SOCIÉTÉ DE LA CRÉATION AU PREMIER EURO DE CA TOME 1 VENTES

Nicolas FAUX

Préface

Ce livre a été conçu pour vous accompagner dans l'aventure passionnante – et parfois périlleuse – qu'est la création d'entreprise. Il s'appuie sur mon propre parcours, notamment la fondation de ma société, PMESOFT.

Je m'appelle Nicolas FAUX et j'ai plus de 20 ans d'expérience dans la vente de solutions ERP destinées aux PME et PMI. Au fil de ces années, j'ai travaillé aussi bien pour un éditeur que pour son réseau d'intégrateurs, avec un focus constant sur le développement commercial, et plus particulièrement sur la conquête de nouveaux clients – ce que l'on appelle communément le *New Business*.

Dans le Tome 1 de mon livre j'ai partagé avec vous la création de l'entreprise et l'approche de la vente. Pour ce tome 2 il s'agit de gérer les ventes, nous allons aborder les ventes en mode gestion de projet et implémentation de solution. Les ventes de type négoce et les ventes de type production.

Nous verrons donc comment il est possible de réconcilier les ventes avec ce que j'appelle au sens large du terme les opérations. Souvent pour de mauvaises raisons les équipes ventes et opérations se mettent en opposition au lieu de travailler ensemble.

Partie 1. Gérer les ventes en mode Service

La gestion en mode service/projet

La prise de commande

Le traitement par les opérations

La gestion à l'affaire

La saisie des temps

La facturation

La gestion de la relation commerciale durant tout le projet

La gestion en mode service/projet

Souvent les entreprises qui sont dans ce mode de gestion

Dans la base article on va avoir plusieurs mode de gestion.

La prise de commande

Souvent la prise de commande vient initialement d'un devis que l'on a transformé en commande.

Comme vu précisément dans les ventes on va manipuler des articles et bien sûr des clients.

Souvent dans le cadre de cette transformation ce que l'on va vouloir dans l'outil de gestion c'est une facilité et des automatisme de création et de suivi.

Dans la base article on va avoir plusieurs mode de gestion.

-

Le statut SASU

Il est difficile de présenter en détail les avantages et inconvénients de chacun de ces statuts. Cependant, nous allons nous pencher sur le régime SASU que j'ai choisi pour mon entreprise et qui regroupe plusieurs avantages :

- Un statut souple permettant de faire des choix juridiques et administratifs plus ouverts.
- Une séparation des responsabilités qui permet de protéger vos biens personnels en cas de difficultés de l'entreprise.
- Une gestion de la TVA réelle avec possibilité de récupérer la TVA pour vos achats.
- La possibilité d'être salarié de votre entreprise pour bénéficier du système commun de la sécurité sociale et de la retraite.
- La possibilité de déclarer des loyers pour votre siège social lorsqu'il est

localisé à votre domicile.

- Des frais de société qui réduisent le résultat et donc l'impôt sur les sociétés.
- La possibilité de diviser votre salaire en rémunération classique et dividendes.
- La possibilité de prendre des associés en convertissant votre statut SASU en SAS.

Cependant, il est important de prendre en compte les inconvénients suivants :

- Le traitement comptable doit être de type société.
- L'intervention d'un expert-comptable est nécessaire, mais cela est aussi le cas pour d'autres statuts.
- La création d'un pacte d'associé est requise.
- Certains PV d'assemblée générale sont nécessaires.

Il est important de peser le pour et le contre avant de choisir le statut juridique le mieux adapté à votre entreprise.

Création

Pour créer une SASU, plusieurs opérations sont nécessaires, en fonction du statut de la société. Il faut déposer un dossier complet auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) qui comprend les éléments suivants :

- Les statuts datés et signés en un exemplaire
- Une copie du titre d'occupation des locaux
- Une copie de la demande d'insertion de l'avis de constitution de la SASU dans un journal d'annonces légales
- Un formulaire MO daté et signé
- L'attestation de dépôt des fonds
- Un exemplaire de la décision de nomination des dirigeants sociaux
- Pour chaque bénéficiaire effectif : le document relatif au bénéficiaire effectif et aux modalités de contrôle qu'il exerce sur l'entreprise
- Le règlement des frais de greffe

Avec la mise en place du guichet unique, les démarches administratives semblent plus simples et les aller-retours moins fréquents qu'auparavant.

Accompagnement à la création

Pour vous aider dans la création de votre SASU, vous pouvez faire appel à des sociétés spécialisées qui proposent des prestations à montant forfaitaire pour réaliser toutes les démarches à votre place. Certaines de ces sociétés sont dédiées exclusivement à cette activité. Il est également possible de se tourner vers les néo-banques qui proposent des services similaires, ou encore les cabinets d'expertise comptable en ligne.

Le Business Plan

Il existe plusieurs raisons qui peuvent obliger ou orienter l'entrepreneur à réaliser un business plan :

1. Obtenir un prêt bancaire Il est impossible d'obtenir un prêt pour démarrer l'activité de l'entreprise sans un Business Plan. Souvent, l'obtention d'un prêt est nécessaire pour acheter du matériel et obtenir un fonds de roulement. En comptabilité, le fonds de roulement représente la trésorerie permettant de payer les fournisseurs ou les salariés (décaissements) tout en attendant les paiements des clients (encaissements). Il est difficile d'obtenir un prêt important sans avoir un plan d'affaires solide. Les banques préfèrent financer les biens matériels, car en cas de difficultés de la société, la banque peut toujours faire des saisies sur ses biens matériels. Attendez-vous donc à devoir financer en fonds propres une partie importante de votre prêt.
2. Prévoir et imaginer les entrées et sorties d'argent de la société Le business plan permet de prévoir les flux de trésorerie mensuels et de suivre l'avancement de l'entreprise mois par mois. Bien que les grandes masses de dépenses et de revenus soient relativement fiables, il est peu probable que les postes budgétaires et leurs ventilations soient réalisés précisément. Il est donc important de rester flexible et de revoir régulièrement le business plan.

Il est rare de rencontrer un entrepreneur qui a réalisé un business plan précis à tous les niveaux, même moi je n'ai pas réussi à le faire précisément pour les postes identifiés et les activités. Prévoyez également que les sorties d'argent peuvent être importantes pendant plusieurs mois, alors que les entrées d'argent peuvent être peu ou pas présentes.

Les types de Business Plan

Type Free-lance ou société avec un seul collaborateur

Exemple d'un tableau simple

CA	Charges	Taux d'imposition	Impot	Resultat net
60 000,00 €	38 359,00 €			
Résultat avant Impôt	21 641,00 €	15%	3 246,15 €	18 394,85 €
Charge Fixes Annuels		Impot sur Dividende		1 898,35 €
Loyer	3 600,00 €			
Restaurants	500,00 €	Dividende		16 496,50 €
Abonnement Logiciels	1 037,00 €			
Achats Divers	1 350,00 €			
Marketing & Publicités	4 500,00 €			
Salaire	27 372,00 €			
Salaire net par mois	1 300,00 €			1 374,71 €
Salaire net par mois avec dividende				2 674,71 €
			Avec loyer	2 974,71 €

Ce type de business plan est très axé sur la rémunération, car il permet de la simuler. Dans ce cadre, le chiffre d'affaires (CA) de la société correspond généralement aux facturations mensuelles des prestations. On peut ainsi définir un CA annuel.

Ensuite, on va calculer le montant des charges qui correspondent aux dépenses de la société et au salaire brut que l'on se versera, ainsi que toutes les autres charges de la société.

Le business plan permet alors de simuler une rémunération finale, en déduisant les charges du CA annuel. Cela permet d'avoir une idée du montant de rémunération que l'on pourra se verser tout en assurant la viabilité financière de l'entreprise.

Type société

Pour une entreprise plus complexe ou pour obtenir un prêt auprès d'une banque, un business plan beaucoup plus détaillé et précis sera nécessaire. Il faudra saisir et analyser un grand nombre d'informations financières pour établir une projection fiable de l'activité future de l'entreprise.

1) Vos besoins de démarrage :

Listez toutes les dépenses ou investissements que vous devrez faire avant même de démarrer l'activité, en hors taxes (ou TTC si vous n'êtes pas soumis à la TVA)

	Montant	
Frais d'établissement	600,00	Ce sont les frais de création de l'entreprise (formalités)
Frais d'ouverture de compte		Compteurs d'eau, électricité, gaz...
Logiciels, formations	2 000,00	
Dépôt marque, brevet, modèle		Frais de dépôt ou d'enregistrement
Droits d'entrée		Par exemple pour intégrer un réseau de franchise
Achat fonds de commerce ou parts		Dans le cas d'une reprise
Droit au bail		
Caution ou dépôt de garantie		
Frais de dossier		Pour la signature de contrats de prêt
Frais de notaire ou d'avocat		Pour la signature des contrats et/ou commerciaux
Enseigne et éléments de communication		Cartes de visite, brochures, logo, site internet, éléments graphiques
Achat immobilier		Acquisition d'immeuble
Travaux et aménagements		Pour l'aménagement du local
Matériel	1 800,00	Matériel, outillage, machines, véhicules...
Matériel de bureau		Fournitures, ordinateur, imprimante
Stock de matières et produits		Matières premières, produits finis ou semi-finis
Trésorerie de départ	6 000,00	Somme d'argent gardée en prévision du démarrage de l'activité pour financer le cycle d'exploitation
TOTAL	10 400,00	

Durée d'amortissement des investissements : / **obligatoire** , durée de vie moyenne des acquisitions de départ, en années : par exemple 5 ans)

2) Le financement de vos besoins de démarrage :

Listez les sources d'argent qui vont vous permettre de financer les besoins de démarrage inscrits dans le tableau précédent.

	Montant	
Apport personnel ou familial	10 000,00	
Apports en nature (en valeur)		
Prêt n°1 (nom de la banque)		Le saisit avec sa durée en mois
Prêt n°2 (nom de la banque)		modifier l'intitulé ou supprimer si inutile!
Prêt n°3 (nom de la banque)		modifier l'intitulé ou supprimer si inutile!
Subvention n°1 (libellé)		modifier l'intitulé ou supprimer si inutile!
Subvention n°2 (libellé)		modifier l'intitulé ou supprimer si inutile!
Autre financement (libellé)		modifier l'intitulé ou supprimer si inutile!
TOTAL	10 000,00	!!! Le total doit être égal à celui du tableau précédent, veuillez modifier les chiffres !!!

3) Vos charges fixes :

Listez vos charges courantes récurrentes d'exploitation, en hors taxe (ou TTC si vous n'êtes pas soumis à la TVA)

	Montant année 1	Montant année 2	Montant année 3
Assurances			
Téléphone, internet	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Autres abonnements			
Carburant, transports	1 200,00	2 000,00	2 000,00
Frais de déplacement et hébergement	1 500,00	1 500,00	1 500,00
Eau, électricité, gaz			
Mutuelle			
Fournitures diverses			
Entretien matériel et vêtements			
Nettoyage des locaux			
Budget publicité et communication	1 500,00	1 500,00	1 500,00
Loyer et charges locatives	3 600,00	3 600,00	3 600,00
Expert comptable, avocats			
Frais bancaires et terminal carte bleue			
Taxes, CFE			
Autres charges (inscrivez libellé ci-dessous) :			
Libellé autre charge 1			
Libellé autre charge 2			
Libellé autre charge 3			
TOTAL	8 800,00	9 600,00	9 600,00

CFE = cotisation foncière des entreprises
supprimer si inutile!
supprimer si inutile!
supprimer si inutile!

4) Votre chiffre d'affaires de la première année :

Prévoyez ici le chiffre d'affaires de votre activité, en distinguant bien la partie vente de marchandises de la partie services (hors taxes). Le mois 1 concerne le premier mois d'activité (pas nécessairement)

Année 1 - Vente de marchandises	Nombre de jours travaillés	Chiffre d'affaires moyen	Chiffre d'affaires	Année 1 - Services	Nombre de jours	Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires
Mois 1			-	Mois 1	12	450,00	5 400,00
Mois 2			-	Mois 2	12	450,00	5 400,00
Mois 3			-	Mois 3	13	450,00	5 850,00
Mois 4			-	Mois 4	14	450,00	6 300,00
Mois 5			-	Mois 5	12	450,00	5 400,00
Mois 6			-	Mois 6	10	450,00	4 500,00
Mois 7			-	Mois 7	10	450,00	4 500,00
Mois 8			-	Mois 8	12	450,00	5 400,00
Mois 9			-	Mois 9	13	450,00	5 850,00
Mois 10			-	Mois 10	14	450,00	6 300,00
Mois 11			-	Mois 11	15	450,00	6 750,00
Mois 12			-	Mois 12	15	450,00	6 750,00
TOTAL			-	TOTAL			68 400,00

Pourcentage d'augmentation du chiffre d'affaire entre l'année 1 et l'année 2 :
 Pourcentage d'augmentation du chiffre d'affaire entre l'année 2 et l'année 3 :
 % d'augmentation du chiffre d'affaire entre l'année 1 et l'année 2 :
 % d'augmentation du chiffre d'affaire entre l'année 2 et l'année 3 :

5) Vos charges variables :

Les charges variables sont liées au niveau d'activité ou à la production. Il s'agit des achats de marchandises destinées à être revendues, des achats de matières destinées à être transformées, des commissions versées à des agents commerciaux...

Quel est, en % du prix de vente, le coût d'achat de vos marchandises ? (considérer uniquement le chiffre d'affaires vente de marchandises)
 Par exemple, si vous achetez des produits en moyenne 50% pour les revendre 100%, saisissez un pourcentage de 50%

6) Votre besoin en fonds de roulement :

Durée moyenne des crédits accordés aux clients en jours (temps moyen qu'un client mettra à vous payer)
 Durée moyenne des dettes fournisseurs en jours (temps moyen que vous mettez pour payer vos fournisseurs)

7) Salaires employés et rémunération chef d'entreprise

	Année 1	Année 2	Année 3
Salaires employés (net)			
Rémunération nette dirigeant(s)	22 000,00	22 000,00	22 000,00

(saisir des chiffres annuels)
(saisir des chiffres annuels)

Une fois ces éléments saisis, on disposera d'un business plan plus détaillé et précis. Celui-ci permettra de projeter les performances de l'entreprise sur plusieurs années, d'analyser les risques et les opportunités, de définir les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place pour y parvenir. Le business plan pourra également être utilisé comme un outil de pilotage de l'entreprise, en permettant de suivre l'évolution des prévisions et de les comparer aux réalisations effectives. En somme, un business plan complet et bien construit est un outil indispensable pour tout entrepreneur souhaitant

optimiser les chances de réussite de son projet.

