ELYTRIA · PROJECT

Livrable 8 — Relectures recalibrées et confirmation du choix

Trois relectures de ton projet, ajustées à partir de ce que tu as exprimé en session : Simplification · Recalibrage · Transformation.

Projet
Learning Loop

Porteuse
Inès Lefèvre

Localisation
Floirac · Bordeaux Métropole (Gironde, Nouvelle-Aquitaine)

Accompagnement
Incubateur Bordeaux Métropole — Nathan Jean

Langue
français

Ces trois relectures sont des versions d'un même projet, pas trois projets différents. Chacune exploite autrement ce que tu as déjà construit — ta méthode, ta donnée, ton réseau, ton expertise — pour créer une nouvelle dynamique d'action. Il ne s'agit pas de choisir un autre projet, mais de choisir comment faire vivre et évoluer Learning Loop.

Partie 1 — Les trois relectures recalibrées

Cette version reprend les trois relectures de la synthèse finale et y intègre ce que tu as exprimé lors de la session de travail. Ce qui tenait déjà est conservé tel quel ; seul ce sur quoi tu es revenue a été ajusté. Le document se lit comme un tout cohérent — c'est ta lecture du projet, mise à jour.

SIMPLIFICATION

Boucle Courte

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

CE QUI CHANGE PAR RAPPORT AU PROJET ACTUEL

Retiré / suspendu	Le développement produit pendant cette phase ; la posture « je vends une plateforme » ; la dépendance au prestataire pour avancer.
Ajusté / recalibré	Ce que tu mets en avant : ta méthode et ta lecture experte deviennent l'offre, l'outil passe au second plan.
Ajouté / transformé	Un acte de vente direct et assumé — une offre payante, à prix affiché, dès le premier contact. C'est précisément le geste qui te met en inconfort ; cette voie ne le contourne pas, elle te le fait tester en douceur mais pour de vrai.
Invariants	Le cœur du projet (comprendre ce qui change réellement après une formation), ta méthodologie, Qualiopi, ton réseau, ta proximité terrain — et la mesure de résultats réels plutôt que d'indicateurs de façade, ainsi que l'éthique des données : ce que tu as dit ne pas vouloir changer.

POURQUOI CETTE RELECTURE EST ACTIVABLE MAINTENANT

Ancrage dans l'historique — le moment de bascule que tu as toi-même nommé — « des DRH m'ont demandé de voir mon système de suivi » — est un signal de demande entrante jamais exploité comme tel. Ton regret « j'aurais engagé plus d'échanges commerciaux avant de développer » devient ici un principe : tu vends avant de produire davantage.

Ressources déjà disponibles — ta méthodologie propriétaire, la donnée déjà produite par le MVP, ton réseau qualifié de DRH et responsables formation, Qualiopi, tes outils bureautiques (M365, Notion, Canva), ton bureau et ton véhicule. Le budget mobilisé est quasi nul.

Apprentissages qui crédibilisent — tu as observé que les discussions les plus intéressantes portent sur les indicateurs, les données et la visibilité, pas sur les contenus. Cette voie vend exactement ce sur quoi l'intérêt se cristallise déjà.

PROFIL DU BÉNÉFICIAIRE / MARCHÉ ADRESSÉ

- Organisations : PME et ETI ayant investi récemment dans une formation et souhaitant savoir ce qu'elle a produit ; responsables formation, DRH, responsables développement des compétences.
- Problématique adressée : « qu'est-ce qui a réellement changé après cette formation ? » — une question quasi unanimement reconnue mais très peu outillée.
- Zone : Nouvelle-Aquitaine en priorité (présentiel possible), puis national à distance, le sujet n'étant lié à aucun territoire.

DESCRIPTION DE L'OFFRE / DE L'ACTION

Un diagnostic d'adoption borné dans le temps (de l'ordre de quelques semaines), portant sur un dispositif de formation récent et mesurable. Livrable : un rapport clair de ce qui a changé dans les pratiques, où l'adoption a tenu, où elle a décroché, et ce qu'il faut ajuster. Une mission, un livrable, un prix — pas d'abonnement, pas d'engagement long pour le client.

