

# Mandat complet

Les 10 phases

CA\$45,000

Phases comprises: 10 / 10 · 6 à 8 semaines

Portée fixe. Prix fixe. Aucun avenant.

## PHASES COMPRISES

|                                                                                                                        |                                                                                                         |                                                                                                                 |                                                                                                                            |                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>01</b><br><b>Renseignement de marché</b><br>Dimensionnement ascendant<br>TAM/SAM/SOM, profils concurrents, segments | <b>02</b><br><b>Proposition de valeur</b><br>Canevas par segment, différenciateurs, tâches à accomplir  | <b>03</b><br><b>Architecture de message</b><br>Maison de messages, guides par segment, langage approuvé         | <b>04</b><br><b>Présentation aux investisseurs</b><br>Bibliothèque de diapositives, configurations, audit des affirmations | <b>05</b><br><b>Processus de vente</b><br>Étapes du pipeline, qualification, démarches commerciales nommées |
| <b>06</b><br><b>Stratégie de prix</b><br>Architecture de paliers, disposition à payer, politique de rabais             | <b>07</b><br><b>Modèle d'affaires</b><br>Canevas à neuf blocs, économie unitaire, scénarios, hypothèses | <b>08</b><br><b>Exécution de la stratégie</b><br>Feuille de route 90 jours : responsables, indicateurs, risques | <b>09</b><br><b>Audit numérique</b><br>Audit du site, du référencement et de la lisibilité par l'IA                        | <b>10</b><br><b>Discipline de preuve</b><br>Registre des affirmations, revue juridique, arriéré de preuves  |

**CADRES APPLIQUÉS:** Les cinq forces de Porter · Entrée en marché en trois phases · Protocole d'entretien · Canevas de proposition de valeur · Tâches à accomplir (JTBD) · et 20 autres

## CE QUE VOUS RECEVEZ

- Tout ce qui est inclus dans l'Architecture de revenus
- Canevas de modèle d'affaires avec économie unitaire et VVC:CAC sur votre rétention réelle
- Feuille de route de 90 jours avec responsables nommés, points de décision et tableau de bord d'ICP
- Audit numérique et de repérabilité par l'IA, avec trousse de réécriture priorisée
- Registre des affirmations avec revue du risque juridique et arriéré de preuves ordonné
- Rapport, version Word et note de synthèse pour les dix phases, avec guide de navigation

## CHACQUE PHASE EST LIVRÉE AVEC

- Un rapport de marque — le livrable principal, entièrement référencé
- Une version Word modifiable pour votre équipe
- Une note de synthèse de trois pages pour ceux qui veulent la conclusion, pas le rapport
- Une présentation de dix diapositives avec notes d'allocation
- Graphiques et visuels bâtis à partir des données de la phase

## VOTRE PORTAIL CLIENT EN DIRECT

- Un portail privé et en direct pour votre mandat — rien à installer, et pas un dossier de fichiers envoyé à la fin
- Un onglet par phase, chacune présentée comme du renseignement navigable plutôt qu'un document à faire défiler
- Un tableau des actions : chaque recommandation de chaque phase sur un même tableau Kanban — À faire, En cours, Terminé — pour que rien ne reste enfoui page 40
- Un onglet Preuves et affirmations : ouvrez une affirmation et voyez la source derrière elle
- Un suivi de la valeur et du RCI, pour que la justification du mandat reste visible pendant son déroulement
- Notes de réunion et rétroaction au même endroit que les livrables qu'elles concernent
- Tous les livrables téléchargeables depuis le portail, qui demeure accessible après la fin du mandat

## POURQUOI LES PREUVES TIENNENT

- 1 412 artefacts de méthodologie catalogués derrière chaque livrable
- Une grille de qualité en 18 points qui bloque la publication en cas de citation défaillante
- Chaque affirmation tracée jusqu'à une source nommée et vérifiable
- Livraison en français et en anglais

1

### Portée convenue par écrit

Phases, livrables et dates fixés avant toute facturation.

