

Grille de qualification ICP

Trier les comptes à adresser en premier – une page, activable tout de suite.

Un ICP (Ideal Customer Profile) n'est pas une cible large : c'est le profil de compte où vous gagnez vite et bien. Notez chaque compte de 1 à 5 sur les 7 critères ci-dessous, additionnez, puis priorisez. L'objectif : concentrer l'effort commercial là où il paie.

7 CRITÈRES DE QUALIFICATION

☐	01	Adéquation au problème Votre offre résout un problème réel et prioritaire pour ce compte.	1	2	3	4	5
☐	02	Taille & maturité Effectif, stade et financement compatibles avec votre offre.	1	2	3	4	5
☐	03	Secteur & contexte Secteur adressé, contraintes réglementaires comprises.	1	2	3	4	5
☐	04	Budget & décision Capacité à financer et à décider dans un délai raisonnable.	1	2	3	4	5
☐	05	Urgence / déclencheur Un événement rend le sujet actif maintenant, pas un jour.	1	2	3	4	5
☐	06	Accès au décideur Vous pouvez atteindre le décideur économique, pas seulement un relais.	1	2	3	4	5
☐	07	Potentiel d'expansion Récurrence, comptes liés ou montée en charge possibles.	1	2	3	4	5

LECTURE DU SCORE (/35)

28 et + : compte prioritaire · 18 à 27 : à entretenir · moins de 18 : écarter pour l'instant

SIGNAUX D'ACHAT À SURVEILLER

- Levée de fonds récente ou nouveau financement.
- Recrutement commercial ou création d'une équipe de vente.
- Changement de dirigeant ou de stratégie go-to-market.
- Lancement produit ou entrée sur un nouveau marché.
- Appel d'offres ou recherche active d'un prestataire.