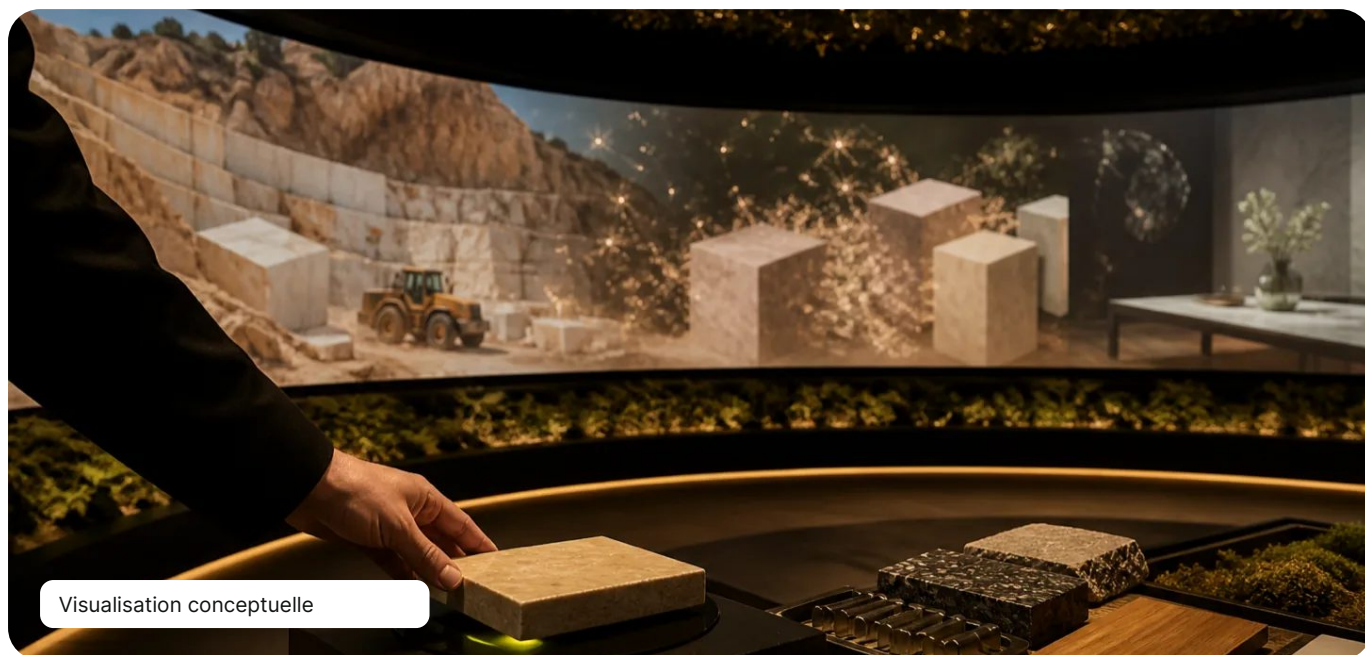




EXPÉRIENCE DE MARQUE PHYSIQUE ET INTERACTIVE

Salle des Récits pour les matériaux et les showrooms

De l'échantillon à la sélection. Du processus à la confiance.

Transformez votre marque : de quelque chose que l'on connaît à quelque chose que l'on a vécu.

Configurations à partir de 20 000 EUR HT | Réalisation clé en main en 3-6 mois.

MÉCANISME

Le produit est visible. Sa valeur distinctive doit devenir claire.

Un échantillon seul ne révèle pas l'origine, le traitement, les tolérances, le contrôle de la qualité, l'installation ou l'application finale. La Salle des Récits rend ces différences visibles avant que la conversation ne soit réduite au prix.



Visualisation conceptuelle

- Le visiteur sélectionne une application ou un problème.
- Le visiteur manipule un échantillon, un composant ou un objet authentique.
- La salle révèle l'origine, le processus et la performance.
- Le matériel apparaît dans son contexte final.
- La visite conduit à une demande d'échantillon, un cahier des charges, un rendez-vous ou un devis.

