

DÉCISION D'INVESTISSEMENT

Salle des Récits: conditions de rendement des investissements

TCO, seuils, sensibilité, risques et méthode de vérification avant l'achat.

SALLE DES RÉCITS

La décision précède la proposition : approuver, redimensionner ou ne pas investir.

POSITIONNEMENT EXÉCUTIF

L'investissement n'est viable que s'il passe quatre tests.

Il n'y a pas de ROI standard. L'analyse de rentabilisation compare le projet au fonctionnement habituel sans Salle des Récits et conclut par une décision explicite: approuver, approuver avec conditions, redimensionner ou ne pas procéder.

CONTRÔLE	PREUVES REQUISES	MOTIF DE REJET
Économie	TCO, ROI, délai de récupération et VAN	seuil inférieur à la politique financière
Commerce	marge différentielle et coûts évités	avantage sur la base des ventes existantes
Capacité	volume de rentabilité compatible avec les créneaux disponibles	demande ou utilisation insoutenables
Attribution	baseline, source, responsable et comparaison	absence de données vérifiables sur les décisions

CRITÈRE DE DÉCISION

Si le seuil n'est pas plausible, la configuration est réduite ou le projet n'est pas recommandé. La compréhension, l'attention et la sensibilisation demeurent des indicateurs utiles, mais ils ne compensent pas une analyse de rentabilisation négative.

TCO ET BÉNÉFICES

Le modèle inclut tous les coûts et uniquement la valeur incrémentale.

TCO comprend le projet, les travaux de construction, le contenu, la mise en service, les opérations, l'activation, le soutien, l'acquisition d'une nouvelle demande et toute valeur résiduelle.

COMPOSANT	MÉCANISME	RÈGLE
Travaux de systèmes, d'installation et de construction	TCO initial	inclusions et exclusions dans la proposition
Contenu, opérations et soutien	TCO récurrent	horizon d'analyse entier
Flux existants	avantage différentiel	la marge avec la Salle des Récits moins la marge sans elle
Nouvelle demande	prestation nette	marge servie moins CAC, dans la limite de la capacité
Commandes B2B	avantage différentiel	Différence de bout en bout multipliée par la marge nette
Coûts évités	avantage vérifiable	Seuls les sorties de trésorerie qui peuvent véritablement être éliminées

FORMULE D'APPROBATION

ROI = (bénéfices économiques supplémentaires + économies vérifiables - TCO) / TCO. La VAN applique le taux d'actualisation du client et peut rendre non approuvable un ROI nominalement positif.

CAS ILLUSTRATIF

Le seuil exige 9,72 EUR de marge différentielle par visiteur.

SCÉNARIO ILLUSTRATIF | PAS UN BENCHMARK | PAS UNE PRÉVISION. TCO de 35 000 EUR sur trois ans ; 1 200 visiteurs existants exposés chaque année ; marge de référence de 20 EUR ; aucune nouvelle demande ni économie attribuée.

SCÉNARIO	MARGE AVEC LA SALLE	HAUSSE	BÉNÉFICES SUR 3 ANS	ROI	DÉLAI DE RÉCUPÉRATION
Prudent	20 EUR	0 EUR	0 EUR	-100,0%	N/D
Central	31 EUR	EUR 11	39 600 EUR	+13,1%	2,55 ans
Favorable	33 EUR	EUR 13	46 800 EUR	+33,7%	2.06 ans

VAN à 8 % : Prudent -33 700 EUR ; Central +300 EUR ; Favorable +6 500 EUR.

LECTURE POUR LA DIRECTION

Le scénario Central dépasse tout juste le seuil : il exige l'utilisation complète de la capacité prévue et 11 EUR de marge supplémentaire par visiteur. Une utilisation ou une hausse de marge plus faible rend la VAN négative ; le projet ne doit donc être approuvé qu'avec un plan d'exploitation crédible.

CAS ILLUSTRATIF

Le seuil exige 2,6 commandes supplémentaires sur trois ans.

SCÉNARIO ILLUSTRATIF | PAS UN BENCHMARK | PAS UNE PRÉVISION. TCO de 52 000 EUR ; 180 visites qualifiées exposées ; conversion de bout en bout de référence de 20 % ; 20 000 EUR de marge de contribution nette par commande.