Un point que tu as précisé en session : tous tes contacts chauds n'ont pas, à l'instant T, un dispositif récent et mesurable à te confier. Le premier travail est donc de repérer, parmi eux, ceux chez qui un diagnostic est réellement activable tout de suite — et de commencer là où la relation est déjà sur un terrain professionnel, plutôt qu'auprès des contacts dont l'avis t'a été donné gracieusement.

RESSOURCES ET COMPÉTENCES MOBILISÉES

Méthodologie propriétaire, donnée du MVP, réseau qualifié, Qualiopi, outils bureautiques. Aucune formation, certification ou ressource externe n'est requise pour démarrer ; le budget est quasi nul et compatible avec tes heures disponibles. Optionnel, si tu veux accélérer : une page de présentation de l'offre (LinkedIn ou mini-site Canva) et un gabarit de rapport réutilisable d'un diagnostic à l'autre.

NATURE DE L'EFFORT ATTENDU

Faible en construction — il n'y a rien à développer. Élevé en posture commerciale : un vrai prix, annoncé. C'est l'effort central de cette voie, et c'est celui que tu as nommé comme le plus inconfortable. Pour le rendre tenable, l'offre reste courte, cadrée, à prix affiché, et tu choisis tes premiers contacts là où le risque relationnel te semble le plus faible.

INNOVATION ET DIFFÉRENCIATION

Là où le marché vend une plateforme puis espère prouver l'impact, tu fais l'inverse : la preuve d'impact devient un livrable autonome, vendable seul, à partir d'une donnée longitudinale d'adoption que peu savent produire — sans demander au client d'adopter un nouvel outil. Ta marge est élevée car le coût marginal se résume à ton temps et à la donnée que ton système produit déjà.

POINTS D'ATTENTION SPÉCIFIQUES

- L'inconfort de la demande commerciale est réel et nommé. Ici, tu ne peux pas le contourner — c'est le test lui-même. Garde l'offre courte et à prix affiché, et engage d'abord les contacts où le risque relationnel est le plus faible.
- Ta résistance nommée — « peur que les échanges deviennent intéressés » — se réactive précisément quand tu passes d'une demande d'avis à une offre payée, donc surtout avec tes contacts les plus chauds. Assume ce changement de nature de la relation plutôt que de l'éviter, et n'y va pas en premier avec ceux dont l'aide t'a été offerte gratuitement.
- Ta base empirique est encore mince (1 à 2 clients tests). Un premier diagnostic vendu est un signal, pas une validation : vise-en deux ou trois avant d'en tirer des conclusions.
- Conditions à préserver : ta proximité terrain et ton lien avec l'incubateur, qui restent tes meilleurs canaux d'accès.

RECALIBRAGE

Boucle Juste

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

CE QUI CHANGE PAR RAPPORT AU PROJET ACTUEL

Retiré / suspendu	Le discours « plateforme de formation / LMS » et la promesse centrée sur la diffusion de contenus.
Ajusté / recalibré	Ta proposition de valeur, tes démonstrations et tes messages : tout pivote vers la mesure de l'adoption et la preuve d'impact.
Ajouté / transformé	Une offre-résultat à prix affiché ; des ajustements légers du MVP, strictement plafonnés au budget — avec un garde-fou : toute évolution exigeant un développement lourd sort de cette voie.
Invariants	La plateforme comme socle, la donnée, le réseau, Qualiopi, le cœur du projet — et, comme dans les autres voies, l'éthique des données, la proximité terrain et l'exigence de résultats réels que tu ne veux pas changer.

POURQUOI CETTE RELECTURE EST ACTIVABLE MAINTENANT

Ancrage dans l'historique — ton MVP existe déjà, tu n'as rien à reconstruire. Le point de friction que tu as toi-même identifié — « l'intérêt ne se transforme pas en engagement » — est ici attaqué de face. Ton regret « j'ai accordé davantage d'attention au produit qu'à la validation marché » devient un garde-fou : tu valides en re-présentant, pas en re-développant.

