

ELYTRIA · PROJECT

Trame narrative de restitution

· *Synthèse finale*

Simplification

Recalibrage

Transformation

PORTEUSE Inès Lefèvre

PROJET Learning Loop

LOCALISATION Floirac · Bordeaux Métropole (Nouvelle-Aquitaine)

ACCOMPAGNEMENT Incubateur Bordeaux Métropole — Nathan Jean

LANGUE / POSTURE Français · tutoiement

DURÉE DE SÉANCE 30 minutes



Rappel de posture

Ce document présente trois façons de faire évoluer Learning Loop, à partir de ce qu'Inès est, de ce qu'elle a construit, et de ce qu'elle veut. Il ne recommande rien et n'établit aucune hiérarchie entre les voies. Le choix appartient entièrement à Inès.

Points de vigilance particuliers pour cette restitution

Au-delà du déroulé slide par slide, quatre éléments à garder en tête pendant toute la séance :

- Le Docx ouvre sur un passage frontal que le PPTX ne reprend pas : l'analyse repère une même pente à travers les trois voies — faire de son expertise le produit et adoucir la plateforme, ce qui épouse ses activités énergisantes et contourne son inconfort commercial. Le document le nomme lui-même comme « peut-être la bonne direction, peut-être aussi l'évitement le plus confortable ». Ce n'est pas à réciter mot pour mot, mais le consultant doit savoir que les trois voies ont été conçues précisément pour qu'aucune ne dispense Inès de répondre à la question qu'elle repousse : peut-elle vendre ce qu'elle sait faire ?
- 30 minutes pour trois relectures complètes est serré : le rôle des slides 4 à 9 en séance est d'orienter, pas d'épuiser chaque rubrique du Docx. Mieux vaut aller vite et fidèle sur les trois voies que déborder sur l'une d'elles.
- La Transformation (Boucle Ouverte) touche à un point sensible déjà identifié dans la Synthèse Contextuelle Globale : décentrer la plateforme à un coût émotionnel réel, qu'Inès a elle-même nommé (« ma première réaction serait de la déception »). Ne pas minimiser ce coût si le sujet revient.
- La slide 13 (Restitution du porteur) n'est pas une slide à présenter : c'est l'unique moment de co-construction de la séance, et il lui est réservé la plus grande part du temps (9 minutes).

Minutage de la séance — 30 minutes

Slide	Contenu	Durée	Cumul
1	Couverture	1 min	1 min
2	Comment lire ce document	3 min	4 min
3	Vue d'ensemble	2 min	6 min
4	Simplification — détail	2 min	8 min
5	Simplification — points d'attention	1 min	9 min
6	Recalibrage — détail	2 min	11 min
7	Recalibrage — points d'attention	1 min	12 min
8	Transformation — détail	2 min	14 min
9	Transformation — points d'attention	1 min	15 min
10	Comparatif	2 min	17 min
11	Articulations possibles	2 min	19 min
12	En synthèse	2 min	21 min
13	Restitution du porteur (+ à propos)	9 min	30 min

Ce minutage est plus tendu que celui de la Synthèse Contextuelle Globale pour un contenu plus dense : à la 15^e minute, les trois voies doivent être vues ; à la 19^e minute, la lecture transversale est terminée ; il reste alors 11 minutes pour la restitution et la clôture — à protéger en priorité si le temps déborde en amont.

Un mémo de secours, organisé par thème et par voie, complète cette trame en toute fin de document (dernier bandeau) : auto-tests de confiance, données marché sourcées, grands jalons, arguments des articulations.

01 Cadrage

Slide 1 — Couverture

🕒 1 min (cumul : 1 min)

Amorce suggérée — On va passer trente minutes ensemble sur trois façons différentes d'envisager la suite de Learning Loop — Simplification, Recalibrage, Transformation.

Pas d'autre canevas : slide d'accueil, nommer les trois voies et la durée.

Slide 2 — Comment lire ce document

🕒 3 min (cumul : 4 min)

Amorce suggérée — Ce document présente trois façons de faire évoluer ton projet. Il ne recommande rien, il éclaire — le choix t'appartient entièrement.

Ce qui est affiché — Bandeau de cadrage + trois colonnes : « ce document est » / « ce document n'est pas » / « comment l'utiliser ».

