



ELYTRIA · PROJECT

Learning Loop

Trois relectures recalibrées · Confirmation du choix

Simplification

Recalibrage

Transformation

Comment lire ce document

Ce document présente trois relectures de ton projet, ajustées à partir de ce que tu as exprimé lors de la session.
Il ne recommande rien. Il éclaire. Le choix t'appartient.

Ce document est

- ajusté à partir de ce que tu as exprimé
- ancré dans ce que tu as déjà construit
- un outil pour confirmer ton choix en connaissance de cause

Ce document n'est pas

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

Comment l'utiliser

- lire les trois relectures avant de réagir
- noter ce qui a changé — et ce qui résonne encore différemment
- compléter la Confirmation du choix 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.

RECALIBRAGE

Boucle Juste

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

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 a changé depuis la Synthèse finale

Seul ce qui a été explicitement remis en question lors de la session de restitution a été ajusté. Le reste est repris tel quel.

SIMPLIFICATION

Boucle Courte

2 ajustements

- Activation resserrée aux contacts vraiment pros : priorité à ceux dont la relation est déjà professionnelle, pas à ceux qui ont aidé à titre gracieux (précisé en session).
- Vigilance renforcée sur le changement de nature de la relation au moment de l'offre payante, en particulier avec les contacts les plus proches.

RECALIBRAGE

Boucle Juste

3 ajustements

- Budget confirmé « réellement serré » : ajustements produit strictement plafonnés, pour ne pas rejouer « trop de produit, pas assez de marché ».
- Tentation du « co-design sur-mesure » reconnue comme réelle (pas un simple risque théorique) — le prix affiché doit rester net.
- Nouveau point de vigilance sur le choix des premiers contacts à re-présenter, en écho à la Boucle Courte.

TRANSFORMATION

Boucle Ouverte

1 ajustement

- Vocabulaire d'ambition revu à la baisse : « autorité de catégorie / standard / référentiel » jugé trop grand, remplacé par « voix utile et reconnue ».
- Ajustement relié au non-dit exprimé en session : « je ne suis pas certaine de vouloir une très grande entreprise ».

Boucle Courte

Détacher la méthode de la plateforme et vendre directement la preuve.

● Offre & modèle économique

Diagnostic d'adoption borné à quelques semaines. Livrable : rapport de ce qui a changé, où l'adoption tient ou décroche. Une mission, un livrable, un prix affiché — pas d'abonnement.

● Positionnement & différenciation

Face aux cabinets de conseil RH (évaluation type Kirkpatrick) et aux tableaux de bord basiques des LMS : une lecture experte instrumentée par la donnée, que ni l'un ni l'autre n'offre.

● Signaux de demande

32 % des dirigeants doutent encore du ROI de la formation (Baromètre Rise Up 2025). Le budget France Compétences resserré (-12 Md€ en 2026) durcit les arbitrages et renforce le besoin de preuve.

● Faisabilité & jalons

Budget quasi nul, démarrage immédiat. Jalons : cadrer l'offre et son prix → contacter 3 contacts chauds → livrer 1-2 diagnostics → consolider en cas et témoignage.

Boucle Courte — points d'attention

1 Le test, c'est l'ask

L'inconfort commercial ne se contourne pas ici : c'est le test lui-même. Offre courte, prix affiché, premiers contacts là où le risque relationnel est le plus faible.

2 La nature de la relation

Ta peur que les échanges deviennent intéressés se réactive avec les contacts chauds. N'y va pas en premier avec ceux dont l'aide t'a été offerte gratuitement.

3 Un signal, pas une preuve

Ta base est mince (1 à 2 clients tests). Un diagnostic vendu est un signal : vise-en deux ou trois avant d'en tirer des conclusions.

4 Garder tes canaux

Préserve ta proximité terrain et ton lien avec l'incubateur : ce sont aujourd'hui tes meilleurs accès au marché.

Boucle Juste

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

● Offre & modèle économique

Offre-résultat forfaitaire à l'entrée (instrumenter un dispositif récent, livrer la mesure d'adoption), avec une part récurrente liée à l'usage de la plateforme en cible — mais le test de cette phase, c'est la conversion, pas la récurrence.

● Positionnement & différenciation

Face aux LMS établis (360Learning, Rise Up, Didask, Cornerstone, Docebo, Moodle), centrés sur la diffusion : tu occupes la couche de preuve d'impact qu'ils négligent, sans les affronter sur leur terrain.

● Signaux de demande

Le « time-to-skill » s'impose en comité de direction ; 87 % des organisations françaises ont intégré l'e-learning — le marché (≈ 4,2 Md€, +8 à 10 %/an) cherche désormais à prouver, pas seulement à diffuser.