UNE MÊME RÉGIE, PLUSIEURS PUBLICS

Architectes, acheteurs, distributeurs et clients techniques peuvent choisir des points d'entrée différents et aboutir à une action adaptée à leur rôle. Les contenus restent actualisables par collection, marché et application.

EXIGENCES DE PRISE DE DÉCISION

La même infrastructure répond aux différents besoins de preuve de chaque rôle.

Le système de contrôle adapte la profondeur technique et l'action finale sans multiplier les installations ou le contenu. Chaque parcours visiteur est conçu autour des preuves nécessaires pour faire avancer la décision.

RÔLE	PREUVES REQUISES	PROCHAINE ACTION
Architecte / designer	la demande, l'exécution, la documentation	échantillon ou spécification
Acheteur/approvisionnement	qualité, capacité, risque, comparaison	réunion technique
Concessionnaire / réseau	la différenciation des arguments et des cas d'utilisation	formation ou matériel
Client technique	processus, tolérances et essais	démo ou devis

RÉSULTATS COMMERCIAUX

Échantillons, documentation, spécifications, rendez-vous, visites techniques, démonstrations et devis sont reliés à la session lorsque le CRM et le consentement permettent d'utiliser un identifiant commun.

DONNÉES ET RESPONSABILITÉS

Chaque indicateur doit avoir une source, un propriétaire et une décision connexe.

Activation attribue les occasions et la capacité ; Measurement enregistre l'utilisation et l'achèvement, relie les actions aux opportunités lorsque les systèmes et le consentement le permettent, et ne mesure l'impact incrémental que par rapport à une référence comparable.

INDICATEUR	SOURCE	PROPRIÉTAIRE	DÉCISION
sessions, rôle, achèvement	système / hôte	opérations	calendrier et parcours visiteur
Compréhension et attribution	questionnaire court	commercialisation	contenu et messages
échantillons, rendez-vous, devis	application web / CRM	ventes	suivi et pipeline
opportunités et commandes	CRM	opérations de vente	seuil économique
la marge et les coûts évités	comptabilité de gestion	financement	ROI, délai de récupération et VAN

LIMITATION DES PREUVES

Un lien CRM prouve qu'une visite a précédé une action; il ne prouve pas que la Salle des Récits l'a causé. La méthode de comparaison choisie est indiquée dans le rapport.

INVESTISSEMENT

Le seuil de rentabilité illustratif est de 2,6 commandes supplémentaires.

SCÉNARIO ILLUSTRATIF | PAS UN BENCHMARK | PAS UNE PRÉVISION. TCO de 52 000 EUR ; 180 visites qualifiées exposées sur trois ans ; 20 % de conversion de bout en bout sans Salle des Récits ; 20 000 EUR de marge de contribution nette par commande.

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

VAN avec un taux d'actualisation de 8 % : Prudent -50 300 EUR ; Central -3 900 EUR ; Favorable +27 000 EUR. Le scénario Central dépasse le seuil de ROI nominal, mais pas le critère financier actualisé.

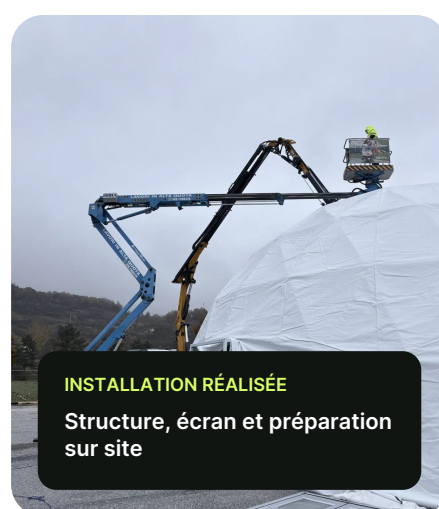
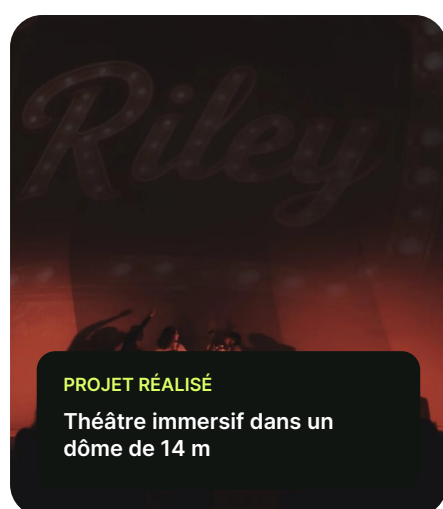
CONDITION DE SEUIL DE RENTABILITÉ