Ressources déjà disponibles — le MVP, la donnée déjà produite, ta présence LinkedIn active, ton réseau qualifié, et ton prestataire pour des ajustements légers et cadrés.

Apprentissages qui crédibilisent — l'apprentissage central — l'intérêt se cristallise sur les indicateurs et les données — devient le fil directeur du repositionnement. C'est la voie qui te permet enfin de trancher : le blocage tient-il au produit, au positionnement, ou à la manière dont tu présentes la valeur ?

PROFIL DU BÉNÉFICIAIRE / MARCHÉ ADRESSÉ

- Organisations : PME et ETI, en priorité celles qui ont déjà manifesté de l'intérêt en démonstration et chez qui la donnée d'adoption a résonné.
- Problématique : passer de « on forme » à « on sait ce que la formation a changé », sans changer d'outil de diffusion.
- Zone : Nouvelle-Aquitaine (démos en présentiel) puis national à distance.

DESCRIPTION DE L'OFFRE / DE L'ACTION

La plateforme repositionnée comme couche de preuve d'impact, accompagnée d'une offre-résultat : instrumenter un dispositif récent et livrer la mesure de son adoption en quelques semaines, à prix affiché. La diffusion de contenu devient secondaire ; la mesure de l'adoption devient le cœur de ce que tu proposes. La récurrence n'est pas le test de cette phase — le test, c'est la conversion : l'intérêt se transforme-t-il enfin en engagement payant ?

RESSOURCES ET COMPÉTENCES MOBILISÉES

MVP, donnée, présence LinkedIn, réseau, et prestataire pour des ajustements légers tenus sous le budget. Tu as confirmé en session que ce budget est réellement serré (partiellement disponible) : les

ajustements doivent rester minimes et le périmètre de développement strictement cadré, sans quoi cette voie rejoue le schéma « trop de produit, pas assez de marché » que tu as regretté. Optionnel : refondre une démonstration-type autour des indicateurs et écrire un argumentaire court orienté preuve d'impact.

NATURE DE L'EFFORT ATTENDU

Modéré : un travail de message et de présentation, plus quelques ajustements bornés. L'effort n'est pas technique mais commercial et narratif — réécrire la valeur, refaire les démos autour de la donnée, et re-présenter une offre à prix affiché à des contacts déjà chauds.

INNOVATION ET DIFFÉRENCIATION

Tu transformes ton LMS en « moteur de preuve » : ce n'est plus le contenu qui est le produit, mais la capacité à montrer, données à l'appui, ce qui a été adopté. Tu n'affrontes pas les grands LMS sur leur terrain (la diffusion) ; tu occupes l'angle qu'ils laissent ouvert — la couche de preuve d'impact, adossée à ta donnée longitudinale et à ta lecture experte.

POINTS D'ATTENTION SPÉCIFIQUES

- Garde un prix affiché net. Tu as reconnu être tentée d'envelopper l'offre dans du co-design sur-mesure et du gratuit personnalisé : c'est précisément ce qui neutralise le test de prix. Si tu dilues l'offre, tu ne mesures plus rien.
- Dépendance au prestataire et budget serré : cadre strictement le périmètre de développement ; toute évolution lourde sort de la voie.
- Risque propre à ton profil : re-cartographier les démonstrations à l'infini sans jamais vendre. Fixe-toi un ask payant comme point de sortie clair, sinon cette voie peut nourrir la sur-analyse que tu cherches justement à desserrer.
- L'inconfort commercial reste présent ici aussi, à une échelle un peu plus large (re-présenter à plusieurs contacts) : applique la même précaution que pour la Boucle Courte sur le choix des premiers interlocuteurs.

🔴 TRANSFORMATION

Boucle Ouverte

Faire de ta méthodologie de mesure de l'adoption le cœur — et devenir une voix utile et reconnue sur le sujet.

