

Opportunités ouvertes, non signées

Nord FICTIF : 180 k€ ARR potentiel, validation technique, probabilité 60 %. Est FICTIF : 120 k€, négociation, 50 %. Sud FICTIF : 100 k€, pilote, 30 %. Ouest FICTIF : 80 k€, découverte, 20 %. Centre FICTIF : 70 k€, découverte, 10 %. Alpes FICTIF : 50 k€, qualification, 16 %.

Total brut 600 k€, pondéré $108+60+30+16+7+8 = 229$ k€. Probabilités subjectives de la direction, aucune équivalence avec commandes. Cycle médian 110 jours sur six ventes, échantillon réduit.

Entretien simulé : responsable Atlas

Le responsable maintenance apprécie de retrouver procédures et historique ensemble. Il estime que l'outil est adopté par son équipe principale mais signale que le second site utilise encore des fichiers locaux.

Le renouvellement dépend de la réussite du déploiement multi-site et d'un arbitrage budgétaire en octobre. Aucune promesse de renouvellement. Ceci est une conversation fictive rédigée pour le scénario, pas un témoignage client.

Entretien simulé : direction Boréale

La centralisation des interventions justifie l'extension sur une seconde équipe. La direction demande un export ERP plus fiable et un suivi du délai de résolution.

Aucun gain de productivité chiffré n'est attesté. La qualité d'adoption et les alternatives doivent être examinées lors d'entretiens indépendants. Notes entièrement simulées.

Hypothèse de marché

La direction estime 8 000 sites adressables pour un ARPA cible 18 k€/an, soit 144 M€. Ce chiffre de sites n'a pas de source externe. Le revenu moyen visé pour cette population est inférieur à l'ARPA actuel de 60 k€ car elle inclut de petits sites.

Ne pas additionner le marché France et une estimation européenne sans vérifier le périmètre. Le marché peut être réel tout en offrant une distribution difficile et un coût d'intégration élevé.