Investissements et financements

Projet :	PROJETOT
Porteur de projet :	Nicolas PALIX
Investissements	
Investissements corporels	2 000,00
Investissements incorporels	2 000,00
Total des investissements	4 000,00
Financements	
Apport personnel	100 000,00
Autres financements	100 000,00
Total des financements	200 000,00

Salaires et charges sociales

Projet :	PROJETOT
Porteur de projet :	Nicolas PALIX
Salaires et charges sociales	
Salaires	100 000,00
Charges sociales	100 000,00
Total des salaires et charges sociales	200 000,00

Compte de résultats prévisionnel sur 3 ans

Projet :	PROJETOT		
Porteur de projet :	Nicolas PALIX		
	Année 1	Année 2	Année 3
Produits d'exploitation	68 400,00	68 400,00	68 400,00
Charges d'exploitation	48 400,00	48 400,00	48 400,00
Produit d'exploitation	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Charges financières	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Produit financier	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Produit net d'exploitation	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Produit net	20 000,00	20 000,00	20 000,00

Soldes intermédiaires de gestion

Projet :	PROJETOT		
Porteur de projet :	Nicolas PALIX		
	Année 1	Année 2	Année 3
Produit d'exploitation	68 400,00	68 400,00	68 400,00
Charges d'exploitation	48 400,00	48 400,00	48 400,00
Produit d'exploitation	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Charges financières	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Produit financier	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Produit net d'exploitation	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Produit net	20 000,00	20 000,00	20 000,00

De manière à être financé par le projet (à voir dans le plan de financement)

De manière à être financé par le projet (à voir dans le plan de financement)

De manière à être financé par le projet (à voir dans le plan de financement)

De manière à être financé par le projet (à voir dans le plan de financement)

Seuil de rentabilité économique

Projet :	PROJETOT		
Porteur de projet :	Nicolas PALIX		
	Année 1	Année 2	Année 3
Ventes + Production réelle	68 400,00	68 400,00	68 400,00
Coûts variables	100,00	100,00	100,00
Coûts fixes	38 400,00	47 800,00	47 800,00
Total des charges	38 500,00	47 900,00	47 900,00
Produit net d'exploitation	29 900,00	20 500,00	20 500,00
Produit net	29 900,00	20 500,00	20 500,00

Plan de financement à trois ans

Projet :	PROJETOT		
Porteur de projet :	Nicolas PALIX		
	Année 1	Année 2	Année 3
Investissements	4 000,00	-	-
Financements	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Produit net d'exploitation	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Produit net	116 000,00	120 000,00	120 000,00

Budget prévisionnel de trésorerie

Projet :	PROJETOT		
Porteur de projet :	Nicolas PALIX		
	Année 1	Année 2	Année 3
Produit d'exploitation	68 400,00	68 400,00	68 400,00
Charges d'exploitation	48 400,00	48 400,00	48 400,00
Produit d'exploitation	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Charges financières	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Produit financier	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Produit net d'exploitation	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Produit net	20 000,00	20 000,00	20 000,00

Besoin en fonds de roulement

Projet :	PROJETOT		
Porteur de projet :	Nicolas PALIX		
	Année 1	Année 2	Année 3
Produit net d'exploitation	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Produit net	20 000,00	20 000,00	20 000,00

Première année

Projet :	PROJETOT				
Porteur de projet :	Nicolas PALIX				
	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5
Produit d'exploitation	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Charges d'exploitation	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Produit d'exploitation	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Charges financières	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Produit financier	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00
Produit net d'exploitation	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Produit net	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00

Budget prévisionnel de trésorerie (suite)

Projet : *PMESOFT*
 Porteur de projet : *Nicolas FAUX*

Hors TVA

Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12	TOTAL
							10 000,00
							-
							-
							-
4 500,00	4 500,00	5 400,00	5 850,00	6 300,00	6 750,00	6 750,00	68 400,00
4 500,00	4 500,00	5 400,00	5 850,00	6 300,00	6 750,00	6 750,00	68 400,00
							2 600,00
							1 800,00
							4 400,00
							-
							-
							-
733,33	733,33	733,33	733,33	733,33	733,33	733,33	8 800,00
							-
							-
							-
1 833,33	1 833,33	1 833,33	1 833,33	1 833,33	1 833,33	1 833,33	22 000,00
605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	7 260,00
2 438,33	2 438,33	2 438,33	2 438,33	2 438,33	2 438,33	2 438,33	29 260,00
							-
3 171,67	3 171,67	3 171,67	3 171,67	3 171,67	3 171,67	3 171,67	42 460,00
4 500,00	4 500,00	5 400,00	5 850,00	6 300,00	6 750,00	6 750,00	78 400,00
18 091,67	19 420,00	20 748,33	22 976,67	25 655,00	28 783,33	32 361,67	
1 328,33	1 328,33	2 228,33	2 678,33	3 128,33	3 578,33	3 578,33	
19 420,00	20 748,33	22 976,67	25 655,00	28 783,33	32 361,67	35 940,00	

Pour la création d'une société complexe, il est en effet important d'établir un business plan détaillé. Celui-ci devra comprendre des informations financières plus précises telles que les projections de chiffre d'affaires et de rentabilité, les coûts de production, les frais généraux, les investissements nécessaires, etc.

Il sera également important d'analyser les données du marché, de la concurrence et de la réglementation. Le business plan devra être solide et convaincant pour obtenir un prêt auprès d'une banque ou attirer des investisseurs.

Ainsi, pour une société plus complexe, il est essentiel de partir sur un business plan détaillé et exhaustif, qui prend en compte tous les aspects financiers, commerciaux et réglementaires de l'entreprise.

Démarches pour la Création avec Shine

Avec la création d'entreprise Shine, le processus est très simple et rapide :

1. Vous devez simplement fournir quelques documents classiques, tels que des pièces d'identité.
2. Effectuer un virement sur le compte du notaire désigné et signer quelques documents électroniques.
3. Vous recevrez ensuite votre KBIS et tous les documents nécessaires pour gérer votre société.

La mise en œuvre de la société et la création de l'entreprise ne prendront que trois semaines au maximum et coûteront seulement quelques centaines d'euros.

Votre Compte bancaire Pro

En ce qui concerne Shine, vous recevrez une carte de paiement qui vous permettra de régler vos dépenses professionnelles en toute simplicité. De plus, vous aurez accès à une application mobile conviviale qui vous permettra de gérer facilement votre compte et de suivre vos transactions en temps réel. En somme, Shine vous offre une solution complète pour la création de votre entreprise, qui comprend également des outils pratiques pour sa gestion au quotidien.

En attente
MILEN BURGER Aujourd'hui à 14:00	Carte	- 21,00 €
Hier
FEU VERT Hier à 12:30	Carte	- 419,00 €
Mar. 21 févr.
UN DES SENS Mardi dernier à 13:39	Carte	- 52,00 €
Lun. 20 févr.
À FRANFINANCE Lundi dernier à 00:00	Prélèvement	- 414,80 €
Sam. 18 févr.
Esso Samedi dernier à 17:46	Carte	- 79,04 €
Jeu. 16 févr.
RATP 16/02/2023	Carte	- 5,00 €

La possibilité de faire des paiements et virements en ligne et en temps réel grâce à l'application mobile Shine est également un avantage notable de cette solution.

Paiements

Effectuer un virement	>
Autoriser un mandat	>
Ajouter un bénéficiaire	>
Prélèvements SEPA (2)		>
Bénéficiaires (5)		>

Lors de la création de votre entreprise avec Shine, vous aurez la possibilité

d'utiliser l'outil de facturation dès le début pour émettre vos premières factures. Cette fonctionnalité pratique vous permettra de démarrer rapidement votre activité et de gérer efficacement vos transactions commerciales.

Facturation

Factures

Devis

Clients

Avantages certains

Un des grands avantages de Shine a été pour moi la possibilité d'obtenir un prêt après seulement 11 mois grâce aux mouvements financiers sur mon compte. En effet, au bout de 9 mois, Shine m'a informé que j'étais éligible à un prêt bancaire, que j'ai rapidement demandé et obtenu en quelques jours sans même avoir à fournir de bilan, ce qui aurait été impossible étant donné que ma société n'avait pas encore un an d'existence. Cela témoigne de la confiance que les partenaires bancaires ont envers Shine et de sa capacité à accompagner ses clients dans leurs besoins de financement. En somme, je suis très satisfait de cette solution.

La Comptabilité Indy

Au début, j'avais voulu travailler avec un grand cabinet comptable, pensant que son réseau pourrait m'apporter de nouveaux clients. Le budget était de plus de 2000€ par an. J'avais pris rendez-vous avec le responsable de cette agence, mais lorsqu'il était temps de signer le contrat, il était parti sans transmettre le rendez-vous de signature.

J'ai donc dû tout recommencer avec un nouvel interlocuteur, qui m'a demandé encore plus de documents. J'ai finalement décidé d'arrêter les échanges et de me tourner vers des solutions plus simples et plus pratiques d'expertise comptable à distance. Ayant déjà choisi Shine pour la gestion de ma société, j'ai cherché des solutions interfacées directement avec ma banque.

C'est ainsi que j'ai découvert Indy. Après différentes recherches et un appel pour qualification, j'ai choisi de travailler avec eux.

Les Transactions récupérés de la banque

Avec Indy, les écritures de la banque sont automatiquement récupérées et catégorisées. Les catégories comptables sont également reconnues automatiquement, tout comme le taux de TVA.

De plus, il est possible de lier automatiquement le justificatif à la transaction.

Il est possible de réaliser cette opération directement depuis un smartphone, en scannant automatiquement la TVA de la société ainsi que la date, puis en rapprochant ces informations avec l'écriture comptable. La capture d'écran ci-dessus a été effectuée sur un PC, mais Indy offre également cette fonctionnalité sur mobile.

Le Pilotage

Sur un seul et même écran, vous pouvez accéder aux chiffres clés de la gestion de votre entreprise, tels que :

- Le chiffre d'affaires mensuel
- Les charges d'exploitation mensuelles
- La courbe d'évolution du chiffre d'affaires et des charges au fil du temps

Ci-dessous, vous pouvez voir un exemple de courbe d'évolution pour une entreprise en phase de création.

La courbe d'évolution de la gestion d'une entreprise est un indicateur important pour comprendre les enjeux financiers de son démarrage. Elle montre clairement les besoins de financement nécessaires avant l'entrée de chiffre d'affaires, qui peuvent se faire attendre pendant un certain temps. Il est possible de constater des décalages de facturation dus à des congés, et il ne faut pas hésiter à prendre du temps pour se reposer, même dès la première année d'existence de l'entreprise.

Par ailleurs, la courbe d'évolution permet également de visualiser l'optimisation des charges en fin d'année afin de minimiser les impôts à payer pour le premier exercice. C'est un outil précieux pour prendre des décisions éclairées sur la gestion financière de l'entreprise. En un seul coup d'œil, on peut accéder aux chiffres clés de la gestion, tels que le chiffre d'affaires mensuel, les charges d'exploitation par mois et la courbe d'évolution.

La Trésorerie

Pour la gestion de la trésorerie, Indy offre une vision claire de la situation financière de l'entreprise. Vous pouvez facilement suivre vos encaissements et décaissements en temps réel, visualiser les soldes de vos différents comptes bancaires et prévoir les échéances à venir. Avec cette vue d'ensemble, vous êtes en mesure d'anticiper les périodes de tensions de trésorerie et de prendre les mesures nécessaires pour y faire face.

Indy offre également une vision claire de la situation financière de l'entreprise. On peut facilement suivre l'évolution des fonds disponibles sur le compte de la société, ainsi que le chiffre d'affaires facturé à venir. En outre, on peut avoir une vue sur le compte courant d'associé, ce qui permet de voir ce que l'entreprise doit au dirigeant. Indy permet également de suivre la position de la TVA, par exemple si elle est excédentaire, afin de savoir si un remboursement de TVA est possible. Enfin, il est possible de visualiser l'impôt sur les sociétés à payer.

Suivi de la facturation

Le processus de facturation est un élément clé de la gestion financière de l'entreprise. En effet, il permet non seulement de générer du chiffre d'affaires, mais également de suivre les échéances de paiement et d'assurer un encaissement rapide. Une bonne gestion de la facturation permet ainsi de maintenir une trésorerie saine et de garantir la pérennité de l'entreprise.

Avec la solution Indy, le processus de facturation est simplifié et automatisé. Il est possible de créer des factures en quelques clics et de les envoyer directement au client par email. Les échéances de paiement sont clairement indiquées sur la facture, ce qui permet de suivre leur évolution et de relancer les clients en cas de retard de paiement.

En outre, grâce à l'intégration avec la solution de banque, les paiements reçus sont automatiquement rapprochés avec les factures correspondantes, ce qui facilite la gestion comptable de l'entreprise.

N° FACTURE DATE	CLIENT	TITRE	TOTAL HT	TOTAL TTC	
202303-4 06/03/2023	[Client]	Frais de déplacement Février 2023	[Montant]	[Montant]	
202303-3 06/03/2023	[Client]	Facture Prestations Février 2023	[Montant]	[Montant]	
202301-2 31/01/2023	[Client]	Frais de Déplacement Janvier 2023	[Montant]	[Montant]	6 jours de retard
202301-1 31/01/2023	[Client]	Facture de Prestations Janvier 2023	[Montant]	[Montant]	6 jours de retard

Stratégie

Créer sa propre entreprise consiste à proposer des solutions aux problèmes de ses clients. Pour réussir, il est important de proposer des solutions répondant à une problématique courante sur le marché et d'offrir des services ou produits qui se démarquent de la concurrence en termes de qualité, de prix ou de facilité d'utilisation.

Cependant, il peut être difficile de choisir le type de produits ou services à offrir sans avoir les compétences nécessaires pour répondre aux besoins du marché. C'est pourquoi il est recommandé de réaliser une étude de marché pour connaître les attentes des clients et les prix pratiqués sur le marché.

Il est également important d'avoir une expérience ou une expertise dans le domaine afin de vendre plus rapidement et efficacement. Mais il est possible de se former en commercialisation pour améliorer ses compétences et sa stratégie de prospection.

Enfin, pour rentabiliser son investissement et trouver des clients, il est nécessaire de facturer dès le premier client. Il peut être intéressant de bénéficier d'aides telles que Pôle emploi pour avoir une source de revenus en attendant de générer des profits avec son entreprise.