CE QUI CHANGE PAR RAPPORT AU PROJET ACTUEL

Retiré / suspendu	La plateforme comme produit central et comme identité du projet ; la posture « je vends une plateforme », que tu t'es dite prête à lâcher.
Ajusté / recalibré	Ton identité elle-même : de « fondatrice d'une plateforme » à « experte de la mesure de l'adoption » — un cadrage qui, tu l'as dit, te ressemble davantage.
Ajouté / transformé	Une production éditoriale et méthodologique qui pose ton expertise ; l'ouverture du sujet au-delà de la formation (transformations, adoption de l'IA, conduite du changement).
Invariants	Le cœur du projet, la formation comme point d'entrée, l'éthique des données, Qualiopi, ta proximité terrain — et l'exigence de résultats réels. Ce sont les éléments que tu as explicitement dit ne pas vouloir changer.

POURQUOI CETTE RELECTURE EST ACTIVABLE MAINTENANT

Ancrage dans l'historique — ta méthodologie est construite sur des années ; tu détiens Qualiopi, la donnée du MVP, une expérience réelle de conduite du changement et une réputation auprès de plusieurs DRH. Les pistes que tu avais mises de côté — rapports d'impact automatisés, conseil sur l'adoption, usages du suivi indépendamment des contenus — sont ici réactivées.

Ce que tu as exprimé en session — le terme « experte de la mesure de l'adoption » te ressemble plus que « fondatrice d'une plateforme », et tu n'es pas attachée à la plateforme pour elle-même mais au problème qu'elle cherche à résoudre. Cet élan est le moteur de cette voie : c'est elle qui épouse le plus tes activités énergisantes — synthétiser, vulgariser, relier des univers.

Ressources déjà disponibles — ta capacité de synthèse et de vulgarisation, ta présence LinkedIn active, ton réseau qualifié, et Qualiopi comme gage de sérieux.

PROFIL DU BÉNÉFICIAIRE / MARCHÉ ADRESSÉ

- Organisations élargies : DRH, responsables transformation, responsables développement des compétences, dans les PME et ETI puis, le cas échéant, les grands groupes.
- Problématique : mesurer l'adoption réelle, qu'il s'agisse d'une formation, d'une transformation, d'un déploiement d'outil ou de l'IA.
- Zone : ancrage régional comme tremplin de visibilité, rayonnement national à distance.

DESCRIPTION DE L'OFFRE / DE L'ACTION

Une combinaison : une production de référence (cadre méthodologique, cas, contenus), du conseil et du diagnostic sur l'adoption, et la plateforme comme support de mesure pour qui veut l'outil. Tu vends ton interprétation et ta lecture, pas seulement un logiciel.

Un ajustement que tu as demandé en session : le vocabulaire d'« autorité de catégorie », de « standard » ou de « référentiel » te paraît trop grand et ne correspond pas à ce que tu veux construire — tu l'as relié à ton « je ne suis pas certaine de vouloir une très grande entreprise ». Cette voie vise donc une voix

utile et reconnue sur un sujet précis, et un cadre partagé que d'autres trouvent éclairant — pas la prétention de détenir LA référence du secteur. L'ambition de fond reste intacte : peser sur la manière dont les organisations mesurent ce que produisent leurs transformations.

RESSOURCES ET COMPÉTENCES MOBILISÉES

Méthodologie, Qualiopi, donnée, présence LinkedIn, réseau. Budget faible, mais investissement en temps long. La contrainte qui pèse ici n'est pas financière mais temporelle — le temps avant le premier revenu. Optionnel : un format éditorial régulier (publications, cas) et un premier cadre méthodologique public synthétique.

NATURE DE L'EFFORT ATTENDU

Élevé et soutenu dans la durée. L'effort n'est pas l'ask commercial direct mais la régularité : tenir un rythme de publication et de synthèse sur plusieurs mois. C'est aligné avec ce qui te nourrit, mais à mettre en regard de ta charge mentale et de ta fatigue déclarées, et du fait que le revenu n'arrive pas tout de suite.

