

Une entreprise. Un pays. Trois décisions.

Le dossier NordFrame

Belgique > Espagne

SIGNAL

Le projet est-il prêt ?

TWIN

Ce marché mérite-t-il un test ?

PROOF

Le terrain confirme-t-il ?

La décision, en 30 secondes

Suivez le même projet de l'intuition à la preuve terrain.

01 SIGNAL

Préparation déclarée

62/100

7 réponses, sans document ni analyse métier.

02 TWIN

Modèle à adapter

ADAPT

Tester un canal installateur, pas la vente directe.

03 PROOF

Terrain favorable

GO*

Pilote borné avant tout déploiement large.

* GO conditionnel : les objectifs, coûts et responsabilités restent à contractualiser.

Ce que contient le dossier

4 pages Signal + 8 pages Twin + 7 pages Proof

SIGNAL = déclarations | **TWIN** = analyse documentée | **PROOF** = preuves terrain

COUNTRY SIGNAL

01

Le projet est-il prêt à partir ?

Êtes-vous prêt à tester ce pays ?

LA RÉPONSE EN UNE LIGNE

62 / 100 · EXPLORE

UN MÊME PROJET. TROIS DÉCISIONS SUCCESSIVES.

Exemple de livrable intégral · chiffres et entreprise fictifs · septembre 2026

Cas illustratif uniquement : il ne décrit pas une étude réalisée ni des contacts réellement établis.

VOTRE RÉSULTAT

Un projet presque prêt à être étudié.

Le score reflète uniquement sept réponses déclaratives. Il mesure la préparation du projet, jamais l'attractivité réelle de l'Espagne.

62/100	3	2
préparation déclarée	points plutôt maîtrisés	angles morts prioritaires

Problème client		90/100
Preuves existantes		75/100
Économie		70/100
Capacité		65/100
Canal		35/100
Choix pays		45/100
Décision		70/100

EXPLOR
E

Le projet mérite d'être préparé.
Documentez en priorité le canal envisagé et la capacité à livrer et supporter le marché avant Country Twin.

Source de ce
résultat

Vos sept réponses uniquement. Aucun document, marché ou métier n'a encore été vérifié.

Ce que vos réponses permettent vraiment de dire.

Chaque constat ci-dessous décrit votre niveau de préparation déclaré. Il ne constitue pas encore une conclusion sur votre produit ou votre marché.

- Problème client — plutôt maîtrisé
Vous déclarez que le problème traité est clair et mesurable.
- Premières preuves — disponibles
Vous indiquez disposer de références, d'essais ou de témoignages.
- Économie — suffisamment cadrée
Vous déclarez connaître votre prix, votre marge et votre budget de test.
- Canal commercial — à préciser
Votre hypothèse de route au marché n'est pas encore suffisamment définie.
- Capacité à servir le marché — à documenter
Production, livraison et support doivent être explicités avant l'étude.

La limite essentielle

Country Signal ne connaît encore ni votre métier en détail, ni vos preuves, ni la réalité du pays cible. Country Twin analysera ces éléments après remise du dossier complet.

Trois actions avant Country Twin.

Action	Responsable	Preuve attendue
Documenter l'économie complète	Finance / direction	Prix, marge, budget test et seuil d'arrêt
Décrire deux routes au marché possibles	Direction commerciale	Deux hypothèses de canal comparables
Formaliser la capacité d'exécution	Opérations	Production, livraison et support attendus

NEXT

Country Twin

Lorsque le dossier complet est remis, l'étude peut confronter vos déclarations aux preuves et produire une décision GO, ADAPT ou STOP.

Ce que Country Signal vous donne

**Un score lisible · les angles morts prioritaires ·
trois actions concrètes · la bonne prochaine
étape.**

L'Espagne, oui. Mais autrement.

La décision avant l'investissement

LA RÉPONSE EN UNE LIGNE

ADAPT

UN MÊME PROJET. TROIS DÉCISIONS SUCCESSIVES.

Exemple de livrable intégral · chiffres et entreprise fictifs · septembre 2026

Cas illustratif uniquement : il ne décrit pas une étude réalisée ni des contacts réellement établis.

L'Espagne mérite un test. Pas le modèle direct.