Plan B

Beaucoup de conseils, de coachs et de formateurs vous diront qu'avoir un plan B est inutile voire même dangereux, car cela pourrait vous empêcher de tout donner pour réussir. Cependant, je pense que cela peut être contre-productif et risqué. En effet, votre produit ou service n'a pas été testé sur le marché avant la création de votre entreprise, donc vous découvrirez votre cible et son potentiel en volume. Vous pourriez constater que celui-ci n'est pas à la hauteur de vos attentes, ce qui peut être préjudiciable. De plus, si vous bénéficiez des indemnités de chômage, vous disposez d'une période limitée pour en profiter. Vous allez également investir de l'argent personnel dans votre entreprise. Par conséquent, avoir un plan B est essentiel.

Par exemple, je pourrais prévoir, avant la fin de mes indemnités dans huit mois,

de basculer vers un emploi salarié pour éviter de me mettre en danger et de mettre en sommeil ma société. Ou bien, si mon activité de vente ne décolle pas, je pourrais proposer mes compétences reconnues en tant que sous-traitant.

Dans mon cas, avoir un plan B a sauvé la création de mon entreprise. J'ai proposé mes services en tant que Chef de Projet en sous-traitance, ce qui a permis de maintenir l'activité de ma société.

Partie 2. Le Commerce

C'est vous le commercial

Les étapes de la vente

Formation

C'est vous le commercial

Beaucoup d'entrepreneurs oublient que pour faire vivre leur entreprise, c'est eux qui vont devoir se vendre, ainsi que leurs produits ou services. Cependant, ce n'est pas quelque chose qui vient naturellement à tout le monde.

Même si vous avez 20 ans d'expérience en tant que commercial pour différentes sociétés, cela ne garantit pas que vous aurez toujours la même patience ou la même passion pour ce métier. Cependant, étant donné que vous êtes maintenant aux commandes de votre entreprise, il est impératif que vous mettiez tout en œuvre pour trouver des prospects et les convertir en clients.

C'est pourquoi nous allons aborder ensemble le métier de commercial. Bien sûr, selon votre niveau de connaissances, certaines choses peuvent sembler évidentes, mais cela ne fait jamais de mal de les répéter. Après tout, un commercial doit même savoir passer par la fenêtre pour réussir à vendre.

Il va donc falloir assurer la vente pour votre entreprise, en attendant qu'elle se développe suffisamment pour engager un commercial pour le faire à votre place. Pour cela, il y a certaines étapes incontournables à suivre pour vendre efficacement.

Premier contact

Il est important de multiplier les contacts pour faire prospérer votre entreprise. Bien que les canaux de communication se soient multipliés aujourd'hui, il n'a jamais été aussi difficile d'établir des relations. Il peut être tentant de croire aux recettes miracles ou d'être persuadé d'avoir le meilleur canal de communication. Toutefois, établir de nombreux contacts reste difficile, surtout pour une nouvelle entreprise qui n'a aucune notoriété.

Nous aborderons les outils en détail dans la partie consacrée aux outils.

Il existe plusieurs canaux de communication pour atteindre vos prospects, tels que :

- La prospection téléphonique
- L'emailing
- Le site internet
- Les réseaux sociaux
- Les réseaux d'entreprise

Il est important d'organiser votre communication sur plusieurs canaux, mais cela nécessite du temps, de l'énergie et des compétences.

L'une de mes erreurs a été de miser sur un seul canal, l'emailing. Cette année, ma stratégie est de travailler davantage sur l'acquisition de clients via les réseaux sociaux et les réseaux d'entreprise.

Il est essentiel de prévoir une stratégie multi-canal et de mener des actions avec une constance maximale. Voici mes statistiques de prospection par email sur une période de six mois.

Période			
du 01/06 au 31/12 2021			
Nombre de mails engagés			
	36911		
Nombre de mails ouverts			
	11786		
Pourcentage ouverture		% Suspect	Suspects
	32%	0,19	22
Pourcentage suspect sur mail Lu	0,17%	11786	
	1%		
	5,9		
Nombre de suspect	22		
Nombre de mail lu pour 1 suspect en moyenne	1	536	
Nombre de mail à envoyer pour 1 suspect	3151		

Il est crucial de mettre en place une stratégie efficace pour obtenir vos premiers clients. Cela nécessite une réflexion approfondie et une planification minutieuse.

Ensuite, il est important de mettre en place des moyens pour mesurer le nombre de prospects entrants nécessaires pour atteindre un certain chiffre d'affaires.

Qualification du prospect

Il existe deux écoles en matière de prospection : celles qui cherchent uniquement des prospects ayant un projet en cours, et celles qui cherchent à rencontrer un maximum de prospects pour essayer de susciter un projet chez ceux-ci.

Personnellement, je fais clairement partie de la première école, mais je ne critique pas la seconde. Cela dépend également de la compétence du commercial et de la capacité de la solution/produit/prestation proposé à toucher un maximum de personnes/sociétés.

Dans cette étape de qualification, vous allez échanger avec votre interlocuteur pour appréhender la connaissance de son projet, ses besoins, et le rôle de l'interlocuteur. Vous n'aurez pas toujours en prise directe le dirigeant, il va donc

falloir poser un maximum de questions et être à l'affût de la moindre information. C'est souvent durant cette découverte que vous allez un peu parler de vous. Cette découverte se fait souvent après la prospection, sous forme de rendez-vous physique, de visioconférence ou d'appel téléphonique.

Cas d'école

Je vais vous partager comment j'ai découvert et qualifié un prospect lors de la création de ma société.

Dans cette entreprise, mon interlocuteur était le directeur commercial qui était en charge de conquérir de nouveaux clients. Il vendait lui-même des solutions logicielles pour le retail. Il utilisait actuellement des outils Excel qui étaient obsolètes pour lui.

Dans mon e-mail d'introduction, il a montré de l'intérêt pour la solution CRM que je proposais. Nous avons ensuite eu une conversation téléphonique au cours de laquelle il m'a expliqué qu'il utilisait un fichier Excel qu'il avait créé lui-même, sa profession et comment il proposait ses offres. La solution qu'il envisageait était un développement spécifique pour un budget de 4 600 €.

Après cette conversation, je lui ai expliqué qui était PMESOFT, la solution que nous proposons et la stratégie que nous avons pour nous positionner dans un budget raisonnable.

Évaluation des besoins

Une fois la qualification du prospect effectuée, il est nécessaire de réaliser une analyse approfondie afin de comprendre parfaitement l'ensemble du projet. Il est également important de savoir que vous avez le droit de ne pas donner suite. En effet, votre solution ne peut pas convenir à tous les prospects et tous leurs projets. Ainsi, pour maximiser votre investissement commercial, il est essentiel de savoir faire des choix et de ne pas poursuivre les prospects qui présentent le moins de chances de signer. Pendant cette phase d'évaluation, vous devez poser des questions, écouter attentivement et poser encore des questions. Vous devez parler très peu de vous et de votre produit, et simplement accrocher l'attention de temps en temps pour garantir l'étape suivante de la présentation de la solution. Le ratio idéal pour cette étape est de 80% de temps de parole pour le prospect et 20% pour vous. L'évaluation des besoins est une étape cruciale qui doit être réalisée avant toute présentation de produit ou

démonstration.

Cas d'école

Je vais vous partager une expérience où j'ai rencontré un prospect qui avait un projet de CRM. Cependant, en discutant avec lui, j'ai compris que son besoin était de remonter les chiffres de ventes provenant de l'ERP de l'entreprise dans l'outil de CRM pour les commerciaux. Malheureusement, la solution que je distribue ne pouvait pas répondre à ce besoin sans des développements spécifiques qui ne faisaient pas partie de mes compétences.

J'ai donc expliqué clairement à mon prospect que je ne pouvais pas prendre en charge son projet, mais que je pouvais lui donner les coordonnées d'un autre confrère qui avait des solutions pouvant répondre à ses besoins. En faisant cela, j'ai gagné la confiance de ce prospect en étant honnête et transparent. Ce dernier m'a d'ailleurs donné une affaire sur laquelle lui-même ne pouvait pas se positionner, ce qui montre que le fait de dire non à un prospect peut aussi être bénéfique.

En conclusion, il est important de faire des "No GO" lorsque la solution que vous proposez ne peut pas répondre aux besoins d'un prospect. Cela permet de maximiser l'investissement commercial et d'éviter de perdre du temps sur des prospects où vous avez le moins de chance de signer. L'évaluation des besoins du prospect est donc primordiale avant toute présentation de produit ou démonstration.

Présentation de la solution

On peut parler de présentation produit ou de démonstration de la solution, peu importe le terme

utilisé, car cela dépend du secteur d'activité. En tout cas, il s'agit d'apporter une solution à la problématique de votre client. Pour y parvenir, vous devez vous appuyer sur la phase de découverte et l'évaluation des besoins pour orienter votre présentation en rapport avec les attentes de votre client.

Cette étape est primordiale. Sans une bonne présentation, la vente ne peut pas se faire. C'est le point de bascule des ventes complexes ou en mode projet. Soit vous continuez, soit l'aventure se termine là. Lors de cette phase de vente, un binôme peut être nécessaire, car la compétence du commercial n'est pas toujours suffisante pour faire une présentation complète et convaincante. De même, il peut être stratégique d'avoir une nouvelle personne dans la relation si c'est possible, afin que la vente ne repose pas sur une seule personne.

Cas d'école

Pendant cette phase de démonstration avec mon prospect, qui avait pour projet de s'équiper auprès d'une société proposant un développement spécifique, j'ai mis en avant toutes les fonctionnalités qu'une solution métier développée par un éditeur peut offrir. Par exemple, j'ai mis en avant la possibilité d'envoyer un e-mail avec la garantie que votre contact l'a ouvert, combien de fois et à quel moment, ce qui était impossible chez mon concurrent. J'ai également suscité de nouveaux besoins, comme la possibilité de réagir à une offre commerciale

couplée à la CRM avec une signature électronique intégrée.

C'est lors de cette présentation que j'ai vraiment pu répondre à la problématique de mon prospect et faire la différence avec les solutions proposées par mes concurrents. C'est à partir de cette étape que j'ai commencé à gagner du terrain.

Offre

L'élaboration de l'offre commerciale est une étape cruciale dans votre cycle de vente avec votre prospect. Il est essentiel de chiffrer le projet de manière précise. Dans l'idéal, vous devez avoir validé le budget de votre prospect pour ne pas proposer une offre inadaptée. Cependant, il est parfois difficile d'obtenir cette information. Dans ce cas, n'hésitez pas à annoncer une fourchette budgétaire pour situer votre solution et avoir une idée du ressenti de votre prospect avant de rédiger votre proposition commerciale.

Il est important de noter que l'accord sur une remise trop importante une fois l'offre rédigée peut inquiéter votre prospect. Il pourrait penser que vous ne lui apporterez pas le meilleur service une fois la vente conclue. C'est également à ce moment que vous pouvez décider de faire un No GO si votre solution dépasse le budget de votre prospect.

Cas d'école

Lors de la phase d'élaboration de l'offre commerciale, il est essentiel de tenir compte du budget annoncé par le prospect. Dans mon cas, mon prospect avait annoncé un budget de 4800 €, et j'ai pris soin de lui rappeler que nous allions nous rapprocher de cette somme pour éviter un écart trop important. Cependant, après avoir présenté notre solution, j'ai réalisé que notre proposition était nettement meilleure que celle de notre concurrent. J'ai donc positionné notre offre à 5600 €, sans me conformer aux tarifs de nos concurrents. En effet, il est important de mettre en avant votre proposition de valeur et de rassurer votre prospect quant à la qualité de votre solution. En proposant une offre adaptée et de qualité, vous pouvez gagner la confiance de votre prospect et conclure la vente.

Réponses aux objections ou explication de votre offre

La gestion des objections est une étape cruciale de votre processus de vente. En réalité, les objections peuvent survenir à tout moment au cours de votre interaction avec le prospect et pas seulement lors de la présentation de votre proposition commerciale. À ce stade crucial du projet, il est essentiel d'expliquer clairement la proposition de valeur de votre solution et de rassurer le prospect en montrant comment votre solution répond à ses besoins. Vous devez également répondre avec intelligence aux questions de votre client. Pour ce faire, vous devez écouter attentivement et comprendre la question cachée derrière l'objection. En effet, le prospect ne vous dira jamais directement ce qui le préoccupe vraiment. En répondant avec des arguments solides et en montrant comment votre solution peut résoudre les problèmes de votre prospect, vous pourrez surmonter les objections et avancer vers la conclusion de la vente.

Conclusion

La conclusion de la vente est une étape cruciale du processus commercial. Avant même de rencontrer le prospect pour la signature du contrat, il est souvent possible d'obtenir un accord de principe au téléphone pour confirmer que la vente sera conclue. Cela permet de s'assurer que le prospect est engagé et que la vente est quasiment acquise.

Cependant, la signature du contrat ne doit pas se faire sans la garantie d'un acompte. Cela permet non seulement d'améliorer votre trésorerie, mais aussi d'obtenir un engagement plus fort de la part du client. Dans ma pratique professionnelle, j'ai généralement demandé un acompte de 30% à la commande, mais récemment j'ai commencé à demander un acompte de 50% et je n'ai jamais rencontré de refus.

Lors de cette étape finale, il est important de rester professionnel et de ne pas se laisser emporter par l'excitation de la vente. Il est crucial de vérifier tous les détails de la commande, y compris les délais de livraison et les modalités de paiement, afin d'éviter les problèmes futurs. En résumé, la conclusion de la vente doit être traitée avec sérieux et professionnalisme pour garantir une relation commerciale réussie.

Formation

Être Commercial

Lorsque l'on crée son entreprise, il est crucial de signer rapidement des ventes pour lancer son activité. Cependant, tous ne possèdent pas les connaissances et les réflexes nécessaires, à moins d'avoir une longue expérience commerciale.

Ainsi, je vous recommande vivement de suivre une formation pour améliorer vos compétences en vente. Vous pouvez opter pour différentes méthodes telles que :

- La lecture de livres spécialisés ;
- Le visionnage de vidéos sur YouTube ;
- La participation à des formations de vente.

Il est cependant important de choisir un formateur expérimenté ayant une solide expérience dans le domaine de la vente. En effet, l'expérience ne s'acquiert pas seulement en école de commerce ou en pratiquant quelques années.

Personnellement, j'ai découvert il y a plusieurs années un expert en vente. J'ai lu son livre "Vendeur d'élite" et j'ai visionné l'ensemble de ses vidéos YouTube. Cette formation m'a été très utile pour améliorer mes compétences commerciales.

