

Contexte

Lien vers la fiche produit à jour :

<https://beta.gouv.fr/startups/recommandations-collaboratives.html>

Date de l'analyse : Janvier 2026

En 1 phrase, présenter votre :

Service : *Recommandation-collaboratives offre aux administrations*

une solution numérique robuste pour coordonner et améliorer le conseil humain, facilitant la réussite des projets.

Irritant : *Faute d'outils adaptés ou en raison de solutions trop coûteuses, les administrations ont des difficultés à accélérer et débloquer des projets, publics ou privés, pourtant alignés avec leurs politiques publiques.*

Politique publique : *Outiller les territoires*

Cible prioritaire : *Les administrations*

Dates (investigation/lancement - construction/mise en prod) : 2023

Matrice d'Impact

Les indicateurs avec fond Vert sont à remplir obligatoirement Ne pas modifier le template

Usage	Impact	Efficienne
Utilisable <u>Note d'utilisabilité :</u> - 11 portails lancés - 2731 projets déposés - 6150 recommandations envoyées - 1405 comptes conseillers <u>Taux de contact du support :</u> 190 demandes via CRISP	Utile <u>Satisfaction du service (NPS) :</u> - <u>Valeur générée :</u> - Nombre de projets conseillés : - Nombre d'administrations différentes participant en conseil en synergie : plus d'une quinzaine (détails à venir)	Efficient <u>Budget 2025 (AE) : 650k€</u> Coût : - à l'utilisation : budget 2025 / nombre d'utilisateurs actifs par mois (+ évolution par rapport à l'année dernière) Budget / Conseiller : 449€ Budget / Dossiers : 235€ Budget / Nb de portail : 43k€
Utilisé <u>Part de "marché" :</u> - marché cible : administrations en accompagnement des collectivités, domaine écologie et territoire - marché secondaires : autres administrations en action de conseil pour d'autres bénéficiaires	Impactant <u>Impact mesuré : 70% des projets avancent suite aux conseils reçus</u> - <u>Risque évités :</u> (ne pas développer d'autres outils ? dépenser 300k aux admins?) Risque de silo du conseil acteur par acteur, et projets qui	

Usage	Impact	Efficienne
- taux de pénétration sur la marché prioritaire (+ évolution par rapport à l'année dernière) - Nombre de nouveaux acteurs rejoignant le conseil <u>Utilisateurs actifs / mois</u> (+ évolution par rapport à l'année dernière): - Nb de projets de collectivités reçus sur 30 jrs - Nb de conseillers actifs sur 30 jrs - <u>Transactions / mois</u> : - 350 conseillers actifs dans les 30 derniers jours	évoluent sans suivi dans le mauvais sens	

> Lignes directrices

- Tout chiffre doit être daté au mois près (prise de mesure) et indiquer la base temporaire et physique sur laquelle il est calculé et **ne pas être en cumulé** :
 -  800 utilisateurs en 02/2024
 -  4.9/5 de satisfaction utilisateur
 -  3/10 sur un panel de 200 utilisateurs
 -  1200 utilisateurs depuis 2024

- Tout chiffre en % doit être justifié par une valeur absolue donnée directement ou calculable :
 - ☒ 30% des utilisateurs satisfaits en 01/2025 (sur une base de 1000 utilisateurs)
 - ☒ 4,2/7 de note d'utilisabilité
 - ☐ 90% des demandes traitées dans les 6 jours (février 2025)
 - ☐ 4,2 de note d'utilisabilité
- Donner les explications pour tout calcul en note de bas de page
 - ☒ taux de pénétration sur le marché prioritaire : 25% = 300 agents actifs mensuel / 1200 agents de notre marché cible prioritaire
 - ☐ taux de pénétration sur la cible prioritaire : 30% de notre marché cible
- **Expliciter les indicateurs notamment d'utilité en note de bas de page :**
 - Pour Selexpert
 - ☐ 70% des demandes validées en moins de 72h (janvier 2025) soit 468 demandes
⇒ il faut expliquer ce qu'est une demande validée en bas page.
 - ☒ 70% des demandes validées* en moins de 72h (janvier 2025) soit 468 demandes
 - une demande validée = un expert a accepté de participer à la procédure suite à la demande du magistrat
 - Les coûts des produits doivent prendre en compte l'ensemble des dépenses associées au produit : prestations, matériels, logiciels, personnels, frais administratifs, autres. Cela inclut donc le salaire (charges réelles) des agents travaillant sur le produit.

Évaluation du retour sur investissement public

Le modèle d'évaluation ci-dessus fournit une image figée à l'instant t du service numérique. Pour interpréter ces chiffres de la manière la plus pertinente, nous vous invitons à creuser les scénarios d'évolution de l'efficacité en répondant aux questions suivantes :

- Quelle part de marché considérez-vous atteignable à 6 mois, 1 an et 2 ans ? Recalculez l'efficience à l'aune de ces ambitions, de votre croissance et rétention.
- Quelle part de votre budget fait partie de coût d'opérations permanents en comparaison de vos coût d'investissements temporaires ? Recalculez l'efficience à 2 ans en réduisant le budget consacré à l'investissement.