Dans ce scénario fictif, la demande paraît plausible, mais l'économie se dégrade en livraison unitaire. Un installateur régional offre une voie à vérifier.

ADAPT

Changer la route au marché.

Ne pas lancer la vente directe nationale. Tester un partenaire-installateur dans la Communauté valencienne.

78/100	54/100	72/100	83/100
fit marché	économie	canal	contraintes

Thèse de décision

Le produit peut trouver sa place. Le risque principal n'est pas l'intérêt du marché, mais le coût d'accès, d'installation et de service avec le modèle envisagé.

Conditions de passage

- Marge rendue $\geq 35\%$
Après transport, commission et installation.
- Pilote régional
Valencia, 10 unités maximum.
- Service local
Délai et responsabilités définis avant la première vente.

Une hypothèse de demande dans trois segments.

A	B	C
coworking premium	hôtellerie business	bureaux flexibles

Besoin acoustique		82/100
Budget disponible		68/100
Urgence d'achat		61/100
Différenciation		74/100

Segment	Besoin dominant	Attractivité	Accès
Coworking premium	Confidentialité sans travaux	Forte	Direct + installateur
Hôtellerie business	Espaces de réunion monétisables	Moyenne +	Prescripteur / contract
Bureaux flexibles	Rapidité et modularité	Forte	Intégrateur workspace

Ce que cela change

Le lancement doit viser des acheteurs professionnels à usage intensif, pas le marché généraliste du mobilier.

CONCURRENCE

Trois profils à vérifier sur le terrain.

Typologie fictive de concurrents à investiguer dans une étude réelle ; aucune offre précise n'est ici attestée.

Groupe	Position	Faiblesse exploitable
Marques premium internationales	Très forte image, prix élevé	Délais et faible souplesse locale
Fabricants espagnols	Bon accès et installation	Design et preuve acoustique variables
Importateurs low-cost	Prix agressif	Service, délai et durabilité

SPACE

Position défendable
Modularité + installation rapide + accompagnement local. Éviter la guerre des prix.

Positionnement recommandé

Une cabine professionnelle, installée rapidement, adaptée aux espaces qui doivent évoluer sans travaux lourds.

Trois voies testées. Une seule prioritaire.

Option	Contrôle	Vitesse	Économie	Décision
Vente directe Belgique	Fort	Faible	Fragile	STOP
Distributeur mobilier	Moyen	Moyenne	Correcte	SECOND
Installateur workspace	Bon	Forte	Robuste	TEST

Partenaire idéal

Portefeuille B2B, équipe d'installation, présence Valencia/Alicante, capacité de démonstration et reporting commercial mensuel.

- Valeur NordFrame
Produit, formation, outils de vente, support complexe.
- Valeur partenaire
Prospection locale, installation, premier niveau de service.
- Gouvernance
Pas d'exclusivité avant résultats du pilote.

Le lot transforme la rentabilité.

Scénario	Prix public	Coût rendu	Marge canal	Lecture
Unité expédiée	6 900 €	4 100 €	28 %	Trop fragile
Lot de 5	6 900 €	3 550 €	36 %	Testable
Lot de 10	6 900 €	3 280 €	40 %	Robuste

Hypothèse fictive explicite : 865 € par unité de provision locale pour installation et service, en plus du coût rendu. Marge canal = (prix public - coût rendu - provision locale) / prix public ; pourcentages arrondis.

Prix accepté		72/100
Marge canal		58/100
Logistique		51/100
Coût SAV		76/100

35 %

Seuil de marge rendue

En dessous, NordFrame absorbe trop de risque ou le partenaire perd l'incitation commerciale.

Quatre risques. Quatre parades.

Risque	Probabilité	Impact	Parade
Délai d'installation	Moyenne	Fort	SLA + stock tampon pilote
Partenaire peu actif	Moyenne	Fort	Jalons, pas d'exclusivité
Pression sur les prix	Forte	Moyen	Cibler usages premium
Support dispersé	Faible	Fort	Train-the-trainer + triage

**Risque de
décision**

Le plus mauvais choix serait de confondre intérêt commercial et modèle reproductible. Country Proof doit mesurer les deux.

Tester avant d'étendre.