Il s'agit de :

Michael Aguilar

Partie 3. Les Outils CRM

CRM Qu'est ce que c'est?

CRM Excel

CRM Odoo

CRM Qu'est ce que c'est

Le CRM, ou Gestion de la Relation Client en français, est l'outil fondamental de toute entreprise. Il est considéré comme plus important que la comptabilité et la facturation. Son objectif est de créer une base de données contenant des fichiers prospects répertoriant les sociétés ciblées par vos produits. Pour chaque fiche société, vous enregistrez les contacts et interlocuteurs, appelés Personnas en marketing.

Grâce à cette base de données, vous gérez les échanges avec vos prospects via divers canaux, tels que les e-mails et les appels téléphoniques. Vous devez également enregistrer toutes les interactions et suivre les projets et opportunités pour maximiser l'efficacité et conclure des contrats.

En somme, le CRM est un outil essentiel pour gérer la relation client de votre entreprise, de la prospection à la conclusion des ventes.

CRM Excel

La gestion des projets

PMESOFT a créé un outil destiné à faciliter le démarrage de votre activité et à vous permettre un suivi précis de vos dossiers. Grâce à cet outil, vous pouvez gérer vos prospects dès l'écran d'accueil de l'application. Il vous suffit de saisir les informations relatives aux sociétés que vous avez ciblées et de répertorier vos contacts ou interlocuteurs pour chaque fiche société. Vous pouvez également suivre les échanges avec vos prospects, que ce soit par mail, par téléphone, ou autre, et tracer ces actions pour une meilleure efficacité. Enfin, l'outil vous permet de suivre les projets ou opportunités et de les gérer jusqu'à la signature.

Société	Adresse	Pays	Province	Type de Projet	Commentaire	Personne	Phone In	Adresse mail	Objet	Point d	Deviens Actions	Tâches à réaliser	Date	Tâ	Tit
NETFOOD	48 Boulevard de Gambair, Roubaix	France	Hauts de France	2	Nouveaux Magasin	Olivier REYER	052892043	o.reyer@netfood.fr	Appel Entrant		Réunion Remise de l'offre	Appel de suivi	05/02/2023	8	
CERELLE	1 Bd de Strasbourg, Bussy Saint-Georges	France	Ile de France	3	Réferencement	Pierre DURAND	062458836	p.durand@cerelle.com	Salon		Présentation des produits	Appel de suivi	05/03/2023	3	
GROUPE BARBANE	Rue Edouard Belin, Brét	France	Normandie	1	Nouveaux Magasin	Thomas VILLENEUVE	066919158	thomas.villeneuve@barbane.com	Appel Entrant		Appel de qualification		04/03/2023	2	
ASSILIN	14 Pl. Saint-Jean, Thouars	France	Pays de la Loire	1	Commande unique	Sylvain TESSON	062895622	sylvain.tesson@assilin.fr	Prospection		Appel de qualification	Appel de suivi	15/03/2023	5	
EDI ELEC	34 Rue des Entrepreneurs, Cronne	France	Ile de France	3	Commande unique	Pascal BERANGER	060920211	p.beranger@edielec.fr	Bouche à Oreille		Faire proposition commerciale	Appel de suivi	02/04/2023	5	
EDI HEURE DIX	124 Rue Lantierck, Paris	France	Ile de France	3	Vente par le Web	Cécile SCHREIBER	062248100	c.schreiber@edix.com	Prospection		Réunion Remise de l'offre	Appel de suivi	18/04/2023	7	
CETUP	2A Centre Alpi 2, 385 Rue Louis Barreys	France	Auvergne Rhone Alpes	3	Commande unique	Marc DUPOND	042248611	m.dupond@cetup.fr	Salon		Appel de qualification	Appel de suivi	05/05/2023	3	
FINE RAIES BOIS	202 Rue des Châteaux, Gilly sur Loire	France	Auvergne Rhone Alpes	1	Nouveaux Magasin	Thierry BOIS	062249530	t.bois@finebois.com	Site internet		Présentation des produits	Appel de suivi	20/05/2023	4	
TIBRELEC	986 Rue des Hauts de Sainghin, Sainghin	France	Hauts de France	2	Commande unique	Auray DESTREBEC	067820830	auray.destrebec@tibrelec.fr	Prospection		Réunion Remise de l'offre	Appel de suivi	18/04/2023	8	
LOG SYSTEM	233 Cours Lafayette, Lyon	France	Auvergne Rhone Alpes	3	Vente par le Web	Stève MERAIET	062386923	s.meraiet@logsystem.fr	Appel Entrant		Rendez vous négociation		10		

Société	Provinces	Type de Projet	Tâches à réaliser	Date Tâche
CETUP	Auvergne Rhone Alpes	Commande unique	Appel de qualification	05/02/2023
EDI ELEC	Normandie	Nouveaux Magasin	Appel de suivi	05/03/2023
EDI HEURE DIX	Hauts de France	Réferencement	Présentation des prod.	04/03/2023
GROUPE BARBANE	Ile de France	Vente par le Web	(vide)	15/03/2023
FINE RAIES BOIS	Pays de la Loire	Commande unique	Appel de qualification	02/04/2023
LOG SYSTEM	Auvergne Rhone Alpes	Commande unique	Appel de suivi	18/04/2023
NETFOOD	Hauts de France	Nouveaux Magasin	Appel de suivi	05/02/2023
TIBRELEC	Hauts de France	Commande unique	Appel de suivi	20/05/2023

Dans l'écran d'accueil de l'application, vous pouvez visualiser l'ensemble de vos prospects avec des informations telles que leur nombre, les actions à entreprendre, leur origine, leur région et leurs coordonnées.

De plus, grâce à la carte de France, vous pouvez rapidement voir les secteurs que vous couvrez dans le cadre de votre prospection.

Les filtres à gauche vous permettent de concentrer l'information en fonction de vos besoins. Par exemple, en filtrant sur la société CETUP, vous pouvez vous concentrer sur sa fiche et ses détails.

Vous pouvez également filtrer les prospects par région, ce qui vous permet de cibler plus précisément votre prospection.

Société | Adresse | Pays | Provinces | Type de Projet | Contact Principal | Téléphone | Portable | Adresse mail | Origine | Point | Dernière Action | Tâches à réaliser | Date | Date Fin | Note

CERIELEC	1 Bd de Strasbourg, Bussy Saint-Georg	France	Île de France	3	Réferencement	Pierre DURAND	0124858336	0670398963	p.durand@celec.fr	Sabon	Présentation des produits	Présentation des produits	05/03/2023	3	
CIDE ELEC	33 Rue des Entrepreneurs, Crosne	France	Île de France	3	Commande unique	Tom BERANGER	0125899120	0658920211	t.beranger@celec.fr	Bouche à Oreille	Faire proposition commerciale	Appel de suivi	02/04/2023	5	
DIX HEURE DIX	124 Rue Lemaire, Paris	France	Île de France	3	Vente par le Web	Carole SCREFFER	0252893560	0658920210	c.screffer@celec.com		Prospection	Réunion Remise de l'offre	Appel de suivi	18/04/2023	7

Société | Provinces | Type de Projet | Tâches à réaliser | Date Tâche

DIX HEURE DIX	Auvergne Rhone Alpes	Commande unique	Appel de suivi	05/03/2023
ASSSELIN	Bretagne	Réferencement	Présentation des prod...	02/04/2023
CETUP	Hauts de France	Vente par le Web	Appel de qualification	18/04/2023
GRUPE BARBAINE	Île de France	Nouveau Magasin	(vide)	05/02/2023
FTINERAIRES BOIS	Pays de loire			08/03/2023
LOG SYSTEM				15/03/2023
NITTFOOD				05/05/2023
TIBELLEC				20/06/2023

Couverture géographique

Ou voir que les actions de suivi

Société | Adresse | Pays | Provinces | Type de Projet | Contact Principal | Téléphone | Portable | Adresse mail | Origine | Point | Dernière Action | Tâches à réaliser | Date | Date Fin | Note

NITTFOOD	44 Boulevard de Gambert, Noubert	France	Hauts de France	2	Nouveau Magasin	Dennis BELIER	0294902361	0424820236	d.belier@nitf.fr	Appel Entretien	Réunion Remise de l'offre	Appel de suivi	05/02/2023	8	
ASSSELIN	14 H. Saint Isid, Thouars	France	Pays de loire	1	Commande unique	Sylvain TESSON	0678956223	0104823681	s.tesson@asselin.fr	Prospection	Appel de qualification	Appel de suivi	15/03/2023	5	
CIDE ELEC	33 Rue des Entrepreneurs, Crosne	France	Île de France	3	Commande unique	Tom BERANGER	0125899120	0658920211	t.beranger@celec.fr	Bouche à Oreille	Faire proposition commerciale	Appel de suivi	02/04/2023	5	
DIX HEURE DIX	124 Rue Lemaire, Paris	France	Île de France	3	Vente par le Web	Carole SCREFFER	0252893560	0658920210	c.screffer@celec.com		Prospection	Réunion Remise de l'offre	Appel de suivi	18/04/2023	7
CETUP	ZA Ester Alp 2, 385 Rue Louis Baraès	France	Auvergne Rhone Alpes	3	Commande unique	Max DEPOND	0425896312	0145203923	m.depond@celec.fr	Sabon	Appel de qualification	Appel de suivi	05/05/2023	3	
FTINERAIRES BOIS	702 Rue des Chânes, Cilly sur Oise	France	Auvergne Rhone Alpes	3	Nouveau Magasin	Thierry BOUY	0425894530	0722893560	t.bouy@celec.com	Site internet	Présentation des produits	Appel de suivi	20/06/2023	4	
TIBELLEC	996 Rue des Hauts de Sanghin, Sangin	France	Hauts de France	2	Commande unique	Amaury DESTREBEE	0254425420	0678234530	amaury.destrebee@tibelec.fr	Prospection	Réunion Remise de l'offre	Appel de suivi	18/04/2023	8	

Société | Provinces | Type de Projet | Tâches à réaliser | Date Tâche

CIDE ELEC	Auvergne Rhone Alpes	Commande unique	Appel de qualification	05/02/2023
DIX HEURE DIX	Hauts de France	Nouveau Magasin	Appel de suivi	15/03/2023
FTINERAIRES BOIS	Île de France	Vente par le Web	Présentation des prod...	02/04/2023
NITTFOOD	Pays de loire	Réferencement	(vide)	18/04/2023
TIBELLEC	Bretagne			05/05/2023
CERIELEC				20/06/2023
GRUPE BARBAINE				05/03/2023
LOG SYSTEM				08/03/2023

Couverture géographique

Ces différentes fonctionnalités sont essentielles pour la gestion de mes tâches et de mes relances.

La gestion des opportunités

Une fois que les contacts ont été établis, il est temps de suivre les opportunités commerciales et d'avoir une vision claire de votre prévisionnel.

Prospect | Pays | Provinces | Etapes du projet | Type de projet | % de réussite | Montant | Ponderé | Date Signature Prévue | Statut | Date création | Date closing | Jours d'existence | Jours closing | Coût

CIDE ELEC	France	Île de France	3 Proposition Envoyée	Commande unique	50,00%	35 000 €	27 500 €	01/04/23 Perdu	01/09/21	06/01/23	856,00	101	-85
LOG SYSTEM	Auvergne	Auvergne Rhone Alpes	3 Accord de Principe	Vente par le Web	100,00%	75 000 €	67 500 €	01/01/23 Signé	01/12/22	20/01/23	137,00	87	19
TIBELLEC	Hauts de France	Hauts de France	2 Négociation	Commande unique	70,00%	12 000 €	8 400 €	15/01/23 Signé	01/01/23	06/02/23	106,00	70	22
CETUP	France	Hauts de France	2 Négociation	Nouveau Magasin	70,00%	85 000 €	59 500 €	15/04/23 En cours	01/01/23		106,00	45033	-45021
DIX HEURE DIX	France	Auvergne Rhone Alpes	3 Prospect	Commande unique	70,00%	78 000 €	15 600 €	01/05/23 En cours	01/02/23		74,60	45033	-45047
CIDE ELEC	France	Île de France	3 Négociation	Vente par le Web	70,00%	35 000 €	24 500 €	01/05/23 En cours	01/09/22		228,00	45033	-45047
CERIELEC	France	Île de France	3 Présentation des produits	Réferencement	30,00%	25 000 €	7 500 €	01/06/23 En cours	11/11/22		157,00	45033	-45078
FTINERAIRES BOIS	France	Auvergne Rhone Alpes	3 Présentation des produits	Nouveau Magasin	30,00%	48 000 €	14 400 €	01/09/23 En cours	01/06/22		120,00	45033	-45170
ASSSELIN	France	Pays de loire	1 Suspect	Commande unique	10,00%	50 000 €	5 000 €	01/09/23 En cours	12/02/23		64,00	45033	-45170
GRUPE BARBAINE	France	Bretagne	1 Accord de Principe	Nouveau Magasin	90,00%	15 000 €	13 500 €	01/11/22 Signé	01/03/22	01/12/22	412,00	137	30

Société | Provinces | Type de projet | Etapes du projet | % de réussite | Date Signature Pr. | Statut

ASSSELIN	Auvergne Rhone Alpes	Commande unique	Accord de Principe	10,00%	01/11/22	En cours
CERIELEC	Bretagne	Nouveau Magasin	Négociation	30,00%	01/01/23	Perdu
CETUP	Hauts de France	Réferencement	Présentation des produ...	30,00%	15/01/23	Signé
CIDE ELEC	Île de France	Vente par le Web	Proposition Envoyée	50,00%	01/04/23	
DIX HEURE DIX	Pays de loire		Prospect	70,00%	15/04/23	
GRUPE BARBAINE			Suspect	10,00%	01/05/23	
FTINERAIRES BOIS				90,00%	01/06/23	
LOG SYSTEM					01/09/23	

L'objectif de ce tableau est de mettre à jour les opportunités en cours pour

pouvoir suivre leur évolution et ainsi anticiper la date de signature. Ainsi, vous pourrez savoir quand vos prospects vont se transformer en clients et avoir une vision précise de votre prévisionnel de ventes.

Les analyses

L'objectif des analyses est de pouvoir restituer une vision du prévisionnel à venir en permettant la construction de rapports personnalisés. Il est ainsi possible de réaliser des analyses de pipeline par région ou par typologie de produit. Cette partie est entièrement personnalisable selon les besoins de l'utilisateur.