Matière complémentaire (Docx, passage d'ouverture absent du PPTX) :

Une même pente est revenue à travers l'analyse : faire de ton expertise le produit et adoucir la plateforme. C'est peut-être la bonne direction ; c'est peut-être aussi l'évitement le plus confortable. Les trois voies ont été construites pour qu'aucune ne te dispense de répondre à la question que tu repousses : peux-tu vendre ce que tu sais faire ?

Ne jamais laisser entendre qu'une voie est recommandée ou supérieure — y compris par le ton ou l'ordre dans lequel on en parle. C'est la vigilance la plus importante de toute la séance.

Ouverture possible — « Qu'est-ce que ça te fait de voir trois façons différentes d'envisager ton projet, plutôt qu'une seule recommandation ? »

Transition suggérée — Avant le détail, un survol des trois voies en une phrase chacune.

02 Vue d'ensemble

Slide 3 — Vue d'ensemble

🕒 2 min (cumul : 6 min)

Amorce suggérée — *Voici les trois voies, chacune en une phrase et un mot.*

Ce qui est affiché — Boucle Courte (clarté) — détacher la méthode de la plateforme et vendre directement la preuve. Boucle Juste (cohérence) — garder la plateforme mais déplacer son centre de gravité vers la preuve d'impact. Boucle Ouverte (renouveau) — faire de la méthodologie de mesure de l'adoption le cœur et devenir la référence du sujet.

Points de vigilance — Dérouler les trois lignes au même rythme et dans l'ordre du support, sans s'attarder plus sur l'une que les autres à ce stade.

Ouverture possible — « Est-ce qu'un des trois mots — clarté, cohérence, renouveau — résonne déjà plus qu'un autre, à chaud ? »

Transition suggérée — *On entre dans le détail, en commençant par Boucle Courte.*



03 Simplification — Boucle Courte

Slide 4 — Simplification — détail

🕒 2 min (cumul : 8 min)

Amorce suggérée — *Boucle Courte : tu détaches ta méthode de la plateforme et tu vends directement la preuve — un signal marché en quelques semaines.*

Ce qui est affiché — Ce qui change (retiré : développement produit, posture « je vends une plateforme » ; invariants : cœur du projet, méthodologie, Qualiopi, réseau) ; offre & modèle (diagnostic d'adoption borné, forfait à prix affiché, marge élevée) ; positionnement (entre consultant généraliste et outil logiciel) ; pourquoi maintenant (des DRH ont demandé à voir son suivi, budget quasi nul).

Matière complémentaire (Docx — signal de demande chiffré, absent de la slide) :

Selon le Baromètre Rise Up 2025, 32 % des dirigeants doutent encore du ROI des actions de formation et seuls 30 % approuvent la majorité des initiatives proposées. Le marché français de la formation professionnelle pèse environ 27,6 Md€ en 2025 (+11 %/an).

Points de vigilance — Dérouler les quatre cartes au même rythme que pour les deux autres voies.

Ouverture possible — « Qu'est-ce qui, dans cette voie, te semble le plus réaliste à court terme ? »

Transition suggérée — *Et les points d'attention qui vont avec cette voie.*

Slide 5 — Simplification — points d'attention

🕒 1 min (cumul : 9 min)

Amorce suggérée — *Voici ce à quoi cette voie demande d'être attentive.*

Ce qui est affiché — L'ask, c'est le test (l'inconfort de la demande commerciale ne peut pas être contourné ici) ; un signal, pas une preuve (base encore mince, 1 à 2 clients tests) ; nommer le changement de relation (la peur que « les échanges deviennent intéressés » se réactive) ; préserver ses canaux (proximité terrain, lien incubateur). Un bandeau bas de slide affiche aussi l'auto-test de confiance en 3 questions oui/non pour cette voie.

Restituer ces points comme des conditions de réussite à connaître, jamais comme des raisons d'écarter la voie.

Transition suggérée — *On passe à la deuxième voie : Boucle Juste.*

04 Recalibrage — Boucle Juste

Slide 6 — Recalibrage — détail

🕒 2 min (cumul : 11 min)

Amorce suggérée — *Boucle Juste : tu gardes la plateforme, mais tu déplaces son centre de gravité de la formation vers la preuve d'impact.*

Ce qui est affiché — Ce qui change (retiré : discours « plateforme de formation / LMS » ; invariants : plateforme comme socle, donnée, réseau, Qualiopi) ; offre & modèle (plateforme repositionnée en couche de preuve, offre-résultat à prix affiché) ; positionnement (la couche de preuve négligée par les grands LMS) ; pourquoi maintenant (le MVP existe déjà, rien à reconstruire).