● Faisabilité & jalons

MVP existant, ajustements légers seulement. Jalons : réécrire la proposition de valeur → refondre une démonstration autour de la donnée → re-présenter à 3-5 contacts chauds → décider sur la base des retours.

Boucle Juste — points d'attention

1 Un prix net

Ne dilue pas l'offre dans du co-design gratuit : c'est ce qui neutralise le test de prix. Si tu personnalises tout, tu ne mesures plus rien.

2 Périmètre borné

Budget prestataire serré : cadre strictement le développement. Toute évolution lourde sort de la voie.

3 Sortir de l'analyse

Risque de re-cartographier les démonstrations sans fin. Fixe-toi un ask payant comme point de sortie clair.

4 L'inconfort demeure

Re-présenter à plusieurs contacts ravive l'ask commercial : même précaution que pour la Boucle Courte sur le choix des premiers interlocuteurs.

Boucle Ouverte

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

● Offre & modèle économique

Production de référence (cadre, cas, contenus) diffusée gratuitement, qui alimente du conseil et du diagnostic (forfaits) ; la plateforme en part récurrente pour une fraction des clients seulement.

● Positionnement & différenciation

Face aux cabinets de conseil en transformation/L&D et aux éditeurs de baromètres (Rise Up, Edflex, Centre Inffo) : une voix experte et indépendante sur la mesure de l'adoption — un créneau encore peu occupé en propre.

● Signaux de demande

39 % des compétences actuelles seront transformées ou obsolètes d'ici 2030, 44 % disruptées sous 5 ans (Future of Jobs Report 2025, WEF) ; seules 7 % des entreprises tirent réellement valeur de l'IA.

● Faisabilité & jalons

Budget faible mais temps long — la contrainte est temporelle, pas financière. Jalons : poser un cadre méthodologique public → publier régulièrement → transformer l'audience en demandes de conseil → plateforme en support optionnel.

Boucle Ouverte — points d'attention

1 La plus lente à monétiser

Face à une marge de quelques mois, activée seule elle expose à un revenu insuffisant. Gagne à être couplée à une voie courte si la pression est forte.

2 Tenir le rythme

La régularité de publication est à mettre en regard de ta charge mentale, de ta fatigue, et de la place de la vie familiale et associative.

3 Le coût de décentrer

La plateforme structure ta SASU et des mois de travail. La déception que tu as nommée est réelle : ne la sous-estime pas.

4 Une voix, pas un trône

Vise une voix utile et reconnue, pas un leadership de secteur : une hypothèse à vérifier en avançant, pas un mandat figé.

Trajectoires séquencées possibles



Boucle Courte, puis Boucle Juste, puis Boucle Ouverte

Pourquoi cet ordre chaque phase produit la validation dont la suivante a besoin : d'abord la disposition à payer, puis le positionnement validé.

Invariants préservés résultats réels · utilité · proximité terrain · éthique des données — à chaque phase.

Transitions l'ask payant débloque la trajectoire ; ne réinvestir dans le produit que le validé ; construire la parole sur du vécu.



(Boucle Courte + Boucle Ouverte), puis Boucle Juste

Pourquoi cet ordre on outille en dernier ce qu'on a d'abord validé : la vente et la prise de parole se nourrissent, le chantier produit vient ensuite.

Invariants préservés résultats réels · utilité · proximité terrain · éthique des données — à chaque phase.

Transitions la double charge est ta réserve nommée — si elle dépasse tes ressources, mieux vaut prioriser la Boucle Courte ; pas de semaine de publication sans un geste de vente.

EN SYNTHÈSE

Ce qu'il faut retenir

- 1 Trois relectures d'un même projet : il s'agit de choisir comment faire vivre et évoluer Learning Loop, pas de choisir un autre projet.
- 2 Chaque voie, à sa manière, pose la même question que tu repousses : peux-tu vendre ce que tu sais faire ?
- 3 Le cœur reste inchangé : comprendre ce qui change réellement après une formation ou une transformation.
- 4 Deux trajectoires sont possibles, sur le même plan que les relectures uniques — aucune n'est préférable.
- 5 La décision t'appartient. L'étape suivante construira le plan d'action de l'option confirmée.

Confirmation du choix

1 Option choisie

- ☐ Simplification ☐ Recalibrage ☐ Transformation ☐ Trajectoire A ☐ Trajectoire B

Ce qui, dans la version recalibrée, a permis de confirmer ou d'arrêter le choix — dans tes mots

2 Points d'attention prioritaires pour le plan d'action

À traiter en priorité — en cas de trajectoire : la 1re phase et les transitions à garder en vue

Conditions ou contraintes supplémentaires exprimées à ce stade

3 Validation du périmètre

- ☐ Oui — exact et complet ☐ Non — corrections ci-dessous

Corrections résiduelles, si applicable

Ce que tu ressens face à ton choix ET face au projet existant qui va évoluer — en une phrase

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.

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 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.