CRM Odoo

Pipe des projets

Au travers du

Pipe on va pouvoir gérer le suivi des opportunités

On va également pouvoir planifier des tâches

Avec des échéances

Planifier une activité

Type d'activité Appeler

Date d'échéance 13/08/2023

Résumé Fixer la présentation produit

Assigné à Nicolas FAUX

Enregistrer une note...

Ouvrir le calendrier

Enregistrer

Marquer comme fait

Terminé & Programmer suivant

Ignorer

Activités

The screenshot shows a CRM interface with a navigation bar at the top containing 'CRM', 'Ventes', 'Pistes', 'Analyse', and 'Configuration'. Below the navigation bar, there are tabs for 'Nouveaux', 'Gérer des pistes', and 'Mes activités'. A search bar is present with the text 'Mes activités' and a search icon. The main content area displays a table of activities with the following columns: 'Opportunité', 'Client', 'Nom du contact', 'Email', 'Activité', 'Mon échéance', 'Revenu espéré', and 'Étape'. The table contains four rows of data, each representing a different opportunity and its associated activity.

Opportunité	Client	Nom du contact	Email	Activité	Mon échéance	Revenu espéré	Étape
☐ Opportunité de Silver Crest	Silver Crest		nicolas.faux@pmssoft.fr	Qualifier le prospect	07/08/2023	95 000,00 €	Qualifié
☐ Opportunité de LA PALETTE D'OR	LA PALETTE D'OR		nicolas.faux@pmssoft.fr	Fixer la présentation produit	13/08/2023	115 000,00 €	Présentation Société
☐ Opportunité de CROMBE	CROMBE		nicolas.faux@pmssoft.fr	Faire proposition	16/08/2023	28 000,00 €	Proposition
☐ Opportunité de KDO	KDO		nicolas.faux@pmssoft.fr	Faire proposition	16/08/2023	85 000,00 €	Proposition
						323 000,00 €	

On peut retrouver ainsi la liste des tâches

Partie 4. La Prospection

Les canaux de prospection

La data

Ma méthode d'e-mailing

Ma méthode de Phoning

Les Canaux de prospection

Pour entrer en contact avec vos interlocuteurs cibles, il est important de déterminer vos personas. Une fois ces derniers identifiés, vous pouvez mettre en place différentes méthodes de prospection.

Pour ce faire plusieurs méthodes sont possibles :

-Portes à portes en entreprise

L'une d'entre elles consiste à se rendre directement sur place, en entreprise, pour une prospection en porte à porte. Cette méthode, bien qu'originale et à contre-courant, peut s'avérer coûteuse et nécessiter des déplacements sur des zones industrielles. Il est également important de connaître le nom de la personne à rencontrer pour maximiser vos chances de succès. Si vous rencontrez votre interlocuteur, vous pourrez obtenir un retour immédiat sur le projet.

Avantages : L'un des principaux avantages de ce canal de prospection est qu'il est souvent oublié, ce qui en fait une méthode originale et à contre-courant. Cette originalité peut vous donner un avantage pour obtenir des rendez-vous directs avec vos prospects. De plus, si vous avez la chance de rencontrer votre interlocuteur en personne, vous pourrez obtenir rapidement des informations sur le projet de votre prospect et ainsi savoir rapidement s'il est intéressé ou non.

Inconvénients : Ce canal de prospection présente plusieurs inconvénients à prendre en compte. Tout d'abord, les coûts sont souvent élevés en raison des déplacements nécessaires sur des zones industrielles éloignées. De plus, il faut déployer une quantité importante d'énergie pour préparer les visites et les mener à bien. Enfin, il est important de noter que les refus à l'accueil peuvent constituer une difficulté majeure dans la réalisation de cette méthode de prospection.

Pour réussir cette méthode, il est indispensable de disposer de données hyper-localisées sur les villes et les zones industrielles ciblées, afin d'optimiser les déplacements et de limiter les coûts.

-Phoning

Le démarchage commercial au téléphone est une méthode de prospection historique qui a été utilisée de tout temps par les commerciaux. Aujourd'hui encore, c'est un canal fort de prospection qui peut donner de bons résultats.

Avantages : Le canal téléphonique est une méthode de prospection peu coûteuse qui ne nécessite pas de déplacements coûteux. De plus, de nombreux forfaits incluent un nombre d'appels importants, voire illimités, ce qui permet de réaliser des économies significatives.

En utilisant cette méthode, il est également possible de mener une étude de marché en recueillant des informations sur les besoins et les attentes des prospects. De plus, les résultats sont souvent rapidement obtenus et il est possible de détecter rapidement les projets potentiels..

Inconvénients :Lorsqu'on ne dispose pas du nom de la personne à contacter, il peut être difficile de franchir le barrage des standardistes. Il faut souvent effectuer un nombre d'appels important avant de pouvoir entrer en contact avec la personne ciblée. De plus, de nombreux standardistes utilisent des systèmes automatisés pour filtrer les appels, ce qui rend la tâche encore plus difficile.

Cette méthode de prospection requiert donc un investissement important en termes de temps et d'énergie pour réussir à trouver des opportunités. Il peut être difficile de tenir sur le long terme dans ce genre de métier, car cela peut devenir fastidieux à la longue. De même, pour un commercial sur le terrain, il peut être difficile de trouver le temps nécessaire pour effectuer un grand nombre d'appels régulièrement.

L'emailing

L'emailing est aujourd'hui un canal de communication important, bien que de nombreuses personnes se plaignent de la surcharge de courriels qu'elles reçoivent quotidiennement. Cependant, il demeure un outil pertinent en raison de sa capacité à atteindre facilement vos cibles.

Avantages : Le mailing offre une grande capacité de production et une facilité de diffusion. Vous pouvez rapidement constituer une liste de prospects et communiquer avec eux. De plus, l'envoi d'informations ciblées est beaucoup plus simple.

Inconvénients : Il est difficile de trouver une solution peu coûteuse qui offre à la fois des données de qualité et les bons outils pour envoyer les courriels. Un budget de vente conséquent est nécessaire pour rentabiliser le faible nombre de projets détectés, en particulier dans les secteurs de l'IT.

Les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux peuvent être utilisés de différentes manières, que ce soit pour communiquer par le biais de publications, pour envoyer des messages ciblés comme dans l'emailing, ou même pour faire de la publicité, selon les plateformes.

Avantages : Les réseaux sociaux sont des canaux assez puissants, mais ils nécessitent un effort de publication régulier. Ils offrent la possibilité d'utiliser cet outil comme un complément aux autres canaux de communication. De plus, on peut s'appuyer sur l'effet multiplicateur de son réseau pour communiquer de manière plus massive.

Inconvénients : La construction d'un réseau sur les réseaux sociaux prend du temps, et les solutions pour l'utiliser à des fins de prospection sont souvent coûteuses.

Les Clubs entreprises

Les clubs d'entreprises sont des regroupements qui favorisent les rencontres entre dirigeants ou éventuellement entre directeurs commerciaux. Ils sont souvent organisés au niveau régional et offrent des opportunités de networking lors de soirées ou déjeuners.

Ces réunions physiques permettent aux dirigeants d'échanger entre eux. L'organisation propose généralement des thèmes ou des sessions d'information couvrant des problématiques sociétales, dans le but d'aider les membres lors de ces rencontres.

Avantages : Ces réunions offrent l'occasion de rencontrer directement des dirigeants, souvent une vingtaine lors d'une seule réunion. On peut également y trouver des partenariats croisés pour répondre aux besoins de sa propre entreprise. Les invités présents grâce au club peuvent également aider à résoudre des problématiques spécifiques.

Inconvénients : Il est possible d'assister à de nombreuses réunions sans trouver d'opportunités concrètes. Pour certaines personnes, aborder des individus qu'elles ne connaissent pas peut être intimidant. Certains clubs ont des critères d'entrée stricts, rendant leur adhésion difficile ou réservée à un cercle restreint.

La Data

Les données encore les données

Indépendamment de la méthode de prospection que vous utilisez, qu'il s'agisse du phoning, de l'emailing, etc., avoir des informations précises et les bonnes coordonnées est essentiel. Il existe plusieurs techniques et outils à cet effet, certains étant si complexes qu'ils pourraient remplir un livre à eux seuls. Cependant, il est important de noter que des données de qualité ne peuvent jamais être totalement gratuites, et au contraire, elles exigent toutes des investissements budgétaires.

Aujourd'hui, il est tout simplement impensable de mener une prospection efficace sans disposer des bonnes informations, telles que l'adresse e-mail ou le numéro de téléphone de votre interlocuteur clé.

Votre première étape consistera à établir des listes de prospection,

Les outils pour obtenir de la donnée

Utilisation de Pharrow

Vous allez établir des listes de prospection

Recherche Mes Recherches et Listes

Mes listes Mes recherches enregistrées

1181 [voir la liste](#)

Prospects ile de France PME

Liste par défaut pour les prospects ajoutés un par un
180 prospects ne sont plus en poste et ont été retirés

[1 recherche associée >](#)

- juin 2023 -

506 [voir la liste](#)

2 eme serie Prospects IDF

Crée le 2023-06-12
42 prospects ne sont plus en poste et ont été retirés

[1 recherche associée >](#)

[supprimer](#) [déplacer vers le dossier >](#)

Ces listes de prospections vont se faire avec différents filtres en fonction des critères les plus pertinents pour vos produits

[Nouvelles activités](#) [voir la recherche](#) [supprimer](#)

Filter de taille

- Effectif : [1 - 2](#) [3 - 5](#) [6 - 9](#) [10 - 19](#) [20 - 49](#)

Filter de prospection

- Prospects : [Pas dans une liste](#)
- Entreprises : [Pas dans une liste](#)

Sélection des fonctions

- Niveau hiérarchique : [Direction Générale](#) [Directeurs](#)
- Sous-départements : [Management commercial](#) [Direction générale](#)

Localisation

- Emplacement du siège : [Paris \(75\)](#) [Seine-et-Marne \(77\)](#) [Yvelines \(78\)](#) [Essonne \(91\)](#) [Hauts-de-Seine \(92\)](#)

Mot-clés sectoriels

- Tags inclus :
 - [Aéronautique](#) [Automates](#) [Automatisation](#) [Machines et équipements de b...](#) [Machines et équipements pour.](#)
 - Âge entreprise : [2 - 5 ans](#) [Âge entreprise : 0 - 2 ans](#)
 - Type de recherche : [Exacte](#)

Il vous sera ensuite possible de procéder à la consultation du résultat de votre recherche

506 prospects 499 entreprises prospect / fonction / entreprise

Nouvelle recherche Enregistrer la recherche Tout sélectionner

Ciblage des prospects Filtres de prospection Ciblage des entreprises Localisation Taille

Direction Générale (+1) - Direction gén... Aeronautique (+52) Paris (75) (+7) 1 - 49

Directrice régionale des ventes
Mme Florence N.
Directeurs | Management commercial

Initial Hygiene services
désinfection, désinsectisation, dératisation
site web LinkedIn 09 70 26 96 73

Boulogne-Billancourt
92100
26 établissements
CA 2021 : 84 M€
Augm capital lev. 22

Directeur général (via holding)
M. Bruno R.
Direction Générale | Direction générale

Magelec
Commerce de gros de matériel électrique
site web LinkedIn +33 1 43 79 21 43

Bezons
95870
CA 2021 : 16 M€
En croissance

Directeur général
M. Thuy N.
Direction Générale | Direction générale

O2I Ingenierie
Commerce de gros d'équipement informatique
site web LinkedIn +33 1 43 79 21 43

Gennevilliers
92230
2 établissements
CA 2021 : 13 M€
En croissance

Une fois le résultat validé vous pourrez ainsi extraire les données au travers d'un fichier excel

Enregistrement automatique Classeur1 - Excel

Rechercher

Nom du tableau : Tableau_2023_06_12_2emeserie

Supprimer les doublons Insérer un segment Redimensionner le tableau Convertir en plage

Tableau croisé dynamique Supprimer les doublons Insérer un segment

Propriétés Ligne d'en-tête Ligne Total Lignes à bandes

Première colonne Dernière colonne Colonnes à bandes

Options de style de tableau

id	nom	prénom	titre	email	fiabilité	type	tel portabl	
1	Monsieur Cadene	Vincent	Directeur général	vcadene@wesense.fr	0,95	valide	-	
2	Monsieur Ferron	Guillaume	Directeur général	guillaume.ferron@shodo.fr	0,95	valide	-	
3	Madame Klindt	Jill	Directeur général	jill.klindt@workiva.com	0,95	valide	-	
4	Monsieur Letavernier	Nicolas	Sales directeur france	nicolas.letavernier@workiva.com	0,95	valide	-	
5	Monsieur Prouveur	Thibaud	Directeur général	thibaud.prouveur@visian.fr	0,95	valide	-	
6	Monsieur Gombert	Yohan	Directeur commercial & associé	yohan@visian.eu	0,6	catch-all	-	
7	Monsieur Perrin	Pierre	Gérant (via holding)	pperrin@frontguy.fr	0,95	valide	-	
8	Monsieur Gaillard	Xavier	Directeur général	xavier.gaillard@milexia.fr	0,95	valide	-	
9	Madame Laurent	Virginie	Group sales & marketing director	virginie.laurent@milexia.com	0,95	valide	-	
10	Monsieur Balyeli	Fatih	Directeur général	fatih.balyeli@edf.fr	0,95	valide	-	
11	Monsieur Rodriguez	Christophe	Head of sales	christopherodrigues@edf.io	0,6	catch-all	-	
12	-	Fabry	Iga	Directeur général	ifabry@netwo.com	0,95	valide	-
13	Monsieur Lahogue	Antoine	Head of sales	alahogue@netwo.com	0,95	valide	-	
14	Monsieur Renault	Clément	Directeur général	clement@meilisearch.com	0,95	valide	-	
15	Monsieur Rajneeveld	Jon	Co-founder & chief engineer	jon@exploration.space	0,95	valide	+33 6 10 52	
16	Monsieur Ahrens	Frank	Chief commercial officer	f.ahrens@quinten-health.com	0,95	valide	-	
17	Monsieur Deluard	Maxime	Directeur regional nord	maxime.deluard@dexcom.com	0,6	catch-all	-	
18	Monsieur Huard	Antoine	Co-founder & ceo	a.huard@verso.energy	0,95	valide	-	
19	Monsieur A volpe	Francesco	Founder ceo, cto	francesco.volpe@ronfusion.eu	0,95	valide	-	
20	Monsieur Filleul	Vincent	Directeur général	vfileul@groupeidgit.com	0,95	valide	+33 6 46 81	
21	Monsieur Grang	Jean-François	Directeur général	jean-francois.grang@purchasely.com	0,95	valide	-	
22	Monsieur Grenier	Thomas	Gérant (via holding)	thomas.grenier@wmside.fr	0,95	valide	-	
23	Madame Seng	Ruthy	Directeur général	ruthy@shaple.fr	0,95	valide	-	
24	Monsieur O'rouke	George	Directeur général	george.orourke@saka.com	0,95	valide	-	
25	Monsieur Abdelhamine	Adel	Gérant (via holding)	adel.abdelhamine@feetway.fr	0,95	valide	-	
26	Monsieur El Hassani	Rabie	Vp of sales emea	rabie@marjory.io	0,95	valide	-	
27	Monsieur Brein	Arnaud	Directeur général	arnaud.brein@skidem.fr	0,95	valide	+33 6 37 31	

