

1

La North Star Metric

Choisir UN seul chiffre qui guide tout

Exécution

CONTEXTE

Vous suivez tout : visites, likes, emails, MRR, NPS... et du coup vous ne savez plus quoi optimiser ni quand vous progressez vraiment.

Trop de métriques = aucune. L'équipe se bat sur ce qui compte. L'énergie se disperse.

Discipline de moine. Refuser d'optimiser une autre métrique si elle ne sert pas la North Star.

ETAPES

1

Identifie le moment aha de ton produit — la première fois que l'utilisateur reçoit de la vraie valeur.

2

Définis la North Star : la métrique qui prédit le mieux la valeur délivrée au client.

3

Affiche-la en grand, visible de tous, mise à jour en temps réel chaque semaine.

4

Chaque décision se juge à l'aune d'une seule question : ça fait monter la North Star ?

CRITERES A MAITRISER

La métrique mesure de la valeur, pas de l'activité · L'équipe peut l'influencer directement · Calculable chaque semaine



Redéfinis

La métrique monte mais le business ne suit pas — tu mesures de l'activité, pas de la valeur.



Décompose

Stagnation — identifie le levier en amont qui est bloqué et travaille-le d'abord.



Scale

North Star monte et rétention suit — tu as trouvé ton moteur de croissance.