



Quatre relations suivies, *une demande votre attention.*

Synthèse de la santé de vos relations clés, lue sur six catégories de signaux à partir de vos sources connectées (CRM et e-mails, en lecture seule) et située sur l'échelle de conflit de Glasl. Les pages suivantes détaillent chaque relation, signal par signal, avec l'analyse et les actions recommandées.

01 Vue d'ensemble

RELATIONS SUIVIES 4 depuis 14 semaines	STABLES 2 Acheteur A · Partenaire D	SOUS VIGILANCE 1 Fournisseur B ↑	EN ALERTE 1 Distributeur C ↑
---	--	---	---

02 État de chaque relation

PARTENAIRE	INDICE DE TENSION	SCORE GLASL	STATUT
Acheteur A COMPTE STRATÉGIQUE		2.1 /9 ↓ -0.6 vs S23	STABLE
Fournisseur B APPROVISIONNEMENT		4.3 /9 ↑ +0.8 vs S23	VIGILANCE
Distributeur C CANAL DE VENTE		6.7 /9 ↑ +1.4 vs S23	ALERTE
Partenaire D ALLIANCE LONG TERME		1.8 /9 → stable vs S23	STABLE

● 1-3 · Stable (coopération) ● 4-6 · Vigilance (rapport de force) ● 7-9 · Alerte (rupture)

03 Priorité de la semaine

ALERTE DISTRIBUTEUR C · CANAL DE VENTE · SUIVI DEPUIS 14 SEMAINES

Le registre relationnel décroche le premier.

Provoquez un échange informel sous 72 h, hors sujet commercial : un appel, pas un mail. La tension s'est déplacée du process vers le relationnel et le statut, signe qu'elle se rapproche du point de bascule. Objectif : rouvrir le lien avant qu'elle ne se fige dans le contrat. Le registre économique reste sain — la valeur échangée n'est pas en cause, c'est la relation qui se refroidit. Le détail complet figure en page 4.

04 Ce qui a bougé cette semaine

↑ **Distributeur C** +1.4 — bascule en alerte. Relationnel et statut en forte hausse.

↑ **Fournisseur B** +0.8 — vigilance confirmée côté process et délais.

↓ **Acheteur A** -0.6 — apaisement après le point trimestriel tenu.

→ **Partenaire D** stable — alliance solide, aucun mouvement notable.



Acheteur A

COMPTE STRATÉGIQUE · SUIVI DEPUIS 18 SEMAINES

2.1

_{/9}

STABLE · ↓ -0.6

A Analyse des six signaux

Tâche 2.0 / 9 · Stable

Engagements livrés conformes. **Qualité régulière**, aucun incident sur la période.

Processus 2.3 / 9 · Stable

Échanges fluides, délais de réponse courts. La collaboration tourne bien.

Relationnel 1.6 / 9 · Stable

Ton chaleureux et confiant. **Le meilleur indicateur** de cette relation.

Statut 2.2 / 9 · Stable

Reconnaissance mutuelle. Le partenaire se sent considéré dans les arbitrages.

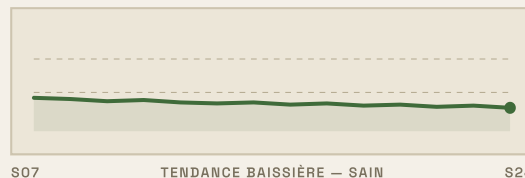
Contractuel 2.7 / 9 · Stable

Cadre respecté de part et d'autre. Renouvellement à échéance sans tension.

Économique 1.8 / 9 · Stable

Volumes en légère croissance, équilibre de valeur sain.

ÉVOLUTION · 18 SEMAINES



→ RECOMMANDATION

Relation saine, à entretenir. Aucune action corrective.
Capitalisez : un mot de reconnaissance sur le dernier jalon tenu ancre durablement la confiance et prépare le renouvellement.

ACTIONS & HISTORIQUE

- Envoyer un mot sur le jalon livré
À FAIRE CETTE SEMAINE
- Caler le point trimestriel
À PLANIFIER
- Point trimestriel réalisé
FAIT · S22

B Lecture de la semaine

Acheteur A reste votre relation la plus solide. Le score baisse encore (-0.6) après le point trimestriel de la semaine 22, qui a manifestement renforcé le lien. **Tous les registres sont au vert**, le relationnel en tête. Aucun risque à court terme : l'enjeu n'est pas de réparer mais de **préserver** cette qualité, qui constitue un actif pour les négociations à venir.



Fournisseur B

APPROVISIONNEMENT · SUIVI DEPUIS 11 SEMAINES

4.3/9

VIGILANCE · ↑ +0.8

A Analyse des six signaux

Tâche 4.9 / 9 · Vigilance

Deux livraisons en retard sur la période. La fiabilité opérationnelle se dégrade.

Processus 5.4 / 9 · Vigilance

Point le plus tendu. Réactivité en baisse, échanges plus laborieux qu'avant.

Relationnel 3.1 / 9 · Stable

Le lien humain tient encore. C'est votre levier pour désamorcer le reste.

Statut 4.1 / 9 · Vigilance

Sentiment de ne pas être prioritaire dans vos arbitrages de commande.

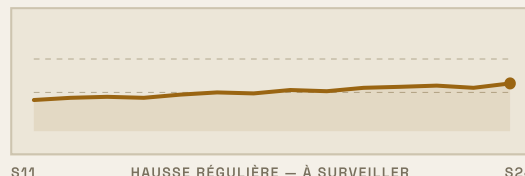
Contractuel 4.7 / 9 · Vigilance

Discussions sur les conditions de renouvellement, encore constructives.

Économique 3.9 / 9 · Vigilance

Pression sur les prix d'achat, sans rupture d'équilibre à ce stade.