Matière complémentaire (Docx — signal de demande chiffré, absent de la slide) :

87 % des organisations françaises ont déjà intégré l'e-learning à leurs dispositifs : le marché est mûr et cherche désormais à prouver, pas seulement à diffuser. Le marché de l'e-learning en France pèse environ 4,2 Md€ en 2024 (+8 à 10 %/an).

Points de vigilance — Même rythme, même niveau de détail que pour Simplification.

Ouverture possible — « Est-ce que cette voie te semble plus ou moins engageante que la première ? »

Transition suggérée — *Et les points d'attention associés.*

Slide 7 — Recalibrage — points d'attention

🕒 1 min (cumul : 12 min)

Amorce suggérée — *Voici ce à quoi cette voie demande d'être attentive.*

Ce qui est affiché — Ne pas diluer le prix (un co-design gratuit sur-mesure neutraliserait le test de prix) ; borner le développement (dépendance au prestataire) ; ajustements légers seulement (budget partiellement disponible) ; un ask comme point de sortie (fixer un point de vente clair, sinon la voie nourrit la sur-analyse). Un bandeau bas de slide affiche aussi l'auto-test de confiance en 3 questions oui/non pour cette voie.

Le risque de « sur-analyse » nommé ici fait écho au profil analytique d'Inès déjà repéré dans la Synthèse Contextuelle Globale — ne pas insister lourdement dessus, le laisser parler de lui-même si elle le remarque.

Transition suggérée — *Place à la troisième et dernière voie : Boucle Ouverte.*

05 Transformation — Boucle Ouverte

Slide 8 — Transformation — détail

🕒 2 min (cumul : 14 min)

Amorce suggérée — *Boucle Ouverte : tu fais de ta méthodologie de mesure de l'adoption le cœur du projet, et tu deviens progressivement la référence reconnue du sujet.*

Ce qui est affiché — Ce qui change (retiré : la plateforme comme produit central et identité ; invariants : cœur du projet, formation comme entrée, Qualiopi) ; offre & modèle (production de référence, conseil, part récurrente) ; positionnement (couche « intelligence de l'adoption ») ; pourquoi maintenant (méthodologie construite sur des années, Qualiopi, réputation DRH).

Matière complémentaire (Docx — signal de demande chiffré, absent de la slide) :

Le Future of Jobs Report 2025 du Forum Économique Mondial estime que 39 % des compétences actuelles seront transformées ou obsolètes d'ici 2030, et 44 % disruptées sous cinq ans. Sur l'IA, seules 7 % des entreprises tirent réellement de la valeur des gains de productivité — un besoin criant de mesurer l'adoption réelle.

C'est la voie la plus longue à monétiser des trois, et celle qui touche le plus directement à l'identité du projet (« fondatrice de plateforme » devient « experte de l'adoption »). Ne pas la présenter avec plus ou moins d'enthousiasme que les deux autres.

Ouverture possible — « Comment tu te sens face à une voie qui prend plus de temps à porter ses fruits ? »

Transition suggérée — *Et les points d'attention qui l'accompagnent.*

Slide 9 — Transformation — points d'attention

🕒 1 min (cumul : 15 min)

Amorce suggérée — *Voici ce à quoi cette voie demande d'être attentive.*

Ce qui est affiché — La plus lente à monétiser (marge de quelques mois, risque de revenu insuffisant si activée seule) ; une autorité pluriannuelle à construire, pas encore acquise ; tenir le rythme dans la durée (à mettre en regard de la charge mentale) ; le coût de décentrer la plateforme (SASU, prestataire, mois de construction organisés autour d'elle). Un bandeau bas de slide affiche aussi l'auto-test de confiance en 3 questions oui/non pour cette voie.

Citation directement issue du Docx sur ce dernier point :

Ton « ma première réaction serait la déception » signale ce coût : ne le sous-estime pas.

Ce dernier point d'attention touche à un sujet déjà identifié comme sensible dans la Synthèse Contextuelle Globale (l'attachement d'Inès à ce qu'elle a construit). Laisser de l'espace si elle réagit, sans combler le silence.

