

Audit Monday : la grille qui permet de décider quoi automatiser (et quoi NE PAS faire)

La méthode utilisée chez mes clients pour reprendre le contrôle de Monday, éliminer le superflu et gagner du temps sans complexifier.

À qui il s'adresse



Profil type

- Dirigeants de TPE / PME
- Cabinets, agences, BTP, structures en croissance
- Utilisateurs de Monday **déjà en place** (souvent depuis 6-24 mois)

Symptômes reconnus

- Une perte de lisibilité croissante
- Un rejet de l'outil par l'équipe
- Une impression de "Monday usine à gaz"



Ce n'est PAS pour les débutants. Et c'est précisément ce qui fait sa valeur.

Contenu exact du lead magnet

1 Le problème réel

Si vous utilisez Monday depuis plus de 6 mois, vous êtes probablement dans l'un de ces cas : trop de colonnes, trop d'automatisations, personne n'ose plus toucher aux règles, chaque évolution crée plus de confusion que de valeur.

Objectif : Le dirigeant se dit "c'est exactement ça"

2 Le principe clé

Tout n'est pas à faire. Tout n'est pas rentable. Le problème n'est pas ce que Monday permet de faire, mais ce qu'il est pertinent de faire dans VOTRE contexte.

Introduction du **scoring décisionnel** /25

3 La grille de scoring

Un système d'évaluation en 5 critères permettant de scorer chaque automatisation potentielle sur 25 points pour identifier les vrais Quick Wins.

4 Exemple concret

Un cas terrain anonymisé montrant comment la grille permet de dire NON à des automatisations complexes qui ne génèrent pas de valeur réelle.

5 Autodiagnostic rapide

3 questions simples pour identifier immédiatement si votre installation Monday nécessite un audit approfondi.

6 Transition naturelle

Une invitation non-commerciale à appliquer la grille à votre environnement réel avec un accompagnement professionnel.

Le principe clé différenciant

Tout n'est pas à faire

Le problème n'est pas ce que Monday permet de faire, mais ce qu'il est **pertinent de faire** dans VOTRE contexte. Trop d'entreprises tombent dans le piège de la sur-automatisation, créant une complexité qui annule tous les bénéfices attendus.

Le piège classique

Automatiser tout ce qui est techniquement possible, sans évaluer le vrai retour sur investissement.

L'approche efficace

Scorer chaque automatisation selon 5 critères objectifs pour prioriser ce qui génère vraiment de la valeur.

Le résultat

Un Monday simple, adopté par l'équipe, qui fait gagner du temps au lieu d'en faire perdre.

Le scoring décisionnel /25 : la méthode pour identifier les vrais Quick Wins et éliminer le superflu.

La grille de scoring /25

OUTIL DÉCISIONNEL

Chaque automatisation ou optimisation envisagée doit être évaluée selon ces 5 critères. Notez de 1 à 5 pour obtenir un score total sur 25 points.

Critère d'évaluation	Note (1 à 5)
Gain de temps réel	____ / 5
Simplicité de mise en œuvre	____ / 5
Impact sur la qualité des données	____ / 5
Adoption par l'équipe	____ / 5
Dépendance humaine réduite	____ / 5
Score total	____ / 25



1



2



3

20-25 points

Quick Win évident

À implémenter immédiatement

15-19 points

Phase 2

Pertinent mais pas urgent

À planifier après les Quick Wins

<15 points

À ne pas faire

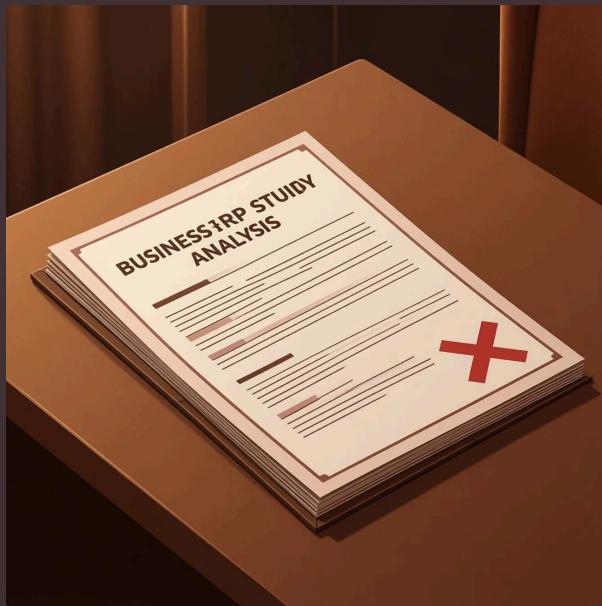
Même si c'est "possible"