Import des données dans une solution d' emailing :

Vous allez passer par le programme d'import des contacts dans une solution d' emailing de type Odon par exemple

On va donc travailler sur l'excel généré précisément

	A	B	C	D	E	F
1	Nom de la liste Phasow	Nom	Nom2	Prénom	Civilité	URL LinkedIn du prospect
2	Prospect Decoupage	Germani Tarquinio	Germani	Tarquinio	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/tarquinio-germani-b6310170
3	Prospect Decoupage	Noirclerc Laurent	Noirclerc	Laurent	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/lnoirclerc
4	Prospect Decoupage	Yadini Laura	Yadini	Laura	Madame	https://www.linkedin.com/in/laura-yadini-0b6881121
5	Prospect Decoupage	Babier Pierre	Babier	Pierre	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/pierre-babier-986830725
6	Prospect Decoupage	Clark Craig	Clark	Craig	Monsieur	
7	Prospect Decoupage	Hammel Mickaël	Hammel	Mickaël	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/mickaël-hammel-2900b643
8	Prospect Decoupage	Hammel Mickaël	Hammel	Mickaël	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/mickaël-hammel-2900b643
9	Prospect Decoupage	Doriatth Thierry	Doriatth	Thierry	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/thierry-doriatth-0458b28
10	Prospect Decoupage	Komorowski Fabrice	Komorowski	Fabrice	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/fabrice-komorowski-ba725265
11	Prospect Decoupage	Varay Philippe	Varay	Philippe	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/philippe-varay-1a172589
12	Prospect Decoupage	Nille Thierry	Nille	Thierry	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/thierry-nille
13	Prospect Decoupage	Tisseye Jérôme	Tisseye	Jérôme	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/jérôme-tisseye-10589b17a
14	Prospect Decoupage	Brue Alexandre	Brue	Alexandre	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/alexandre-brue-987a1b10
15	Prospect Decoupage	Bouchonville Nicolas	Bouchonville	Nicolas	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/nicolas-bouchonville
16	Prospect Decoupage	Pfisterer Attila	Pfisterer	Attila	Monsieur	
17	Prospect Decoupage	Gasnier Joël Andre louis lu	Gasnier	Joël Andre louis lucien		https://www.linkedin.com/in/joël-gasnier-312367103
18	Prospect Decoupage	Jebali Kais	Jebali	Kais	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/kais-jebali-76a143194
19	Prospect Decoupage	Ragni Stéphane	Ragni	Stéphane	Monsieur	
20	Prospect Decoupage	James Collin	James	Collin	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/collin-james-075908121
21	Prospect Decoupage	Trombi Maxime	Trombi	Maxime	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/maxime-trombi-94a837205
22	Prospect Decoupage	Madelaine Gérard	Madelaine	Gérard	Monsieur	
23	Prospect Decoupage	Salido Raphaël	Salido	Raphaël	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/raphaël-salido-853b72205
24	Prospect Decoupage	Petrie John	Petrie	John	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/john-petrie-55a79b31
25	Prospect Decoupage	Rousseau Gaël	Rousseau	Gaël	Madame	https://www.linkedin.com/in/gaël-rousseau-24088668
26	Prospect Decoupage	Melkonian Marc	Melkonian	Marc	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/marc-melkonian-4a1335844
27	Prospect Decoupage	Carrodano Vincent	Carrodano	Vincent	Monsieur	https://www.linkedin.com/in/carrodano-vincent-b1550184
28	Prospect Decoupage	Gunther Olivier	Gunther	Olivier	Monsieur	

Toutefois souvent on va avoir dans les CRM un champ qui contient le nom et le prénom

Il faudra donc dans le fichier excel récupérer générer une colonne pour concaténer ensemble le nom et le prénom et en rajoutant un espace

B2 `=CONCATENER(C2;" ";D2)`

	A	B	C	D
1	Nom de la liste Pharow	Nom	Nom2	Prénom
2	Prospect Decoupage	Germani Tarquinio	Germani	Tarquinio
3	Prospect Decoupage	Noirclerc Laurent	Noirclerc	Laurent
4	Prospect Decoupage	Yadini Laura	Yadini	Laura
5	Prospect Decoupage	Babler Pierre	Babler	Pierre
6	Prospect Decoupage	Clark Craig	Clark	Craig
7	Prospect Decoupage	Hammel Mickaël	Hammel	Mickaël
8	Prospect Decoupage	Hammel Mickaël	Hammel	Mickaël
9	Prospect Decoupage	Doriath Thierry	Doriath	Thierry
10	Prospect Decoupage	Komorowski Fabrice	Komorowski	Fabrice
11	Prospect Decoupage	Varay Philippe	Varay	Philippe
12	Prospect Decoupage	Nille Thierry	Nille	Thierry
13	Prospect Decoupage	Tisseyre Jérôme	Tisseyre	Jérôme
14	Prospect Decoupage	Brue Alexandre	Brue	Alexandre
15	Prospect Decoupage	Bouchonville Nicolas	Bouchonville	Nicolas
16	Prospect Decoupage	Pfiszterer Attila	Pfiszterer	Attila
17	Prospect Decoupage	Gasnier Joel Andre louis luc	Gasnier	Joel Andre louis lucien
18	Prospect Decoupage	Jebali Kais	Jebali	Kais
19	Prospect Decoupage	Ragni Stéphane	Ragni	Stéphane
20	Prospect Decoupage	James Collin	James	Collin
21	Prospect Decoupage	Trombi Maxime	Trombi	Maxime
22	Prospect Decoupage	Madelaine Géraud	Madelaine	Géraud
23	Prospect Decoupage	Salido Raphaël	Salido	Raphaël
24	Prospect Decoupage	Petrie John	Petrie	John
25	Prospect Decoupage	Rousseau Gaël	Rousseau	Gaël
26	Prospect Decoupage	Melkonian Marc	Melkonian	Marc
27	Prospect Decoupage	Carrodano Vincent	Carrodano	Vincent
28	Prospect Decoupage	Gunther Olivier	Gunther	Olivier

On va ensuite utiliser l'application d'emailing Odoo

Créer une liste d'email

Nom	Nombre total des contacts	Contacts	Listes de diffusion	Rejet	Désinscription	Liste noire	Import	Envoi
Decoupage 2	100	96	1	41,00 %	2,00 %	0,00 %	Import	Envoi
Decoupage 1	100	97	1	38,00 %	3,00 %	2,00 %	Import	Envoi
SAV Liste N°6	112	110	1	7,14 %	1,79 %	0,89 %	Import	Envoi
SAV Liste N°5	101	100	1	11,88 %	0,99 %	0,99 %	Import	Envoi
SAV Liste N°4	101	98	1	5,94 %	2,97 %	0,99 %	Import	Envoi
SAV Liste N°3	101	97	1	8,91 %	3,96 %	0,00 %	Import	Envoi
SAV Liste N°2	101	99	1	2,97 %	0,99 %	0,99 %	Import	Envoi
SAV Liste N°1	101	98	1	1,98 %	0,00 %	1,98 %	Import	Envoi
Rebond Optimrezo	3	3	1	100,00 %	0,00 %	0,00 %	Import	Envoi
Optimrezo	15	15	1	20,00 %	0,00 %	0,00 %	Import	Envoi
Newsletter	1	1	0	0,00 %	0,00 %	0,00 %	Import	Envoi

Je vous conseille de créer des listes par tranches de 100 contacts

Une fois la liste créer il faut venir venir rattacher les contacts à votre liste

Crée le	Nom	Nom de la société	Email	Email sur liste noire	Rebond	Listes de diffusion
01/12/2023 09:47:23	Abarnou	ABARNOU	labarnou@abarnou.fr	☐	0	(SAV Liste N°4 (101))
01/12/2023 09:47:23	Abbou	Zfx Lyon	r.abbou@zfxlyon.fr	☐	0	(SAV Liste N°4 (101))
01/12/2023 09:47:23	Abbou	LABORATOIRE ABBOU	raphael@laboratoireabbou.com	☐	0	(SAV Liste N°4 (101))
01/12/2023 09:47:23	Abrial	ELYS SOLUTIONS	richard.abrial@el-elys.fr	☐	0	(SAV Liste N°4 (101))
01/12/2023 09:47:23	Acar	RSF Museo guiding systems	guranacar@rsf-museo.com	☐	0	(SAV Liste N°4 (101))
30/11/2023 14:29:48	Adam	Paganetti Thermique	a.adam@paganetti.fr	☐	0	(SAV Liste N°3 (101))
30/11/2023 14:29:48	Adot	Matachana France	tadot@matachana.fr	☐	0	(SAV Liste N°3 (101))
05/12/2023 10:12:09	Alaric	Ahp Europe	m-alaric@ahp-europe.com	☐	0	(SAV Liste N°6 (112))
30/11/2023 10:33:54	Albagnac	Albagnac	fabien.albagnac@albagnac.fr	☐	0	(SAV Liste N°1 (101))
30/11/2023 10:34:44	Allaman	Allaman	gilles.allaman@allaman.fr	☐	0	(SAV Liste N°2 (101))
30/11/2023 14:29:48	Allot	Realisations et Techniques Industrielles	fabien.allot@rti.fr	☐	0	(SAV Liste N°3 (101))
05/12/2023 10:12:09	Almet	Huber Automation	vivien.almert@huber-automation.fr	☐	0	(SAV Liste N°3 (101))
30/11/2023 14:29:48	Anduetau	Groffley Lunettes	gerard.anduetau@groffley.com	☐	0	(SAV Liste N°3 (101))
30/11/2023 10:33:54	Anray	Madico	frederic.anray@madico.fr	☐	0	(SAV Liste N°1 (101))
04/12/2023 10:10:06	Ano	Aj Phone	julio.ano@ajphone.com	☐	0	(SAV Liste N°5 (101))
05/12/2023 10:12:09	Ansart	Fiers Ergonomie Metallerie	patrice.ansart@fiers61.fr	☐	0	(SAV Liste N°6 (112))
05/12/2023 10:12:09	Appagnat Satre	SBF Energies	jerome.appagnat@sbf-energies.com	☐	0	(SAV Liste N°6 (112))
30/11/2023 14:29:48	Archer	Ste Applications Electriques et Mecanique	joel.archer@sapem-sa.com	☐	0	(SAV Liste N°3 (101))
30/11/2023 10:33:54	Arellano	Artheys	mauricio@artheys.eu	☐	0	(SAV Liste N°1 (101))
05/12/2023 10:12:09	Arbent-Desjardins	Frimas Energies Services	andre.desjardins@frimas.fr	☐	0	(SAV Liste N°6 (112))

On va donc les importer

On peut directement dans l'écran suivant

Importer les contacts de diffusion

Importer les contacts dans Sélectionner une liste de diffusion

Écrivez ou copiez des adresses email dans le champ ci-dessous. Chaque ligne sera importée comme un contact de la liste de diffusion.

Liste de contacts ?

"Damien Roberts" <d.roberts@example.com>
"Rick Sanchez" <rick_sanchez@example.com>
victor_hugo@example.com

Vous voulez importer le pays, le nom de l'entreprise et plus ? [Charger un fichier](#)

Import Ignorer

1 : Choisir la liste de diffusion

2 : Droper les adresses mails directement

3 : éventuellement passer par un fichier excel

On va ensuite dans Mailing et on fait nouveau

The screenshot displays the 'Email Marketing' interface. At the top, there's a navigation bar with 'Mailing', 'Listes de diffusion', 'Analyse', and 'Configuration'. Below this is a search bar and a table of mailing campaigns. The table has columns for Date, Sujet, Destinataires, Responsable, Envoyé, Délivré (%), Ouverture (%), Rebond (%), Cliqué (%), Répondus (%), and Statut. A summary bar below the table shows: Envoyé 110, Ouvert 24.55%, Répondu 0%, Cliqué 0.89%, Opportunités 0, and Devi 0.

The detailed view of a mailing campaign is shown below. It includes tabs for 'Dupliquer', 'Tester', 'Brouillon', 'Dans la file d'attente', 'En cours d'envoi', and 'Envoyé'. The 'Sujet' field contains 'PMESOF - Optimisez votre SAV' (1). The 'Destinataires' field shows 'Liste de diffusion' and a dropdown menu with 'SAV Liste N°6 (112)' (2). The 'Corps de l'email' tab (3) contains the following text:

Bonjour,

La gestion du service après-vente (SAV) est un domaine qui peut souvent se révéler complexe à appréhender. L'un des défis majeurs auxquels vous pouvez être confronté est de réduire le délai de facturation des interventions effectuées par vos techniciens, car cela joue un rôle crucial dans l'optimisation de votre trésorerie.

La gestion efficace du parc de clients et l'optimisation de la planification des interventions des techniciens sont des éléments clés qui font la différence pour votre entreprise. En veillant à ce que vos techniciens soient affectés de manière optimale aux tâches et aux clients, vous pouvez améliorer la satisfaction de vos clients tout en maximisant l'efficacité de votre équipe.

La gestion des contrats et leur facturation font également partie intégrante de votre quotidien. Il est essentiel de s'assurer que tous les contrats sont correctement gérés et que les factures sont émises de manière précise et en temps voulu.

Cependant, en tant que petite entreprise ou PME, il peut être difficile de trouver une solution informatique adaptée pour gérer efficacement ces problématiques au jour le jour.

C'est là que nous intervenons.

Chez PMESOF, nous avons acquis une expertise de plus de 15 ans dans le domaine du SAV et des outils de gestion associés.
Nous comprenons les défis auxquels vous êtes confrontés et nous sommes là pour vous aider à trouver la solution qui répondra le mieux à vos besoins.

