

FICHE DE TRAVAIL - LA MESURE

Objectif : Transformer vos aspirations en cibles précises et définir comment vous allez prouver votre succès.

ÉTAPE 1 - DISTINGUER L'ACTION DU RÉSULTAT

Avant de rédiger, faites la distinction entre vos **Extrants** (ce que vous faites) et vos **Résultats** (ce qui change).

Extrant (Output) : "Nous allons distribuer 100 paniers alimentaires." (C'est une activité).

Résultat (Outcome) : "100 familles auront une sécurité alimentaire améliorée pendant 3 mois." (C'est l'impact).

Votre principal changement souhaité (résultat) :

ÉTAPE 2 - LA FABRIQUE D'OBJECTIFS SMART

Prenez votre résultat ci-dessus et passez-le au filtre **SMART** :

- **Spécifique** (clair et précis)
- **Mesurable** (un chiffre, un pourcentage)
- **Atteignable** (réaliste avec vos ressources)
- **Réaliste** (répond au besoin de l'Atelier 4)
- **Temporel** (une date de fin)

LA MÉTHODE S·M·A·R·T

Commencez dès aujourd'hui à fixer vos propres objectifs commerciaux

S	M	A	R	T
SPÉCIFIQUE	MESURABLE	ATTEIGNABLE	RÉALISTE	TEMPOREL
- Précisez ce que vous voulez faire.	- Définissez une méthode d'évaluation	- Possible d'accomplir, réalisable.	- Vos objectifs doivent correspondre à vos valeurs et à vos objectifs à long terme	- Indiquez quand vous le ferez.
- Utilisez des verbes d'actions	- Utilisez des indicateurs précis	- Dans votre champ d'action		- Soyez précis sur la date ou le délai

smart-visibilite.fr

Objectif SMART n°1 :

Objectif SMART n°2 :

(Ex: D'ici le 31 décembre, 80 % des 50 participants rapporteront une diminution de leur sentiment d'isolement.)

FICHE DE TRAVAIL - LA MESURE

Objectif : Transformer vos aspirations en cibles précises et définir comment vous allez prouver votre succès.

ÉTAPE 3 - LE PLAN DE MESURE (PREUVE DE SUCCÈS)

Comment saurez-vous que vous avez atteint ces objectifs ? Notez l'outil de collecte que vous utiliserez.

- ☐ Sondage de satisfaction (pré-projet et post-projet)
- ☐ Statistiques de participation (feuilles de présence)
- ☐ Entretiens individuels ou témoignages
- ☐ Observations cliniques ou tests de compétences

Mon outil principal de mesure sera :

.....

Pourquoi cet outil est-il fiable ?

.....

ÉTAPE 4 - AUTO-ÉVALUATION

Relisez vos objectifs :

- ☐ Est-ce qu'il y a un **chiffre** dans chaque phrase ?
- ☐ Est-ce qu'il y a une **date** limite ?
- ☐ Est-ce que je serais capable de prouver ce résultat avec un document papier le jour du rapport final ?

CONSEIL DE PRO : NE PROMETTEZ PAS LA LUNE. IL VAUT MIEUX VISER UN OBJECTIF MODESTE (EX: 70 % DE RÉUSSITE) ET L'ATTEINDRE AVEC DES PREUVES SOLIDES, QUE DE VISER 100 % ET PARAÎTRE IRRÉALISTE OU INCAPABLE DE JUSTIFIER UN ÉCHEC PARTIEL AUPRÈS DU BAILLEUR.