Le ROI n'est pas au rendez-vous



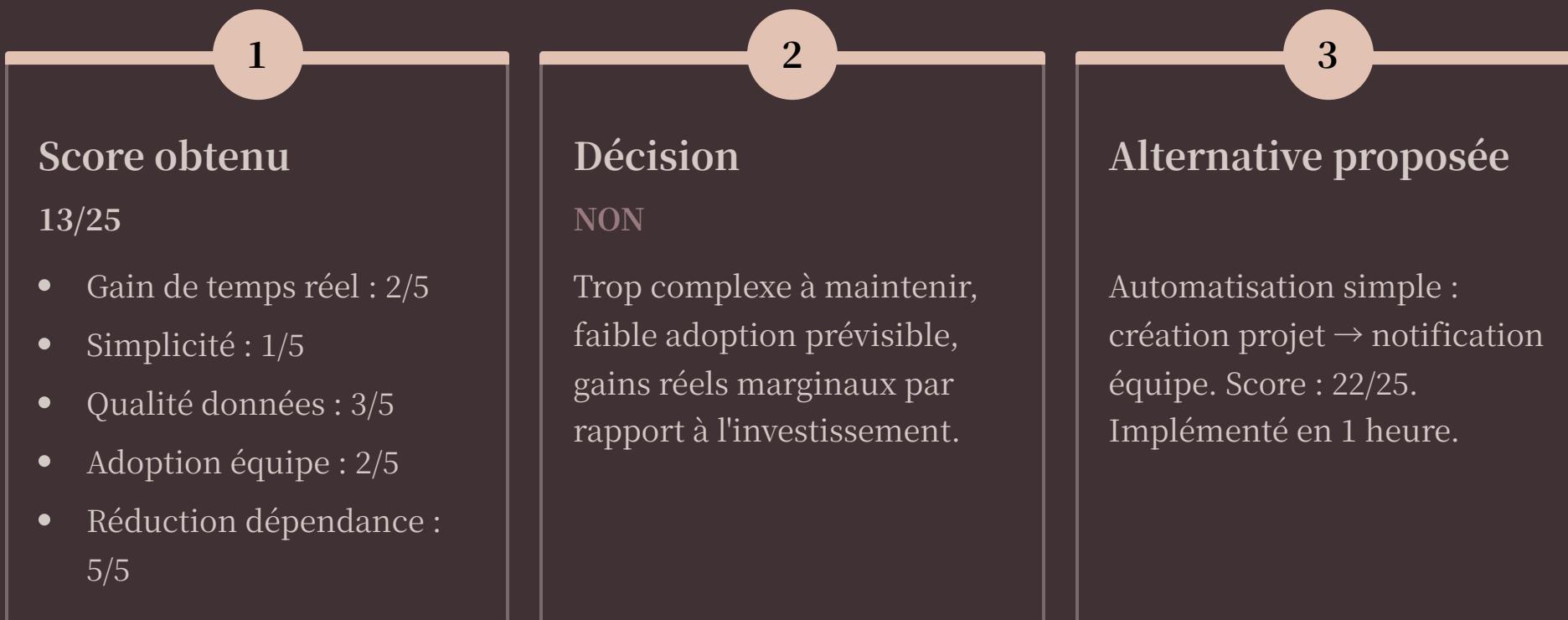
Ce n'est pas parce que c'est possible que c'est rentable. Cette phrase doit guider chaque décision d'automatisation dans Monday.

Exemple concret : preuve terrain



Automatisation demandée

Relier CRM → Projets → Facturation de manière automatique avec synchronisation bidirectionnelle et notifications multicritères.



Cette capacité à **oser dire non** aux automatisations complexes est ce qui différencie un Monday efficace d'une usine à gaz. Le vrai talent n'est pas dans ce qu'on peut faire, mais dans ce qu'on choisit de ne pas faire.

Autodiagnostic rapide

Trois questions simples pour identifier si votre installation Monday nécessite un audit approfondi. Si vous hésitez sur l'une de ces réponses, c'est déjà un signal d'alerte.

1 Combien de tableaux Monday avez-vous aujourd'hui ?

Si vous ne connaissez pas le chiffre exact ou si vous devez réfléchir plus de 5 secondes, vous avez probablement trop de tableaux non maîtrisés.

2 Sur combien d'entre eux l'équipe fait encore des erreurs ?

Les erreurs récurrentes sont le symptôme d'une complexité excessive ou d'un manque d'adoption. Un bon système limite naturellement les erreurs.

3 Si vous deviez tout reconstruire, referiez-vous la même chose ?

Si la réponse est "non" ou "je ne sais pas", votre Monday actuel n'est pas optimisé. Vous portez probablement des années d'ajouts successifs non coordonnés.

- Si le dirigeant répond "je ne sais pas" à au moins une question → bingo. C'est exactement le profil qui bénéficiera le plus d'un audit structuré avec la grille de scoring.

Transition naturelle vers l'accompagnement

Cette grille de scoring /25 est celle que j'utilise systématiquement en audit chez mes clients. Elle permet d'objectiver les décisions et d'éliminer les débats d'opinion pour se concentrer sur ce qui génère vraiment de la valeur.

Si vous voulez l'appliquer à votre environnement réel — vos tableaux actuels, vos règles existantes, vos équipes spécifiques — le plus simple est d'en parler lors d'un audit personnalisé.

Pas de vente forcée, pas de solution toute faite. Juste un diagnostic honnête basé sur des critères objectifs pour identifier vos vrais Quick Wins.



Analyse de vos tableaux existants

Évaluation complète de votre configuration actuelle



Scoring de vos automatisations

Application de la grille /25 à votre contexte réel



Plan d'action priorisé

Roadmap claire des Quick Wins à implémenter

[Demander un audit !](#)