ÉVOLUTION · 11 SEMAINES



→ RECOMMANDATION

La tension naît côté process et délais. Cadrez un point opérationnel court (30 min) cette semaine pour clarifier les engagements de livraison, avant que l'agacement ne déteigne sur le relationnel, encore sain.

ACTIONS & HISTORIQUE

- Planifier un point délais (30 min)
À FAIRE CETTE SEMAINE
- Vérifier les 2 dernières livraisons
À FAIRE
- Reconfirmer le calendrier du trimestre
À PLANIFIER

B Lecture de la semaine

La tension de Fournisseur B est **opérationnelle, pas humaine** : elle vient des process (5.4) et des tâches (4.9), tandis que le relationnel reste bon (3.1). C'est une bonne nouvelle — ce type de tension se règle par un cadrage concret. Le risque serait de laisser durer : un retard de livraison non adressé finit toujours par contaminer le registre relationnel. **Agir maintenant coûte un rendez-vous ; agir trop tard coûtera la relation.**



Distributeur C

CANAL DE VENTE · SUIVI DEPUIS 14 SEMAINES

6.7/9

ALERTE · ↑ +1.4

A Analyse des six signaux

Tâche 4.3 / 9 · Vigilance

Livraisons globalement tenues. Ce n'est pas la source du problème.

Processus 6.5 / 9 · Alerte

Échanges qui se grippent, décisions repoussées, délais qui s'allongent.

Relationnel 7.3 / 9 · Alerte

Le signal le plus haut — et celui qui a décroché en premier. Refroidissement net du ton.

Statut 6.8 / 9 · Alerte

Le partenaire se sent déconsidéré. Sentiment d'être devenu une variable d'ajustement.

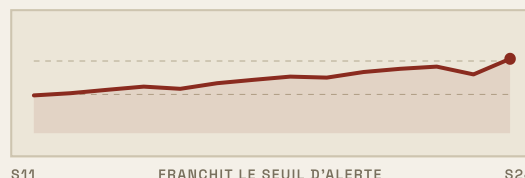
Contractuel 4.7 / 9 · Vigilance

Pas encore de crispation sur le cadre, mais la tension s'en rapproche.

Économique 2.7 / 9 · Stable

Sain. La valeur échangée n'est pas en cause — c'est la relation, pas le deal.

ÉVOLUTION · 14 SEMAINES



→ ACTION DE LA SEMAINE

Provoquez un échange informel sous 72 h, hors sujet commercial : un appel, pas un mail. Rouvrez le lien humain avant que la tension ne se fige dans le contrat. N'abordez pas les délais d'abord — rétablissez d'abord le registre relationnel.

PLAN D'ACTION

- Appeler (pas écrire) sous 72 h
PRIORITÉ · CETTE SEMAINE
- Proposer un déjeuner hors agenda commercial
SOUS 10 JOURS
- Relire le dernier échange contractuel
AVANT L'APPEL

B Lecture de la semaine

Distributeur C est la **priorité absolue** de la semaine. La trajectoire est caractéristique d'une rupture qui se prépare : le **relationnel a décroché le premier** (7.3), suivi du statut (6.8) puis du process (6.5) — pendant que l'économique reste parfaitement sain (2.7). Autrement dit, **le problème n'est pas l'argent, c'est le lien**. Ce profil est le plus réparable qui soit, à condition d'agir vite et sur le bon registre : un geste humain, pas une renégociation. Une fenêtre de 72 h avant que le contractuel ne se tende à son tour.



Partenaire D

ALLIANCE LONG TERME · SUIVI DEPUIS 26 SEMAINES

1.8/9

STABLE · → STABLE

A Analyse des six signaux

Tâche 1.4 / 9 · Stable

Exécution irréprochable de part et d'autre depuis le début du suivi.

Processus 1.8 / 9 · Stable

Rituels de collaboration bien rodés, décisions rapides.

Relationnel 1.2 / 9 · Stable

Excellent. Confiance installée, franchise dans les échanges.

Statut 2.0 / 9 · Stable

Reconnaissance réciproque, relation d'égal à égal.

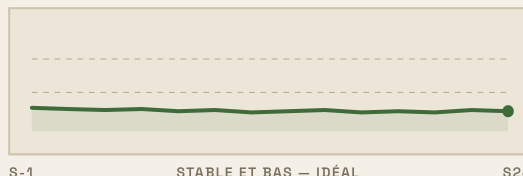
Contractuel 2.2 / 9 · Stable

Cadre clair et stable. Aucune zone de friction.

Économique 1.6 / 9 · Stable

Équilibre de valeur sain, perspective de croissance commune.

ÉVOLUTION · 26 SEMAINES



→ RECOMMANDATION

Alliance solide, suivi de routine. Profitez de cette stabilité pour aborder un sujet de fond (renouvellement, nouveau périmètre) pendant que le climat est favorable.

ACTIONS & HISTORIQUE

- Préparer la proposition de renouvellement
CE MOIS-CI
- Partager la feuille de route produit
À PLANIFIER

C Méthode & confidentialité

L'échelle de Glasl décrit la trajectoire d'une tension en neuf niveaux, de la simple crispation (1) à la rupture ouverte (9). ANCRE concentre sa lecture sur les niveaux 1 à 3, là où la relation est encore pleinement réparable. Chaque relation est évaluée sur six catégories de signaux — tâche, processus, relationnel, statut, contractuel, économique — à partir de vos sources connectées (CRM et boîte e-mail, en lecture seule) et de votre propre contexte.

Un score n'est pas un jugement, c'est un point d'attention : la décision reste la vôtre. Vos partenaires ne sont jamais contactés ni pistés. Vos données sont chiffrées au repos et en transit, et ne sont jamais utilisées pour entraîner d'IA.