ADAPT

Feu vert à une preuve bornée.
Mandat Country Proof sur 4 semaines, centré sur partenaires, prix et capacité d'installation.

Semaine	Objectif	Seuil
1	25 cibles qualifiées	Liste validée
2	Contacts et entretiens	≥ 5 réponses
3	Tests prix / marge	≥ 2 partenaires viables
4	Décision terrain	GO si 3 seuils atteints

Décision traçable

Dans une étude réelle : sources datées, hypothèses identifiées, scénarios recalculables et limites explicites. Ici, toutes les données sont fictives.

COUNTRY PROOF

03

Ce que le terrain devrait confirmer.

Un terrain simulé, une décision traçable

LA RÉPONSE EN UNE LIGNE

GO SOUS CONDITIONS

UN MÊME PROJET. TROIS DÉCISIONS SUCCESSIVES.

Exemple de livrable intégral · chiffres et entreprise fictifs · septembre 2026

Cas illustratif uniquement : il ne décrit pas une étude réalisée ni des contacts réellement établis.

Dans ce scénario, la voie de lancement se précise.

Tous les chiffres de cette démonstration sont fictifs : aucun contact ni entretien n'a été exécuté.

GO

Pilote fictif avec le partenaire B.

90 jours, 10 unités maximum, revue après 5 installations. Pas de structure locale ni d'exclusivité avant les seuils.

25	16	7	2
cibles simulées	contacts simulés	réponses simulées	profils crédibles

Signal du scénario

Le prix n'est pas le principal frein. Le délai et la fiabilité d'installation détermineraient l'acceptation du canal.

Quatre hypothèses mises à l'épreuve.

- Partenaire
Existe-t-il un acteur capable de vendre, installer et assurer le premier niveau de service ?
- Demande
Les segments prioritaires reconnaissent-ils le problème et la valeur ?
- Prix
Le prix permet-il une marge attractive pour les deux parties ?
- Exécution
Le modèle peut-il fonctionner sans structure locale immédiate ?

Règle

Une hypothèse n'est considérée comme confirmée que lorsqu'une preuve observable atteint le seuil fixé avant le contact terrain.

De la liste longue aux profils crédibles.

Simulation pédagogique : aucun de ces contacts n'a été réellement exécuté.



Les refus et absences de réponse restent dans le journal de preuve : ils éclairent le coût réel d'accès au marché.

Deux candidats crédibles. Un choix net.

Critère	Partenaire A	Partenaire B
Accès segments	Bon	Très bon
Installation	Sous-traitée	Équipe interne
Marge cible	32 %	36 %
Délai pilote	8 semaines	4 semaines
Reporting	Faible	Structuré
Score global	68/100	84/100

B

Partenaire recommandé
Meilleure maîtrise de l'installation, marge suffisante et capacité de reporting. Exclusivité exclue au stade pilote.

Ce que des conversations pourraient changer.

Simulation illustrative, non issue d'entretiens réels.

- À tester
Le besoin acoustique serait reconnu dans les espaces flexibles et les hôtels business.
- À tester
Le positionnement premium serait acceptable avec installation incluse.
- À vérifier
Le prix ne serait pas l'objection dominante.
- À découvrir
Délai d'installation et coordination chantier pourraient peser davantage.

Implication possible

Le discours commercial pourrait vendre une mise en service fiable, pas uniquement une cabine acoustique.

Phrase fictive, non attribuable à un contact

« Si vous garantisiez l'installation en moins de quinze jours, le niveau de prix est défendable. »

Un lancement borné, mesurable et réversible.

Indicateur	Seuil GO	Seuil STOP
Unités vendues	≥ 5 en 90 jours	< 2
Marge canal	$\geq 35 \%$	$< 30 \%$
Délai installation	≤ 15 jours	> 25 jours
Incident critique	0	≥ 2
Satisfaction partenaire	$\geq 8/10$	$< 6/10$

GO

Sous conditions mesurables

Signer le pilote avec le partenaire B. Revoir la décision après cinq installations et avant toute exclusivité ou implantation.

Ce que Country Proof livre

**Journal de contacts · preuves et objections ·
scorecard partenaires · résultats des tests ·
décision terrain · plan de pilote.**