ADVISEE

Dispositif de mesure

ADVISEE · Nicolas Crom

Ce document décrit ce que je mesure, quand, comment, et ce qui en est publié. Il s'applique au cadre d'usage et au pilote sur un cas d'usage. Je vous le remets avant le début de l'accompagnement : vous savez à l'avance sur quoi juger le travail. Il peut entrer tel quel dans un dossier de décision pour votre direction.

Les séances collectives et individuelles ne comportent pas de mesure. Les trois séances et la séance d'équipe comportent un point de suivi à 30 jours, sans dispositif chiffré.

---

1. Trois relevés

Moment	Ce qui se passe
J0, au démarrage (pour le pilote : en semaine 1)	On fixe ensemble la définition exacte de chaque indicateur, la source des chiffres et le périmètre (les personnes et les affaires concernées). Premier relevé : c'est le point de départ.
J+30, trente jours après la fin de l'accompagnement (pour le pilote : trente jours après la semaine 6)	Deuxième relevé, mêmes définitions, même périmètre. On regarde ce qui a bougé et les usages qui tiennent.
M6, six mois après la fin de l'accompagnement	Troisième relevé. Il dit si les usages sont restés en place une fois que je ne suis plus là.

Les définitions fixées à J0 ne changent pas en cours de route. Si l'une doit changer, on l'écrit et on refait le relevé de départ.

---

2. Quatre indicateurs

Deux sont tirés de vos outils, sans déclaration de personne. Deux sont déclaratifs, et présentés comme tels.

1. Part des affaires à jour dans le CRM (ou dans le tableau de suivi, pour qui n'a pas de CRM) : tiré de vos outils.
2. Délai moyen entre un rendez-vous ou un devis et la relance : tiré de vos outils.

3. Temps passé sur la tâche visée, estimé par la personne sur une semaine type : déclaratif.
4. Usages pratiqués chaque semaine, sur les deux dernières semaines : déclaratif.

Indicateur 1 · Part des affaires à jour dans le CRM (ou dans le tableau de suivi, pour qui n'a pas de CRM) · tiré de vos outils

Ce qu'il mesure : la tenue du suivi des affaires, base de toute prévision.

Définition : nombre d'affaires ouvertes dont la dernière action est datée et la prochaine étape renseignée, depuis moins de ____ jours (seuil fixé à J0), divisé par le nombre total d'affaires ouvertes.

Source : votre CRM. Sans CRM : votre tableau de suivi des affaires, quel qu'il soit (tableur, carnet tenu à jour). S'il n'existe aucun suivi écrit, le premier relevé consiste à en créer un minimal, et la mesure part de là.

Indicateur 2 · Délai moyen entre un rendez-vous ou un devis et la relance · tiré de vos outils

Ce qu'il mesure : la rapidité du suivi après un échange ou un devis.

Définition : pour les rendez-vous et les devis de la période, nombre moyen de jours entre la date du rendez-vous ou de l'envoi du devis et la date du premier message de suivi envoyé.

Source : dates du CRM, de l'agenda et de la messagerie envoyée. Le relevé porte sur les dates, pas sur le contenu des messages.

Indicateur 3 · Temps passé sur la tâche visée, estimé par la personne sur une semaine type · déclaratif

Ce qu'il mesure : le temps que chacun estime consacrer, sur une semaine type, à la tâche visée par l'usage (par exemple : fiche de rendez-vous, proposition, compte rendu).

Recueil : un questionnaire court, les mêmes questions à chaque relevé, rempli par chaque personne concernée. C'est une estimation : je la présente comme telle, jamais comme une mesure de temps.

Indicateur 4 · Usages pratiqués chaque semaine, sur les deux dernières semaines · déclaratif

Ce qu'il mesure : si les usages travaillés pendant l'accompagnement servent réellement.

Recueil : la liste écrite des usages retenus (par exemple : préparation de rendez-vous, compte rendu, relance). Pour chacun, chaque personne indique s'il l'a pratiqué chaque semaine au cours des deux dernières semaines, et sinon pourquoi.

Ce que je ne mesure pas

Je ne compte pas les textes produits par l'IA et acceptés sans correction. Tout ce qui sort d'un outil d'IA est relu avant envoi : c'est la règle, pas un défaut à réduire.

---

3. Qui relève, et comment

- **Vous extrayez les chiffres** des indicateurs 1 et 2 de vos outils, ou une personne que vous désignez. Je vous fournis la grille de relevé et la méthode d'extraction pas à pas, puis j'analyse les chiffres. Je n'accède pas à votre CRM ni de voir un nom de client : un nombre d'affaires et des dates suffisent.
- **J'envoie et je dépouille les questionnaires** des indicateurs 3 et 4. Les réponses individuelles restent entre la personne et moi ; je ne remets que des résultats groupés, sauf accord de la personne.
- **Je rédige une note d'une page** à chaque relevé : les chiffres, les définitions, ce qui a bougé, ce qui n'a pas bougé, et les limites de la mesure.

---

4. Ce que la mesure dit, et ce qu'elle ne dit pas

Elle compare un même périmètre à lui-même dans le temps. Elle ne compare pas à un groupe témoin. Si un indicateur progresse, d'autres causes peuvent y contribuer (saison, recrutement, nouveau produit) : la note les signale quand elles sont connues. Je ne présente jamais une évolution comme un effet prouvé de l'accompagnement.

Pour une équipe commerciale, le pilote porte sur 3 à 5 vendeurs volontaires : le résultat vaut pour ces personnes, et il se discute avant d'être étendu au reste de l'équipe.

---

5. Ce qui est publié, avec quel accord

- **Rien n'est publié sans votre accord écrit**, ni chiffre, ni citation, ni nom.
- Avec votre accord écrit, je publie au plus : votre secteur, la fonction de la personne qui témoigne, la taille de l'équipe, les indicateurs et leur évolution, avec leurs définitions. **Votre nom et celui de votre structure ne sont jamais publiés** sans un accord écrit qui le prévoit expressément.
- Vous relisez le texte exact avant toute publication, et vous pouvez retirer votre accord pour la suite.
- Offre de lancement du cadre d'usage : 4 500 € au lieu de 5 500 € pour les trois premières structures (entreprises ou cabinets) qui le commandent jusqu'au 31 mars 2027, contre une mesure à trente jours et un témoignage écrit (fonction et secteur, sans nom sauf accord écrit). La publication de ce témoignage suit les mêmes règles.

Ces informations ne constituent pas un conseil juridique.

---

6. Relevé de départ (J0)

Indicateur	Définition retenue	Source	J0	J+30	M6
1 · Affaires à jour (CRM ou tableau de suivi)	Seuil : ____ jours				
2 · Délai rendez-vous ou devis → relance					
3 · Temps sur la tâche visée (estimé, semaine type)		Questionnaire			
4 · Usages pratiqués chaque semaine (deux dernières semaines)	Liste :	Questionnaire			

Périmètre (personnes, affaires) : _____

Validé le ____ / ____ / _____ par _____ et Nicolas Crom.