et contraintes déclarées, et sur ce qui a été exprimé sur le projet existant. Leur pertinence est liée à l'exactitude de ce qui a été exprimé.
- Ces relectures tiennent compte de ce qui a déjà été tenté. Ce qui compte ici n'est pas l'effacement du passé, mais la façon dont il peut nourrir ce qui vient.
- Elytria ne peut pas garantir la réussite des voies présentées. Cette réussite dépend de facteurs qui lui sont extérieurs.
- Ces relectures ne sont pas des jugements sur le projet tel qu'il a été conduit. Elles sont des options réalistes pour permettre un passage immédiat à l'action.
- Ce document ne cherche pas à convaincre. Il cherche à rendre la décision possible, puis l'action faisable.