2

### La recherche, puis la synthèse

Les sources d'abonnement et primaires d'abord ; les conclusions ensuite.

3

### Chaque affirmation contrôlée

Une grille automatisée en 18 points bloque la publication lorsqu'une citation ne résout pas ou qu'un décompte ne concorde pas.

4

### Livraison par le dirigeant nommé

La personne qui conçoit le travail le livre.

## CE POUR QUOI VOUS VOUDREZ QUELQU'UN D'AUTRE

- L'évaluation indépendante et la certification — cet examen revient à un évaluateur indépendant, ce qui donne son poids à votre dossier
- Les opérations de sécurité et les tests d'intrusion — nous vous orienterons vers une firme qui les réalise bien
- La décision d'autorisation elle-même, qui appartient au gouvernement ; nous nous engageons sur le dossier

Réserver un diagnostic → [sagentix.ca](https://sagentix.ca)

Prix dans la devise locale de l'acheteur. La pratique A et l'accès aux marchés réglementés font l'objet d'une portée et d'une soumission plutôt que d'un prix affiché.

Sagentix Advisors Inc.  
Ottawa, Canada · EN / FR

## 01 Renseignement de marché

Quelle est la taille du marché accessible, qui d'autre s'y trouve, et quels segments pouvez-vous réellement gagner?

- TAM / SAM / SOM construits de bas en haut à partir de données sectorielles codées par SCIAN, et non d'un pourcentage appliqué à un grand chiffre
- Paysage concurrentiel avec les acteurs nommés, leur positionnement et leurs points faibles
- Personnas d'acheteur par verticale, bâtis à partir du système d'achat plutôt que de données démographiques
- Analyse de la structure de l'industrie : quelles forces gouvernent réellement les décisions d'achat

Cadres appliqués: Les cinq forces de Porter · Entrée en marché en trois phases · Protocole d'entretien avec les parties prenantes

## 02 Proposition de valeur

Pourquoi cet acheteur devrait-il vous choisir plutôt que la solution qu'il a déjà?

- Pile de différenciateurs, chacun classé comme structurel, prouvé ou simplement affirmé
- Cartographie des tâches à accomplir (JTBD) selon la tâche réelle de l'acheteur, pas votre liste de fonctionnalités
- Un canevas de proposition de valeur par verticale — un seul canevas pour quatre verticales n'en sert aucune
- Analyse de la solution actuelle : ce qui se passe s'ils ne font rien

Cadres appliqués: Canevas de proposition de valeur · Tâches à accomplir (JTBD) · Cartographie des cas d'usage et des irritants · Personnas multiverticales

## 03 Architecture de message

Que dites-vous, à qui, dans quel ordre — et que ne pouvez-vous jamais affirmer?

- Maison du message : un toit de positionnement, des piliers en dessous, et la preuve sur laquelle chaque pilier repose
- Cahiers de message par verticale qui reprennent les piliers mot pour mot et n'échangent que les preuves
- Fiches de combat concurrentielles, y compris les objections que vous entendrez réellement
- Un registre terminologique des affirmations non étayables, à ne jamais formuler

Cadres appliqués: Maison du message · Principe de la pyramide · Vente par départage et tests du justificateur · Éléments de valeur

## 04 Présentation aux investisseurs

Pouvez-vous raconter l'histoire en quatorze diapositives à cinq auditoires différents?

- Présentation modulaire avec logique de permutation — une même colonne vertébrale, recoupée pour l'investisseur, l'acheteur, le partenaire, l'analyste et l'interne
- Chaque affirmation vérifiée par rapport à sa source avant d'atteindre une diapositive
- Notes du présentateur rédigées à la première personne, pour que la présentation soit livrable par quelqu'un d'autre que son auteur
- Un dossier de preuves : les données derrière chaque diapositive, prêtes quand on les demande

Cadres appliqués: Scénarimage de présentation · Construction du dossier de preuves · Système de conception

## 05 Processus de vente

Quelle est la démarche reproductible qui transforme l'intérêt en mandat signé?