Si vous rencontrez actuellement des difficultés dans la gestion de votre SAV, je vous propose de prendre rendez-vous avec moi :

[Programmer un rendez-vous](#) (4)

Vous pouvez également vous rendre sur notre site internet :

Solution SAV PMESOF

Bien cordialement,
Nicolas FAUX
PMESOF

On va créer donc le mail , avec le sujet (1), la liste de diffusions (2) et le corps du mail (3)

On peut mettre des liens (4) ou des champs de fusion

Puis on va planifier l'envoi du mailing ou l'envoyer directement

Nouveau Mailings Nouveau

Envoyer Planifier Tester

Brouillon Dans la file d'attente En cours d'envoi Envoyé

On va ensuite pouvoir avoir la traçabilité de ce qui se passe autour de la campagne mailing

Email Marketing Mailings Listes de diffusion Analyse Configuration

Nouveau Mailings

Mis mailings Rechercher...

1-13 / 13

Date	Sujet	Destinataires	Responsable	Envoyé	Délivré (%)	Ouverture (%)	Rebond (%)	Cliqué (%)	Répondu (%)	Statut
14/12/2023 14:02:48	Odoon Notre solution pour le découpage et Pliage industriel	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	98	56 %	11 %	43,86	2,00	0,00	Envoyé
13/12/2023 11:13:32	Odoon Notre solution pour le découpage et Pliage industriel	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	101	60 %	8 %	39,60	0,99	0,00	Envoyé
12/12/2023 10:24:33	PMESORT - Optimisez votre SAV	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	93	94 %	28 %	6,45	2,06	0,00	Envoyé
11/12/2023 14:03:55	Odoon Notre solution pour le découpage et Pliage industriel	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	100	60 %	14 %	40,00	8,00	0,00	Envoyé
06/12/2023 11:15:32	Odoon Notre solution pour le découpage et Pliage industriel	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	100	61 %	14 %	39,00	4,00	0,00	Envoyé
05/12/2023 10:13:39	PMESORT - Optimisez votre SAV	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	110	93 %	25 %	7,27	0,89	0,00	Envoyé
04/12/2023 10:12:25	PMESORT - Optimisez votre SAV	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	101	87 %	25 %	12,87	2,97	0,00	Envoyé
01/12/2023 09:49:05	PMESORT - Optimisez votre SAV	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	101	94 %	21 %	5,94	1,96	0,00	Envoyé
30/11/2023 14:32:39	PMESORT - Optimisez votre SAV	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	98	88 %	26 %	8,91	7,92	0,00	Envoyé
30/11/2023 09:28:07	PMESORT - Optimisez votre SAV	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	101	86 %	24 %	13,86	4,95	0,00	Envoyé
29/11/2023 13:51:13	PMESORT - Optimisez votre SAV	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	97	87 %	20 %	13,40	5,05	0,00	Envoyé
29/11/2023 13:16:31	PMESORT - SOIREE OPTIMREZO	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	3	67 %	33 %	33,33	0,00	0,00	Envoyé
29/11/2023 12:33:27	PMESORT - SOIREE OPTIMREZO	Liste de diffusion	Nicolas FAUX	15	80 %	47 %	20,00	6,67	0,00	Envoyé
				1 118	77,89	22,64	21,89	3,65	0,00	

Et voir les résultats de celle-ci.

Pour information un taux d'ouverture de 18% à 22% est un très bon taux.

Le Phoning

Je pensais pouvoir appuyer ma prospection et ma communication uniquement en travaillant sur de l'emailing pour obtenir les deals (ou leads) nécessaires pour mon activité.

C'est un leurre en tout cas sur mon activité, le volume des mails récupérés les achats de base de données représente un certains coûts. Le fait de n'avoir que 22% en moyenne d'ouverture fait que l'on exploite pas la données environ 80% alors qu'on l'a acheté.

Pour faire du phoning il va falloir utiliser la base contact d'Odoo

Dans ma base contact j'ai enrichi celle-ci avec des champs complémentaire me permettant des filtres

Exemple de fiche contact Odoo:

The screenshot shows the Odoo contact management interface for a contact named 'Gareni Rémy'. The contact is currently set as 'Particulier' (Individual) instead of 'Société' (Company). The interface includes a navigation bar at the top with 'Nouveau', 'Contacts', and 'Configuration'. Below the navigation bar, there are several status indicators: 'Réunions' (0), 'Opportunités' (0), 'Ventes' (0), 'Abonnements' (0), 'Achats' (0), and 'Taux de livraisons d' (Pas encore de don). The main content area is divided into two columns. The left column contains fields for 'Contact', 'Rue...', 'Rue 2...', 'Code postal', 'Ville', 'État', 'Pays', 'N° TVA?', and 'Type de Contact'. The right column contains fields for 'Poste de travail', 'Téléphone', 'Mobile', 'Email', 'Site Web', 'Titre', and 'Étiquettes'. Red boxes highlight specific fields with numbers 1 through 7. Box 1 highlights the 'Particulier' radio button. Box 2 highlights the contact name 'Gareni Rémy'. Box 3 highlights the 'Type de Contact' field, which is set to 'Suspect'. Box 4 highlights the 'Poste de travail' field, which is set to 'Directeur général'. Box 5 highlights the 'Téléphone' field, which is set to '+33 5 53 65 80 40'. Box 6 highlights the 'Email' field, which is set to 'r.gareni@2gareni-industrie.com'. Box 7 highlights the 'Titre' field, which is set to 'Monsieur'. At the bottom of the contact record, there are tabs for 'Contacts & Adresses', 'Ventes & Achats', 'Comptabilité', and 'Notes internes', along with an 'Ajoutez' button.

1 : Tout mes contacts de prospection sont intégré en temps que Particulier de manière à faciliter la création des prospects avec une seule fiche contact et pas deux celle de la société et du collaborateur.

2 : on retrouve le Nom et le prénom du contact*

3: j'ai rajouté des champs pour isoler mes prospects avec qui je suis en démarche commercial car il y a une opportunité de mes suspect qui sont les gens que je vais appeler dans le cadre de ma prospection.

J'ai également rajouter la valeur client pour les prospects que j'ai signé

Dans ce bloc j'ai également rajouter un champ pour la cible marketing pour quel raison je l'appelle. Quelle offre, produit ou solution

Ensuite comme dans l'e-mailing il va falloir intégrer les données par excel

Il faudra donc avoir un fichier beaucoup plus complet que pour la partie mailing

A	B	C	D	E	F	G	H	I
name	is_cc	company_name	phone	email	Titre	Poste de travail	Type de Contact	Cible Marketing
Germani Tarquino	0	Europropulsion Sa	+33 1 46 97 83 83	tarquino.germani@europropulsion.fr	Monsieur	Responsable programme production	Suspect	Cible Production
Norcienc Laurent	0	Bamesa France	+33 1 45 13 44 20	laurent.norcienc@bamesa.com	Monsieur	Directeur général	Suspect	Cible Production
Yadini Laura	0	Bamesa France	+33 1 45 13 44 20	laura.yadini@bamesa.com	Madame	Responsable logistique	Suspect	Cible Production
Babier Pierre	0	Maf Agrobotic	+33 5 63 63 27 70	pierre.babier@maf-roda.com	Monsieur	Directeur de production	Suspect	Cible Production
Clark Craig	0	Ecobat Resources pont sainte maxence	+33 2 38 34 52 50	craig.clark@ecobat.com	Monsieur	Directeur général (via holding)	Suspect	Cible Production
Hammel Mickaël	0	Ayor Water and heating solutions	+33 5 53 02 69 70	mickaël.hammel@ayor.fr	Monsieur	Directeur général (via holding)	Suspect	Cible Production
Hammel Mickaël	0	Hammel	+33 5 53 02 69 66	mickaël.hammel@cobalterie-hammel.com	Monsieur	Directeur général (via holding)	Suspect	Cible Production
Dorlath Thierry	0	Landis+gyr	+33 1 56 05 85 97	thierry.dorlath@landisgyr.com	Monsieur	Directeur général	Suspect	Cible Production
Komorowski Fabrice	0	Landis+gyr	+33 1 56 05 85 97	fabrice.komorowski@landisgyr.com	Monsieur	Head of supply chain management	Suspect	Cible Production
Varay Philippe	0	Tg Grisnet	+33 3 44 66 34 00	pvaray@grisnet.com	Monsieur	Directeur général	Suspect	Cible Production
Nille Thierry	0	Wanzl	+33 3 90 57 81 69	thierry.nille@wanzl.com	Monsieur	Directeur général	Suspect	Cible Production
Tisseyre Jérôme	0	Alko	+33 3 85 76 25 00	jerome.tisseyre@alko-tech.com	Monsieur	Responsable en logistique	Suspect	Cible Production
Brue Alexandre	0	Leasr Corporation sealing france feignies	+33 1 41 98 70 00	abrua@leasr.com	Monsieur	Directeur général	Suspect	Cible Production
Rouehonville Nicolas	0	Metal Plan e.a	+33 3 74 06 62 41	nicolas.rouehonville@metalplan.fr	Monsieur	Directeur industriel	Suspect	Cible Production

Avec par exemple dans mon cas les deux colonne avec les champs spécifiques que j'ai rajouté dans Odon.

On va retrouver le listing de prospection dans deux modes d'affichage un mode liste que je préfère.

Contacts Contacts Configuration

Nouveau Contacts Rechercher...

Nom	Téléphone	Mobile	Email	Activités
2 Gareni industrie, Gareni Rémy	+33 5 53 65 80 40		r.gareni@2gareni-industrie.com	⊙
2ma2p, Teneau Bertrand	+33 2 40 91 52 51		bteneau@2ma2p.fr	⊙
3 Aves, Larratte Luc	+33 3 23 69 22 22		llarratte@3aves.fr	⊙
A.c.a., Beziau Alain	+33 5 56 28 55 01		alain.beziau@aca-france.com	⊙
A.d.m.f., Trevisan François	+33 4 76 32 21 68		f.trevisan@admf.fr	⊙
A.e.b., Gagniarre Laurent	+33 3 85 86 99 99		lgagniarre@aeb-autun.com	⊙
A.f.u.m.e. Atelier de fabrication et d'usinage mecanique, Stadler-Suagher Sébastien	+33 2 38 59 94 54		sebastien.stadler@afume.fr	⊙
A.m.p.l., Cornou Didier	+33 3 86 47 50 51		didiercornou@amp189.fr	⊙
A.m.s.v., Brocard Christian	+33 4 72 05 18 00		cbrocard@amsv.fr	⊙
A.s.g., Delannoy Jean-François	+33 5 59 09 19 29		delannoy@as-g.eu	⊙
A.s.q., Di-Majo Laurent	+33 5 59 09 19 29		di-majo@a-s-q.eu	⊙

Ou un mode carte de visite

Dans le mode liste on va pouvoir enregistrer directement une activité d'appel

Contacts Contacts Configuration

Nouveau Contacts Rechercher...

Nom	Téléphone	Mobile	Email	Activités
2 Gareni industrie, Gareni Rémy	+33 5 53 65 80 40		r.gareni@2gareni-industrie.com	⊙
2ma2p, Teneau Bertrand	+33 2 40 91 52 51		bteneau@2ma2p.fr	Planifier des activités pour vous aider à faire les choses
3 Aves, Larratte Luc	+33 3 23 69 22 22		llarratte@3aves.fr	+
A.c.a., Beziau Alain	+33 5 56 28 55 01		alain.beziau@aca-france.com	+
A.d.m.f., Trevisan François	+33 4 76 32 21 68		f.trevisan@admf.fr	+
A.e.b., Gagniarre Laurent	+33 3 85 86 99 99		lgagniarre@aeb-autun.com	⊙

Et donc saisir soit le compte rendu de l'appel, soit une tâche d'appel à faire

Planifier une activité

Type d'activité 1

Date d'échéance 12/01/2024

Résumé 2

Assigné à Nicolas FAUX

3

Ouvrir le calendrier 4 Terminé & Programmer suivant Annuler

Dans la tâche on va avoir :

1 : Le type d'activité

2 : Le résumé

3 : La zone de prise de note

4 : Les boutons d'action pour définir si c'est une tâche à faire ou un compte rendu.

On va pouvoir également en entrant dans la fiche contact faire du clics to call en ayant installer une solution de téléphonie

Contacts Configuration

Nouveaux Contacts 2 Gareni industrie, Gareni Rémy

Réunions 0 Opportunités 0 Ventes 0 Abonnements 0 Achats 0 Taux de livraisons d Pas encore de donn

Particulier Société

Gareni Rémy

2 Gareni industrie

[Créer une société](#)

Contact

Rue...
Rue 2...
Code postal Ville État
Pays

N° TVA ? par ex. BE0477472701

Type de Contact Suspect

Cible Marketing Cible Production

Poste de travail Directeur général

Téléphone +33 5 53 65 80 40 [Appeler](#) [SMS](#) [WhatsApp](#)

Mobile

Email r.gareni@2gareni-industrie.com

Site Web par ex. https://www.odoo.com

Titre Monsieur

Étiquettes par ex. "B2B", "VIP", "Conseil", ...

Contacts & Adresses Ventes & Achats Comptabilité Notes internes

Ajoutez

Dans mon cas W3C

Du coup une fois la mise en œuvre on peut appeler directement

Directement si le contact le souhaite ou si le standard le demande on peut envoyer un mail directement

Passez dans le mode gestion avancée

On charge ensuite le modèle de mail souhaité

Et on envoie.

Partie 5. L'opportunité et son cycle au travers de l'ERP ODOO

Vous avez découvert une opportunité

La gestion des événements

La gestion de l'opportunité

Les opportunités

Vous avez trouvé vos premières opportunités

Il va donc falloir les suivre et les amener jusqu'à la transformation et transformer ces opportunités en commandes

-On va donc rattacher cette opportunité à un prospect.

Il s'agit d'une opération importante en effet on a vu que l'on avait tout un ensemble de prospect que l'on gérait

On va donc pouvoir gérer un pipe d'opportunité

Ce pipe détermine les étapes importantes de votre démarche commerciale on n'a pu le constater dans le cadre de la CRM vu dans les chapitres précédents.

Toutefois dans ce chapitre nous allons le découvrir à nouveau au travers de l'ERP ODOO.

Le but étant d'aller aussi sur le terrain du devis pour élaborer son offre commerciale.

Donc dans ce pipe on va pouvoir faire bouger notre opportunité trouvée jusqu'à son terme qui sera gagnée ou perdue.

Le prévisionnel

L'objectif est de pouvoir à date consolidé les potentiels signales par mois et sur l'année.

Les activités

La gestion des tâches

The screenshot shows a CRM interface with a table of activities. The table has columns for Opportunity, Client, Contact Name, Email, Activity, Due Date, Expected Revenue, and Stage. A single row is visible for an opportunity named 'Opportunité de Silver Crest' with a task 'Qualifier le prospect' due 'Aujourd'hui' for an expected revenue of 2,500.00 €.