INNOVATION ET DIFFÉRENCIATION

Tu te positionnes sur une couche « intelligence de l'adoption » : non pas un outil de plus, mais le cadre de lecture qui donne du sens à la donnée et relie formation, conduite du changement et adoption de l'IA. C'est ta combinaison rare — pédagogie, compréhension des organisations, conduite du changement, données, capacité à vulgariser — qui devient le produit.

POINTS D'ATTENTION SPÉCIFIQUES

- C'est la voie la plus lente à monétiser, face à une marge financière de quelques mois. Activée seule, elle expose à un risque réel de revenu insuffisant dans ta fenêtre. Si la pression financière est forte, elle gagne à être couplée à une voie courte (voir Partie 2).
- Le rythme de publication à tenir dans la durée est à mettre en regard de ta charge mentale et de ta fatigue déclarées, et de la place de la vie familiale et associative.
- Décentrer la plateforme a un coût émotionnel et structurel — ta SASU, ta relation prestataire et des mois de construction sont organisés autour d'elle. Ton « ma première réaction serait de la déception » signale ce coût : ne le sous-estime pas, même si tu te dis prête à lâcher la posture « je vends une plateforme ».
- Vise une voix utile et reconnue, pas un leadership de secteur : prends cette ambition mesurée comme une hypothèse à vérifier en avançant, pas comme un mandat figé.

Partie 2 — Trajectoires séquencées possibles

> *Les trois relectures ne s'excluent pas : activer l'une laisse l'accès aux autres ouvert. Les deux enchaînements ci-dessous sont des options, sur le même plan que les relectures uniques — aucun n'est présenté comme préférable, ni entre eux, ni par rapport au choix d'une relecture seule.*

Trajectoire A — Boucle Courte, puis Boucle Juste, puis Boucle Ouverte

Relectures articulées et ordre retenu — trois phases successives : un diagnostic payant d'abord, le repositionnement de la plateforme ensuite, la construction d'une voix experte en dernier.

Pourquoi cet enchaînement tient — chaque phase produit la validation dont la suivante a besoin pour ne pas reposer sur une simple hypothèse. La Boucle Courte 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 la plateforme : tu enclenches alors la Boucle Juste sur des bases validées plutôt que supposées. Une fois la conversion comprise et la plateforme recalibrée, la Boucle Ouverte devient atteignable sans avoir à tout porter d'un coup.

Ce que la première phase ouvre pour la suite — le diagnostic payant tranche enfin la question commerciale que tu repousses, et son résultat (un premier « cas » et un prix accepté ou refusé) devient la matière concrète sur laquelle s'appuieront le repositionnement puis la prise de parole. Aucune phase ne ferme l'accès aux suivantes.

Invariants préservés sur l'ensemble — mesure de résultats réels, utilité pour les utilisateurs, proximité terrain et éthique des données sont honorés à chaque phase.

POINTS D'ATTENTION SPÉCIFIQUES À L'ARTICULATION

- La première phase est la plus inconfortable (l'ask payant) : c'est aussi celle qui débloque toute la trajectoire. Ne la diffère pas en passant trop vite à l'analyse de la phase suivante.
- Transition Courte → Juste : ne réinvestis dans le produit que ce que le signal de vente a réellement validé, pour ne pas rejouer « trop de produit, pas assez de marché ».
- Transition Juste → Ouverte : la prise de parole ne commence sur des bases solides qu'une fois la conversion comprise — tu construis une voix sur du vécu, pas sur une intention.

Trajectoire B — (Boucle Courte + Boucle Ouverte), puis Boucle Juste

Relectures articulées et ordre retenu — deux relectures menées de front — le diagnostic payant et la prise de parole — puis le repositionnement de la plateforme.

Pourquoi cet enchaînement tient — les diagnostics payants apportent le revenu rapproché pendant que tes publications posent ton expertise — deux gestes qui se nourrissent au lieu de se contredire, puisque les deux partent de la même expertise. On outille en dernier ce qu'on a d'abord validé : l'investissement produit de la Boucle Juste ne s'engage qu'après que la Courte et la Ouverte ont révélé ce qui se vend et ce qui résonne.