SCÉNARIO	CONVERSION	COMMANDES INCRÉMENTAIRES	AVANTAGES	ROI	DÉLAI DE RÉCUPÉRATION
Prudent	20,0%	0,0	0 EUR	-100,0%	N/D
Central	21,5%	2,7	54 000 EUR	+3,8%	2,86 ans
Favorable	22,5%	4,5	90 000 EUR	+73,1%	1,54 ans

VAN à 8 % : Prudent -50 300 EUR ; Central -3 900 EUR ; Favorable +27 000 EUR.

LECTURE POUR LA DIRECTION

Le seuil de rentabilité exige un taux de conversion de 21,44 %, soit 1,44 point de pourcentage au-dessus de la référence. Le scénario Central présente un ROI nominal positif mais une VAN négative ; son approbation exige une hausse plus forte, des économies documentées ou un TCO inférieur.

PLAN DE MESURE

La référence et le dispositif de comparaison sont définis avant la mise en service.

L'utilisation et la compréhension décrivent le fonctionnement ; les codes, réservations, données POS ou CRM relient les actions ; seule une comparaison appropriée étaye une affirmation d'impact incrémental. Chaque indicateur conserve sa source, son responsable et ses limites.

PREUVE	AFFIRMATION AUTORISÉE	SOURCE	LIMITES
Activités opérationnelles	la Salle des Récits a été utilisée et la session a été menée à son terme	système / hôte	ne démontre pas de valeur économique
Compréhension	les messages ont été compris et attribués	questionnaire court	ne démontre pas les ventes
Lié	la visite précède un achat, une réunion ou une commande	réservation / POS / CRM	ne démontre pas la causalité
Incrémental	le résultat diffère du parcours visiteur habituel	niveau de référence historique ou groupe comparable	exige des volumes stables et des définitions

GOUVERNANCE DES DONNÉES

Avant la mise en service, le scénario de référence, les définitions, les sources, les consentements, les responsabilités et la méthode de comparaison sont approuvés. À 90 jours, les prévisions sont actualisées ; le ROI n'est pas déclaré comme démontré par défaut.

CONDITIONS DE MISE EN OEUVRE

Le risque principal n'est pas technologique: une utilisation insuffisante de l'actif.

La décision doit assigner les propriétaires, les contrôles et les dates d'examen. Les hypothèses favorables ne sont pas combinées sans preuve; chaque sensibilité change un facteur important à la fois.

RISQUE	CONTRÔLE	DÉCISION
Demande ou capacité insuffisante	Slots, occupation, part exposée	réduire TCO ou programme
Faible adoption opérationnelle	hôte, heures, réinitialisation, achèvement	corriger le parcours et l'organisation des équipes
Contenu non tenu à jour	propriétaire, budget et calendrier d'édition	approuver le plan de cycle de vie
Données non attribuables	ID, consentement, CRM/POS et référence	Limiter les allégations
Cycle B2B au-delà de l'horizon d'analyse	étapes CRM et délai de conversion	Étendre la mesure, et non l'attribution

DONNÉES EXTERNES

Les recherches sur la XR étayent des mécanismes tels que la visualisation mentale et la personnalisation, notamment pour les produits complexes et tactiles. Elles ne fournissent aucun pourcentage transposable à la Salle des Récits : le rendement dépend des données du client et de la méthode de comparaison.

FAISABILITÉ TECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE

Apportez TCO, marges et capacité: nous fournissons une décision, pas une promesse.

En 30 minutes, nous établissons un seuil initial. Avant la proposition, nous livrons des scénarios conservateurs, centraux et favorables, des conditions d'approbation, des sensibilités et un plan de mesure. Le résultat peut être positif, conditionnel ou négatif.



Demander une étude de faisabilité de 30 minutes

theusualnext.com/r/fr/roi

info@theusualnext.com

Sources et références

[AMEC Cadre d'évaluation intégrée](#)

[AMEC, Principes de Barcelone V4.0, 2025](#)

[HM Treasury, Magenta Book, 2026](#)

[HM Treasury, Green Book, 2026](#)

[Journal of Marketing, Extended Reality in B2B Sales, 2026](#)

[Igloo Vision, Mesurez le ROI de votre espace immersif partagé](#)

Les sources supportent les méthodes et les mécanismes; elles ne documentent pas les performances de Salle des Récits. Toutes les valeurs numériques sont des scénarios illustratifs, pas des repères, des prévisions ou des résultats observés.

Document d'information - prix hors TVA - édition 29 août 2026