Transition suggérée — *Maintenant, une lecture des trois voies ensemble.*

Slide 10 — Comparatif

🕒 2 min (cumul : 17 min)

Amorce suggérée — *Un même critère, lu sur les trois voies — ce tableau n'ordonne rien, il aide à voir laquelle correspond à ce que tu veux vivre maintenant.*

Ce qui est affiché — Tableau à 6 critères : ressources requises, engagement temporel, engagement psychologique, différenciation concurrentielle, scalabilité, faisabilité immédiate.

Matière complémentaire issue du Docx (6 critères supplémentaires, absents de la slide) :

- Intensité relationnelle : ciblée réseau chaud (Courte) / ciblée contacts en démo (Juste) / large, audience à construire (Ouvrte).
- Alignement motivations : bon / bon / très fort.
- Sensation de réalisation : rapide et concrète / clarté et déblocage / profonde mais différée.
- Transformation personnelle : affronter l'ask / trancher le blocage / devenir une voix.
- Contribution sociétale : réelle et locale / réelle / potentiellement large.

Points de vigilance — Lire le tableau ligne par ligne, jamais colonne par colonne.

Ouverture possible — « Quel critère de ce tableau pèse le plus dans ta décision aujourd'hui ? »

Transition suggérée — *Les trois voies ne s'excluent pas forcément — voici les articulations possibles.*

Slide 11 — Articulations possibles

🕒 2 min (cumul : 19 min)

Amorce suggérée — *Voici deux enchaînements cohérents entre les voies, sur le même plan qu'un choix unique.*

Ce qui est affiché — Boucle Courte → Boucle Juste → Boucle Ouvrte (le diagnostic payant donne un signal, qui oriente le recalibrage de la plateforme, qui rend l'autorité atteignable) ; (Boucle Courte + Boucle Ouvrte) → Boucle Juste (diagnostics et publications menés de front, puis recalibrage de la plateforme sur du concret).

Matière complémentaire (Docx — rationale non reprise sur la slide) :

Pourquoi ces deux-là : la contrainte la plus dure d'Inès est le temps avant des résultats tangibles, face à des droits au chômage qui diminuent. Boucle Ouvrte, seule, est lente à monétiser. Ces deux enchaînements la rendent soutenable en plaçant un moteur de revenu rapproché — Boucle Courte — en première phase ou en parallèle.

Ne jamais présenter une articulation comme préférable à une voie unique : ce sont des options sur le même plan.

Ouverture possible — « Est-ce qu'un enchaînement dans le temps te parle plus qu'un choix unique aujourd'hui ? »

Transition suggérée — *Avant d'entrer dans l'échange, un résumé en cinq points.*

07 Synthèse & restitution

Slide 12 — En synthèse

🕒 2 min (cumul : 21 min)

Amorce suggérée — *Avant de passer à l'échange, cinq points qui résument tout ce qu'on vient de voir.*

Ce qui est affiché — Trois versions d'un même projet, pas trois projets différents ; chaque voie exploite ce qu'Inès a déjà construit ; aucune voie n'est meilleure qu'une autre ; sa contrainte la plus dure est le temps avant des résultats tangibles ; les articulations existent pour réconcilier ce qu'elle veut vivre et ce dont son calendrier a besoin.

Points de vigilance — Ne pas transformer la synthèse en décision arrêtée : la voie ou l'articulation choisie reste celle d'Inès, pas celle actée par le consultant.

Ouverture possible — « Est-ce que tu te reconnais dans ces cinq points ? »

Transition suggérée — *Et maintenant, c'est à toi — construisons ensemble la dernière partie.*

Slide 13 — Restitution du porteur

🕒 9 min (cumul : 30 min)

Amorce suggérée — *Cette partie, on la construit ensemble maintenant. Ce n'est pas moi qui vais te dire ce qui résonne — c'est à toi de me le dire.*

Les cinq blocs à animer un par un, sans avancer tant qu'Inès n'a pas eu l'espace de répondre :

- Bloc 1 — Voie ou articulation pressentie : laquelle résonne le plus, et pourquoi en une phrase.
- Bloc 2 — Exactitude du livrable : des éléments inexacts ou incomplets dans la description du projet ou d'une voie ?
- Bloc 3 — Contraintes ou conditions non exprimées : ce qui n'a pas été dit dans le questionnaire et qui conditionne le choix.
- Bloc 4 — Points d'attention prioritaires : lesquels, parmi ceux de la voie pressentie, comptent le plus.
- Bloc 5 — Dimension émotionnelle : comment Inès se sent 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.