- Étapes de pipeline avec critères d'entrée et de sortie explicites, pour qu'aucune occasion ne stagne
- Qualification MEDDPIC appliquée à vos occasions, non à un gabarit générique
- Cadences de prospection et déroulés d'appel pour chaque verticale
- Les règles de disqualification — quels prospects écarter, et à quel moment

Cadres appliqués: Conception de processus SPIN et MEDDIC · Gabarits de déroulé d'appel · Dossier d'assurance de la prospection · Cartographie du comité d'achat

## 06 Stratégie de prix

Que devriez-vous facturer, sur quelle base, et que ne doit-on jamais afficher publiquement?

- Conception des paliers à portée fixe, pour que le prix soit une spécification et non une position de départ
- Analyse de la disposition à payer selon l'instrument budgétaire réellement mobilisé par l'acheteur
- Comparaison du coût total de possession face aux solutions de rechange, y compris ne rien faire
- Décision publier-ou-soumissionner : quels montants relèvent du public et lesquels non

Cadres appliqués: Tarification fondée sur la valeur · Analyse de rentabilisation et modèle de RCI · Méthodes de recherche tarifaire · Reconstruction des prix concurrents · Croissance menée par le produit

## 07 Modèle d'affaires

Le modèle d'affaires tient-il lorsqu'on y fait passer de vrais chiffres?

- Canevas de modèle d'affaires dont chaque bloc est rattaché à une preuve plutôt qu'à une intention
- Économie unitaire : ce qu'un mandat coûte réellement à livrer et ce qu'il rapporte
- Architecture des canaux, y compris ce qu'un palier de partenaires coûte en marge
- Analyse VVC / CAC selon votre rétention réelle, non une moyenne sectorielle

Cadres appliqués: Canevas de modèle d'affaires · Modélisation de l'économie unitaire

## 08 Exécution de la stratégie

Que se passe-t-il lundi, et comment saurez-vous dans quatre-vingt-dix jours si cela a fonctionné?

- Feuille de route de quatre-vingt-dix jours avec responsables nommés et points de décision explicites
- Tableau de bord d'ICP : le petit nombre de mesures qui font réellement bouger le résultat
- Plan de ressources avec embauches déclenchées par le revenu, pour que l'effectif suive le revenu plutôt que l'espoir
- Registre des risques avec les mesures d'atténuation réellement abordables

Cadres appliqués: Modèles de gestion du changement et d'adoption · Conception de feuille de route et de points de décision · Architecture des ICP

## 09 Audit numérique

Quand un acheteur — ou un moteur d'IA — vous cherche, que trouve-t-il?

- Audit du site et audit technique selon ce que les moteurs de recherche et d'IA lisent réellement
- Évaluation de la repérabilité par l'IA : vos pages peuvent-elles être citées, et par quels moteurs
- Revue des données structurées et de la couverture bilingue
- Un ensemble de réécritures pour les pages qui vous coûtent le plus cher

Cadres appliqués: Audit de visibilité en recherche IA (AS1–AS13) · Analyse de repérabilité et du filtre d'extrait

## 10 Discipline de preuve

Lesquelles de vos affirmations résisteraient à une vérification?

- Registre des affirmations : chaque affirmation publique, sa source et son exposition juridique
- Expériences de validation pour les affirmations qui comptent et ne sont pas encore prouvées
- Gouvernance des preuves, pour que les affirmations se périment visiblement au lieu de vieillir en silence
- Arrière de preuves, ordonné selon ce que chaque preuve débloquerait commercialement

Cadres appliqués: Hiérarchisation des preuves · Audit des affirmations et discipline d'étayage