Ce que la première phase ouvre pour la suite — mener de front la vente et la prise de parole te donne à la fois un signal de prix et un signal d'écho public ; le croisement des deux indique précisément quoi outiller dans la plateforme, et seulement cela. La phase finale reste ouverte, jamais fermée par les deux premières.

Invariants préservés sur l'ensemble — comme pour la trajectoire A : résultats réels, utilité, proximité terrain, éthique des données — à chaque phase.

POINTS D'ATTENTION SPÉCIFIQUES À L'ARTICULATION

- C'est la trajectoire que tu as pressentie — et tu as toi-même nommé sa principale réserve : mener deux fronts de front sollicite ta charge mentale et ta fatigue, avec une vie familiale et associative à préserver. Le séquençage étale l'effort, il ne le multiplie pas : si la double charge dépasse tes ressources d'une semaine sur l'autre, la Boucle Courte prime, car c'est elle qui tient l'horloge financière.
- La Boucle Ouverte est aussi la plus proche de ta zone de confort (synthétiser, publier) et la Boucle Courte la plus inconfortable (vendre) : veille à ne pas laisser la première absorber le temps de la seconde. Un repère simple : pas de semaine de publication sans au moins un geste de vente engagé.
- Transition vers la Boucle Juste : n'ouvre le chantier produit qu'une fois le croisement vente / écho suffisamment net, et garde l'ajustement strictement borné au budget.

Partie 3 — Confirmation du choix

> *Cette page se complète à partir de ce que tu exprimes en session. Elle constitue la base de travail de l'étape suivante — le plan d'action. Elle ne contient que tes mots, aucune observation extérieure.*

Bloc 1 — Option choisie

Coche l'option que tu confirmes :

☐ Boucle Courte (Simplification) — relecture unique

☐ Boucle Juste (Recalibrage) — relecture unique

☐ Boucle Ouverte (Transformation) — relecture unique

☐ Trajectoire A — Boucle Courte → Boucle Juste → Boucle Ouverte

☐ Trajectoire B — (Boucle Courte + Boucle Ouverte) → Boucle Juste

Ce qui, dans la version recalibrée, a permis de confirmer ou d'arrêter ton choix (tes mots) :

Bloc 2 — Points d'attention retenus pour le plan d'action

Parmi les points d'attention de l'option choisie, ceux que tu veux voir traités en priorité (en cas de trajectoire : la première phase mise en action, et les transitions à garder en vue) :

Conditions ou contraintes supplémentaires exprimées à ce stade, si applicable :

Bloc 3 — Validation du périmètre

L'option choisie est-elle décrite de façon exacte et complète dans ce livrable ?

☐ Oui

☐ Non — corrections à apporter (à préciser ci-dessous)

Corrections résiduelles, si applicable :

Ce que tu ressens face à ton choix confirmé — en une phrase libre (à la fois face à l'option retenue et face au projet existant qui va évoluer) :

> *Une fois ces trois blocs renseignés, ton choix est confirmé et son contenu devient la base de travail du plan d'action. Si l'option retenue est une trajectoire, le plan d'action portera sur la première phase — ce qui est activable immédiatement — et gardera les phases suivantes en horizon, sans les détailler à ce stade.*

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 avec ton accompagnateur.

Les relectures présentées s'appuient exclusivement sur les ressources, compétences et contraintes telles que tu les as déclarées, et sur ce que tu as exprimé sur ton projet existant — y compris lors de la session de travail. Leur pertinence est directement liée à l'exactitude et à l'honnêteté 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 relectures présentées. Cette réussite dépend de facteurs qui lui sont extérieurs.

Ces relectures ne sont pas des inventions. Elles ne sont pas des promesses. Elles sont des options réalistes, construites à partir de l'existant, 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.

Elytria Project · Recalibrage et confirmation · Livrable client