

Un contact avance quand une condition de passage est remplie.

Le pipeline minimal compte sept étapes. Chacune se définit par un fait observable, et un événement précis fait passer à la suivante. Chaque contact porte une prochaine action et une date.

ÉTAPE	CE QUI LA DÉFINIT	CE QUI FAIT PASSER À LA SUIVANTE	HORS DU PASSAGE
01 Contact	Un nom, une entreprise, une source	Une réponse	■ RESTE À L'ÉTAPE Chaque contact porte une prochaine action et une date ; chaque étape a un propriétaire nommé.
02 Qualifié	Les quatre questions de qualification ont des réponses	Une demande précise	
03 Proposition	Un document ciblé envoyé	Un retour, même négatif	◆ CONVERSATION Une opportunité qui échoue à trois des quatre questions de qualification reste suivie, sans mobiliser le temps commercial.
04 Négociation	Discussion sur prix, conditions, volumes	Un accord de principe	
05 Test	Un premier dossier réel	Sa bonne exécution	● CONTACT PERDU Un contact sans date de prochaine action est un contact perdu.
06 Contrat	Signature	L'intégration à sa production	
07 Production	Premières réservations	—	

COMMENT LIRE ■ Reste à l'étape, avec action et date ◆ Conversation, suivie hors temps commercial ● Contact perdu, faute de date

Repère de gestion de la collection, repris en version à remplir au verso de l'outil 6. Le pipeline se revoit une fois par semaine, à heure fixe. Ordre de grandeur CNT du cycle de vente : plusieurs semaines à plusieurs mois, parfois davantage selon l'acheteur et son calendrier de programmation.

REPÈRES

- Quatre questions qualifient une opportunité : un budget ou un volume réel, qui décide, le besoin précis, l'échéance.
- Le premier message de suivi part à J+2, individualisé, avec le document d'une page ciblé sur le segment de l'acheteur.

- Ce qui compte n'est pas l'outil, c'est la discipline hebdomadaire : un tableur bien tenu vaut mieux qu'un logiciel abandonné.
- Un contrat international précise en général la loi applicable, la juridiction, la devise, le mode de paiement et la garantie.

SOURCES

Guide 07 « Accès aux marchés », Collection CNT Référentiel Vivant, version 1.1, octobre 2026 — chapitre 4 « Transformer un contact en contrat » (4.1 à 4.5) et section 3.5 ; outils 5 et 6.

EN UNE PHRASE

Un contact sans date de prochaine action est un contact perdu.