REVUE DE DIRECTION

Checklist de revue de pipeline

Une revue de direction pour décider où investir, quel revenu retenir dans la prévision et quels risques clients traiter en priorité. 16 points, 5 décisions, un registre pour les suivre.

AVANT LA REVUE

- Rassemblez un export CRM daté, l'objectif de chiffre d'affaires, le suivi des campagnes et les renouvellements à venir.
- Comparez les chiffres à ceux de la dernière revue.
- Traitez d'abord les dossiers dont la date de signature est dépassée, sans activité récente ou sans prochaine étape : mettez-les à jour, reportez-les ou clôturez-les.
- Cochez uniquement les points étayés par des données ou par un signal client documenté.

1 Acquisition et qualité de la demande

- [ ] Les opportunités qualifiées sont ventilées par segment et par source, selon une définition commune au marketing et aux ventes.
- [ ] Les volumes, le taux de passage vers une opportunité qualifiée et le revenu signé sont comparés sur des cohortes ayant eu le temps de mûrir.
- [ ] Les sources inconnues et les opportunités à sources multiples restent visibles dans la lecture des résultats.

DONNÉES À OUVRIR

Source dans le CRM, dates de création et de qualification, valeur signée, dépenses par canal si disponibles.

À TRANCHER EN COMITÉ

Quels segments et quels canaux méritent un effort supplémentaire, au vu des conversions et du revenu ?

2 Couverture et fiabilité de la prévision

- [ ] Le pipeline ouvert est comparé à l'objectif restant à signer, par segment, pour la période en cours et les deux suivantes.
- [ ] Les dossiers majeurs s'appuient sur un besoin confirmé, un décideur identifié, une prochaine étape convenue et un calendrier côté acheteur.
- [ ] Les montants et les dates modifiés depuis la dernière revue sont expliqués. Les dossiers incertains sont isolés dans un scénario distinct.
- [ ] Le taux de passage d'une étape à l'autre et la durée du cycle de vente sont comparés à la dernière revue. Tout ralentissement est expliqué.

DONNÉES À OUVRIR

Objectif restant, montant ouvert par période, historique des dates et des étapes, temps passé à chaque étape, échéances confirmées par le client.

À TRANCHER EN COMITÉ

Quel montant retenir dans la prévision, et quels dossiers demander à l'équipe de sécuriser ?

3 Fluidité entre les équipes

- [ ] Pour les leads transmis aux ventes, le délai de prise en charge et la part de leads renvoyés au marketing, avec leur motif, sont suivis.
- [ ] Les leads transmis et restés sans action sont repérés, avec la personne qui en a la charge.
- [ ] Les engagements pris à la vente, les critères de réussite et le contact client sont transmis à l'équipe chargée de l'onboarding.

DONNÉES À OUVRIR

Horodatages et motifs dans le CRM, leads sans activité, notes de passation, engagements commerciaux.

À TRANCHER EN COMITÉ

Quel passage entre équipes crée le plus de pertes ou de retard, et qui en prend la responsabilité ?

Risques clients et décisions

Complétez la prévision commerciale avec les signaux de renouvellement et les décisions qui demandent un arbitrage de la direction.

4 Renouvellements et développement des comptes

- [ ] Les renouvellements à venir sont classés par valeur, échéance et niveau de risque. Le montant à risque est visible.
- [ ] Chaque risque majeur s'appuie sur un signal précis : baisse d'usage, incident ouvert, départ d'un sponsor.
- [ ] Les opportunités de développement sont liées à un besoin confirmé, à un interlocuteur et à une prochaine étape.

DONNÉES À OUVRIR
Échéancier des contrats, données d'usage si disponibles, suivi des incidents, derniers échanges avec le client.

À TRANCHER EN COMITÉ
Quels comptes nécessitent une intervention de la direction, et quel revenu est en jeu ?

5 Arbitrages et suivi

- [ ] Les principaux écarts à l'objectif sont documentés avec un montant ou un impact attendu, et le degré de confiance associé.
- [ ] Chaque décision a un responsable, une échéance et une preuve attendue pour la prochaine revue.
- [ ] Les décisions de la revue précédente sont vérifiées à partir des résultats observés.

DONNÉES À OUVRIR
Prévision actuelle et précédente, risques clients, registre des décisions.

À TRANCHER EN COMITÉ
Quelles décisions prendre maintenant, et lesquelles demandent une information supplémentaire ?

Registre des décisions

À remplir pendant la revue. Gardez les décisions qui pèsent le plus sur le revenu ou sur l'expérience client, et relisez-les à la revue suivante.

DÉCISION ET MOTIF	IMPACT ATTENDU	RESPONSABLE	ÉCHÉANCE	PREUVE ATTENDUE

Le même écart revient d'une revue à l'autre ?
Le Diagnostic RevOps en cherche la cause : les données, les règles de passage entre équipes ou les outils.

www.revops.ma