La conversion de bout en bout doit passer de 20,00 % à 21,44 % : une augmentation de 1,44 point de pourcentage. Si la capacité, les données ou la marge CRM ne supportent pas ce seuil, le projet doit être redimensionné ou rejeté.

CAPACITÉ DE RÉALISATION

L'intégration physique et multimédia a fait ses preuves sur le terrain.

Le cas du dôme documente l'intégration audiovisuelle et l'exploitation en direct ; il ne documente ni le ROI ni la performance de la Salle des Récits. Les références de marché présentent des modèles de showroom comparables, pas des résultats transposables.



Dans un dôme géodésique de 14 mètres, nous avons intégré l'espace, la projection à 360°, le son, la lumière, la régie technique et l'aménagement pour une expérience ouverte au public. Ce cas documente notre capacité d'intégration immersive et d'exploitation en direct ; il ne constitue pas une preuve du ROI de la Salle des Récits.

Références publiques indépendantes

Les centres de création BASF combinent bibliothèque de matériaux physiques et numériques, visualisation et ateliers. Le showroom de la tour Saint-Gobain combine terminaux interactifs, bibliothèque de matériaux et salle d'immersion. Cosentino City combine des paramètres, des échantillons, des outils numériques et des événements.

CONFIGURATION

Du système de base à 180 degrés à une expérience complète de la marque.

Chaque configuration comprend le lancement commercial et la mesure initiale des sessions, de l'achèvement et des CTA. Les OPEX, collections, langues, productions originales, machines de grande taille et intégrations font l'objet d'un chiffrage séparé.

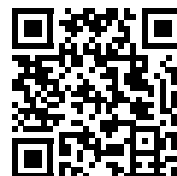
CORE 180°	20 000-24 000 EUR HT	Pour un système de 180 degrés, logiciel, premier parcours visiteur, installation et formation.
INTERACTIONS PHYSIQUES	26 000-32 000 EUR HT	Pour intégrer 2-3 objets ou interactions physiques dans le parcours visiteur.
SCÉNOGRAPHIQUE	32 000-45 000 EUR HT	Pour un environnement physique complet avec 3-5 interactions coordonnées.
SUR MESURE	À partir de 45 000 EUR HT	Pour les géométries spéciales, les zones multiples, les grandes machines ou les productions originales.

3 à 6 mois en moyenne, de la proposition approuvée à la livraison clé en main.

FAISABILITÉ TECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE

Nous déterminons si le pipeline peut soutenir l'investissement.

En utilisant le public, l'espace, les visites qualifiées, la conversion de bout en bout, la marge de contribution et les coûts évitables, nous produisons une configuration initiale, TCO, seuil de rentabilité et plan de données.



Demander une étude de faisabilité de 30 minutes

theusualnext.com/r/fr/mat

info@theusualnext.com

Sources et références

[BASF Creation Centers - matériaux, prototypes et ateliers](#)

[Salle d'exposition de la Tour Saint-Gobain - bibliothèque matérielle et salle d'immersion](#)

[Cosentino City Madrid - échantillons, outils numériques et événements](#)

[McKinsey, B2B Pulse 2026](#)

[Théâtre à dôme immersif - projet réalisé par the usual neXt](#)

Les références citées sont des exemples publics. Le business case de votre Salle des Récits est construit à partir des flux, des marges et des objectifs de votre entreprise.

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