# Mini-exercice – Un indicateur peut-il mentir ?

🎯 Objectif : Aiguiser ton regard critique sur les indicateurs en les confrontant à des signaux faibles et des insights utilisateurs.

## 🔍 Étape 1 : Choisis un indicateur phare

Exemples : Nombre de vues sur un article, taux de clic sur une newsletter, temps moyen passé sur une page, nombre d’usagers d’une ressource.

📝 Note-le dans ton carnet : Quel est l’indicateur que tu regardes toujours en premier ?

## 💡 Étape 2 : Formule l’histoire qu’il raconte

Exercice de projection : “Si je me fiais uniquement à ce chiffre, qu’est-ce que je conclurais ?”

👉 Exemple : “L’article a 500 vues → il intéresse beaucoup de monde.”

## 🎭 Étape 3 : Distingue les 3 pièges possibles

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 🪞 Illusion de performance | 📉 Signal de baisse mal interprété | 🧩 Lien absent avec l’impact réel |
| Est-ce que ce chiffre est flatteur mais vide de sens ? | Est-ce que la baisse est un vrai signal ou juste un effet de calendrier ? | Est-ce que ce chiffre me dit ce que ça change vraiment pour l’utilisateur ? |

💬 À toi de jouer : coche ce qui pourrait s’appliquer à ton indicateur.

- [ ] C’est un chiffre “vanity” ?

- [ ] Il cache une autre variable ?

- [ ] Il n’est pas corrélé à une vraie transformation ?

## 🧠 Étape 4 : Croise avec une donnée qualitative

➕ Ajoute une hypothèse utilisateur ou un verbatim (réel ou imaginaire) :

“Ce que je retiens de cet article, c’est qu’il m’a fait réfléchir autrement.”

“J’ai cliqué… mais je n’ai pas compris ce que je lisais.”

➡️ Question de recul : Est-ce que l’indicateur confirmait ou contredisait cette voix humaine ?

## ✍️ Conclusion : le mot de Romain

“Cette semaine, j’ai appris que les chiffres ne mentent pas. Mais on peut leur faire dire ce qu’on veut, surtout quand on ne prend pas le temps d’écouter ce qui se cache autour.”