Le bloc 5 demande la même posture d'écoute que la slide « Motivations & profil psychologique » de la Synthèse Contextuelle Gloable : ne jamais commenter, minimiser ou orienter. Laisser un silence après chaque réponse plutôt que d'enchaîner immédiatement sur le bloc suivant.

Transition suggérée — *Clôture : lui rappeler qu'un plan d'action détaillé peut être produit pour la voie ou l'articulation choisie, si elle le souhaite.*

Slide finale — À propos de ce document

Aucun canevas de dialogue : rappeler la transparence du document et laisser Inès repartir avec le support. Ce temps est inclus dans les 2 dernières minutes de la séance.

08 Mémo de secours — au-delà des slides

Ce mémo regroupe, par thème et par voie, 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 par le PPTX. Hors minutage des 30 minutes.

Auto-tests de confiance des trois voies — texte intégral (affichés en compact sur les slides 5, 7, 9)

Simplification : se sentir capable d'annoncer un prix à un contact chaud sous deux semaines ; livrer une lecture experte donne-t-il de l'énergie ; est-elle prête à apprendre quelque chose d'utile même si le premier « non » porte sur le prix. Recalibrage : peut-elle affirmer « ce n'est plus une plateforme de formation, c'est un outil de preuve d'impact » sans hésiter ; peut-elle représenter à trois contacts une offre à prix affiché sous un mois ; si la réponse est non partout, est-elle prête à entendre que le blocage n'est pas le produit. Transformation : est-elle prête à tenir un rythme de publication plusieurs mois sans revenu immédiat ; « experte de la mesure de l'adoption » lui ressemble-t-il plus que « fondatrice d'une plateforme » ; peut-elle accepter sereinement que la plateforme devienne un moyen parmi d'autres.

Quand s'en servir — Si Inès hésite entre deux voies ou veut un outil concret pour trancher — proposer de faire l'auto-test à voix haute pour la voie hésitante.

Données marché et sources, par voie

Simplification : marché de la formation professionnelle en France ≈ 27,6 Md€ en 2025 (+11 %/an) ; 32 % des dirigeants doutent du ROI formation, 30 % seulement approuvent la majorité des initiatives (Baromètre Rise Up 2025) ; réforme Qualiopi 2026 recentrée sur l'effectivité réelle. Recalibrage : marché de l'e-learning en France ≈ 4,2 Md€ en 2024 (+8-10 %/an) ; 87 % des organisations françaises ont intégré l'e-learning ; environ 600 start-up EdTech en France, une vingtaine concentrant 70 % du chiffre d'affaires. Transformation : 39 % des compétences actuelles seront transformées ou obsolètes d'ici 2030, 44 % disruptées sous cinq ans (Future of Jobs Report 2025, WEF) ; seules 7 % des entreprises tirent une vraie valeur des gains IA. Sources : Xerfi, Baromètre Rise Up 2025, culture-rh.com, Future of Jobs Report 2025 (WEF), consultées en juin 2026.

Quand s'en servir — Si Inès ou un tiers présent demande d'où viennent les chiffres cités sur une voie.

Grands jalons ou premiers pas concrets, par voie

Simplification : cadrer l'offre et son prix → contacter 3 personnes du réseau chaud → livrer 1 ou 2 diagnostics → consolider en cas et témoignage. Recalibrage : réécrire la proposition de valeur → refondre une démonstration autour de la donnée → représenter à 3-5 contacts chauds avec une offre-résultat à prix affiché → décider sur la base des retours. Transformation : poser un cadre méthodologique public → publier régulièrement → transformer l'audience en demandes de conseil et diagnostic → faire de la plateforme un support optionnel.

Quand s'en servir — Si Inès demande concrètement par où commencer pour une voie donnée.

Rationale complète des deux articulations

Boucle Courte → Boucle Juste → Boucle Ouverte : ce qui fait tenir l'ordre est que chaque phase produit la validation (d'abord la disposition à payer, puis le positionnement validé) dont la suivante a besoin pour ne pas reposer sur une simple hypothèse. (Boucle Courte + Boucle Ouverte) → Boucle Juste : ce qui fait tenir l'ordre est qu'on outille en dernier ce qu'on a d'abord validé — l'investissement produit de la voie Juste ne s'engage qu'après que les deux autres ont révélé ce qui mérite réellement d'être outillé.

Quand s'en servir — Si Inès demande pourquoi les articulations sont construites dans cet ordre précis plutôt qu'un autre.