Opportunité	Client	Nom du contact	Email	Activités	Mon échéance	Revenu espéré	Date de clôture prévue	Étape
Opportunité de Silver Crest	Silver Crest	n.daxant@silvercrest.com		Qualifier le prospect	Aujourd'hui	2 500,00 €	29/11/2023	Nouveau

Une fois l'opportunité détecté il va vous falloir la suivre correctement jusqu'à la signature.

Pour cela vous allez pouvoir gérer et suivre les taches commerciale dans votre outil de CRM.

Ces tâches sont paramétrables et permettent de suivre le dossier jusqu'à sa conclusion.

The screenshot shows a list of activity types in a CRM system. The table has columns for Name, Default Summary, Planned in, Type, Module, and Icon. Activities include Email, Appeler, Réunion, État financier, Vente incitative de la commande, À faire, Rappel, Changer un document, Demander une signature, and Approuver.

Nom	Résumé par défaut	Planifié dans	Type	Module	Icone
Email			0 jours après la date de fin de l'activité précédente		le-envelope
Appeler			2 jours après la date de fin de l'activité précédente		le-phone
Réunion			0 jours après la date de fin de l'activité précédente		le-users
État financier			12 mois après la date de fin de l'activité précédente	Contact	
Vente incitative de la commande			0 jours après la date de fin de l'activité précédente	Bon de commande	le-file-chart
À faire			5 jours après la date de fin de l'activité précédente		le-tasks
Rappel			0 jours après la date de fin de l'activité précédente		le-tasks
Changer un document			5 jours après la date de fin de l'activité précédente		le-upload
Demander une signature			2 jours après la date de fin de l'activité précédente		le-pencil-square-o
Approuver			0 jours après la date de fin de l'activité précédente		le-check

On peut ainsi paramétrer au plus juste les événements et avoir la traçabilité de nos actions.

Partie 6. La gestion du métier au sein de l'ERP

La création du devis

La gestion des articles

La saisie du devis

La création du devis dans l'ERP

Vous avez trouvé vos premières opportunités et le projet est dans votre cible, il va falloir créer votre proposition commerciale

La gestion des articles

Pour élaborer votre proposition il va falloir utiliser une base article afin de faire un chiffrage pour le projet de votre prospect.

Cette gestion des articles peut-être de type services avec uniquement des prestations pour des sociétés d'architectes, de bureaux d'études.

Cela peut-être des produits de négoce pour des sociétés qui importent achète pour revendre.

Cela peut-être des produits manufacturés ou fabriqués.

Et bien-sur dans le devis on peut faire un mixte des trois

Exemple d'un article de type service et de son paramétrage :

The screenshot displays the configuration page for a service article in an ERP system. The article name is 'Conception de la pièce'. It includes several configuration options: 'Peut être vendu?' (checked), 'Peut être acheté?' (checked), 'Récurent?' (unchecked), 'Peut être loué?' (unchecked), and 'Peut être inséré dans une note de frais?' (unchecked). A clock icon is visible in the top right corner. The configuration is organized into tabs: 'Informations générales', 'Attributs & Variantes', 'Ventes', 'Achats', 'Comptabilité', and 'Liens vers la fiche qualification'. The 'Informations générales' tab is active, showing the following details: 'Type de produit' is 'Service'; 'Politique de facturation' is 'Basé sur les feuilles de temps'; 'Créer à la commande' is 'Tâche'; 'Projet' is 'Service Découpe Laser'; 'Planifier des services' is unchecked; 'Unité de mesure' is 'Heures'; 'UdM achat' is 'Heures'; 'Prix de vente' is '€150,00' (with a note '(- 180,00 € toutes taxes comprises)'); 'Taxes à la vente' is '20% G (Marchandises)'; 'Coût' is '€85,00 par Heures'; 'Catégorie de produits' is 'Découpe et Pliage'; 'Référence interne' is empty; 'Code-barres' is empty; 'Étiquettes de produit' is empty; and 'Version' is '1'. A 'NOTES INTERNES' section at the bottom contains the text: 'Cette note est pour usage interne seulement.'

On ne gère pas de stock c'est de la prestation. On va lorsque le client va commander créer automatiquement la tâche associée dans le projet.

On est en heure ou en jour.
On a un prix de vente et un coût.
Il s'agit de paramètres généraux.

Exemple d'un article de type négoce et de son paramétrage :

The screenshot shows a product configuration interface for a 'Perforateur SDS+ brushless EXT sans fil ERH18-Li 18 V'. The page includes a navigation bar with options like 'Nouveau', 'Produits', and 'Prix supplémentaires'. Below the navigation, there are tabs for 'Mettre la quantité à jour', 'Réapprovisionner', and 'Imprimer les étiquettes'. The main content area displays the product name, a star icon, and a small image of the power drill. There are several checkboxes for product status: 'Peut être vendu', 'Peut être acheté', 'Récurrent', 'Peut être loué', and 'Peut être inséré dans une note de frais'. Below this, there are tabs for 'Informations générales', 'Attributs & Variantes', 'Ventes', 'Achats', 'Inventaire', 'Comptabilité', and 'Liens vers la fiche qualification'. The 'Informations générales' tab is active, showing various parameters: 'Type de produit' (Produit stockable), 'Politique de facturation' (Quantités commandées), 'Unité de mesure' (Unité(s)), 'UdM achat' (Unité(s)), 'Prix de vente' (€148,87), 'Taxes à la vente' (20% G (Marchandises)), 'Coût' (€86,35 par Unité(s)), 'Catégorie de produits' (Outils), 'Référence interne' (Version 1), 'Code-barres', and 'Étiquettes de produit'. A 'NOTES INTERNES' section at the bottom contains the text: 'Cette note est pour usage interne seulement.'

Cette article a une gestion des stocks, il est un produit que l'on suit au niveau d'un dépôt.

Il a une politique de facturation ou on va facturer suivant plusieurs mode de gestion possible.

Il est gérer avec des unités dans l'exemple à la pièce.

Il a lui aussi un prix de vente et un prix d'achat.

On va avoir également un paramètre pour automatiser les approvisionnements et commandes d'achats

Nouveau Produits
Perforateur SDS+ brushless EXT sans fil ERH18-Li 18 V

Prix supplémentaires 0 Aller au Site Web En stock 0,00 Unité(s) Prévisions 0,00 Unité(s) Entrée : 2 Sortie : 3 Règles de réapprovisionnement 0

Mettre la quantité à jour Réapprovisionner Imprimer les étiquettes

Nom du produit ?
☆ Perforateur SDS+ brushless EXT sans fil ERH18-Li 18 V

Peut être vendu ? Peut être acheté ? Récurrent ? Peut être loué ? Peut être inséré dans une note de frais ?

Informations générales Attributs & Variantes Ventes **Achats** Inventaire Comptabilité Liens vers la fiche qualification

Fournisseur Prix Délai de livraison

🔍 OZINTERNATIONAL 52,45 15

Ajouter une ligne

FACTURES FOURNISSEURS DESCRIPTION DES ACHATS

Taxes fournisseur ? 20% G (Marchandises)

Politique de contrôle ? Sur base des quantités commandés Sur base des quantités reçues

Cette note est ajoutée aux bons de commande.

C'est à dire chez quelle fournisseur on achète et à quelle prix.

Exemple d'un article de type fabriqué et son paramétrage :

Pour un produit fabriqué on va avoir une nomenclature et une gamme pour établir sa fabrication avec les composants nécessaire et sa production

Moto

Produit	Quantité	Unité(s)	Prêt à produire	0	Virtuellement disponible / En stock	0,00 / 0,00	Disponibilité	Estimé 28/11/2023	Délai	Route
Moto	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 28/11/2023	20 Jours	Fabriquer: Moto			
▼ Carénage	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 29/10/2023	8 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Bulle	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 27/10/2023	10 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Garde Boue Avant	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 29/10/2023	10 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Carénage Droit	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 29/10/2023	10 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Carénage Gauche	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 29/10/2023	10 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Reservoir	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 29/10/2023	10 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Selle	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 27/10/2023	8 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Garde Boue Arrière	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 29/10/2023	10 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
▼ Chassis	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 03/11/2023	15 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Cadre	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 03/11/2023	1 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Fourche	1,00	Unité(s)	0	20,00 / 20,00	Disponible	1 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
▼ Roue avant	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 03/11/2023	5 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
▶ Frein à disque	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 24/10/2023	15 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Jante	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 24/10/2023	10 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Pneu	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 03/11/2023	3 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Bras Oscillant	1,00	Unité(s)	0	0,00 / 0,00	Estimé 29/10/2023	3 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			
Amortisseur Arrière	1,00	Unité(s)	0	20,00 / 20,00	Disponible	3 Jours	Acheter: OZINTERNATIONAL			

La création du devis dans l'ERP

La saisie du devis

Pour élaborer votre devis il va falloir sélectionner les articles, que l'on souhaite valoriser pour le client.

Nouveau Devis S00043

Envoyer par email Envoyer la facture PRO FORMA Confirmer Aperçu Annuler Devis Envoyé Bon de commande

S00043

Client ? CROMBE
4, bld Antoine Brun
56850 LORIENT
France

Expiration ? 10/11/2023

Date du devis ? 11/10/2023 19:51:11

Adresse de facturation ? CROMBE

Récurrence ?

Adresse de livraison ? CROMBE

Liste de prix ? Client France (EUR)

Modèle de devis ? Devis Chiffrage Découpe Laser

Conditions de paiement ?

Lignes de la commande Produits optionnels Autres informations Signature du client Notes

Produit	Description	Quantité	UdM	Délai	Prix unitaire	Marge	Marge (%)	Taxes	Rem.%	Hors taxes
Prestations										
Élaboration du Plan	Élaboration du Plan	10,00	Heures	0,00	100,00	300,00	30%	20% G (Marchandises)	0,00	1 000,00 €
Conception de la pièce	Conception de la pièce	20,00	Heures	0,00	150,00	1 300,00	43,33%	20% G (Marchandises)	0,00	3 000,00 €
Création du Program...	Création du Programme	5,00	Heures	0,00	110,00	300,00	54,55%	20% G (Marchandises)	0,00	550,00 €
Jours d'utilisation Mac...	Jours d'utilisation Machine	1,00	Jours	0,00	6 800,00	6 400,00	94,12%	20% G (Marchandises)	0,00	6 800,00 €
Produit										
Loup en Metal	Loup en Metal	1,00	Unité(s)	0,00	25,00	25,00	100%	20% G (Marchandises)	0,00	25,00 €

Ajouter un produit Ajouter une section Ajouter une note Catalogue

Ajouter l'expédition Code promotionnel Promotions

Conditions générales : <https://pmesoft.odoo.com/terms>

Montant hors taxes: 11 375,00 €
TVA 20%: 2 275,00 €
Total: 13 650,00 €

On va pouvoir créer des sections pour avoir des regroupements d'articles de même nature ou pour présenter au client une vision par lot pour un chantier par exemple.

Cette notion de section est libre dans la conception du devis.

Les conditions tarifaires des produits viennent automatiquement des règles de prix du client.

Exemple 5% de remise pour tous les clients premium

Nouveau **Listes de prix**
Premium Client (EUR) 🌐

Premium Client

Règles de prix | Règles basées sur le temps | Configuration

Applicable à	Quantité minimale	Prix	Date de début	Date de fin
Tous les produits	0,00	50 % remise		
Ajouter une ligne				

On peut voir dans les lignes du devis pour les produits de négoce et ou les produits fabriqués si celui-ci est sur stock ou uniquement sur commande

Lignes de la commande	Produits optionnels	Autres informations		Signature du client		Notes				
Produit	Description	Quantité	UdM	Délai	Prix unitaire	Marge	Marge (%) Taxes	Rem.%	Hors taxes	
Prestations										
Élaboration du Plan	Élaboration du Plan	10,00	Heures	0,00	100,00	300,00	30% 20% G (Marchandises)	0,00	1 000,00 €	
Conception de la pièce	Conception de la pièce	20,00	Heures	0,00	150,00	1 300,00	43,33% 20% G (Marchandises)	0,00	3 000,00 €	
Création du Program...	Création du Programme	5,00	Heures	0,00	110,00	300,00	54,55% 20% G (Marchandises)	0,00	550,00 €	
Jours d'utilisation Mac...	Jours d'utilisation Machine	1,00	Jours	0,00	6 800,00	6 400,00	94,12% 20% G (Marchandises)	0,00	6 800,00 €	
Produit										
Loup en Metal	Loup en Metal	1,00	Unité(s)	0,00	25,00	25,00	100% 20% G (Marchandises)	0,00	25,00 €	

Ajouter un produit | Ajouter une section | Ajouter une note | Catalogue

Programme	Disponibilité									
Jours d'utilisation Mac...	Livraison prévue 19/10/2023	6 800,00	6 400,00	94,12%	20% G (Marchandises)	0,00	6 800,00 €			
Ce produit est réapprovisionné sur demande.										
Produit										
Loup en Metal	Loup en Metal	1,00	Unité(s)	0,00	25,00	25,00	100% 20% G (Marchandises)	0,00	25,00 €	

Ajouter un produit | Ajouter une section | Ajouter une note | Catalogue

Contrairement à un produit qui serait sur stock.

Adresse de livraison ?		Région ?		paiement ?						
Lignes de la commande	Produit	Description	Quantité	UdM	Délai	Prix unitaire	Marge	Marge (%) Taxes	Rem.%	Hors taxes
Disponibilité										
Réserve										
Demande restante disponible à 13/10/2023										
Loup en Metal	Loup en Metal	50,00	Unité(s)	0,00	25,00	1 250,00	100%	20% G (Marchandises)	0,00	1 250,00 €

Ajouter un produit | Ajouter une section | Ajouter une note | Catalogue

On peut ensuite envoyer le document par mail avec la barre des boutons

Envoyer par email | Envoyer la facture PRO FORMA | Confirmer | Aperçu | Annuler

Devis | Envoyé | Bon de commande

Odon génère un mail directement

Destinataires ? Abonnés au document et

CROMBE

Sujet ? PMESoft Devis (Ref S00043)

Bonjour,

Votre quotation **S00043** d'un montant de **13 650,00 €** attend votre validation.

N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des questions.

--

Administrator

Pièces jointes

Charger le modèle ? Ventes : Envoyer le devis

Envoyer

Annuler

Enregistrer comme un nouveau modèle

Le client reçoit le mail

PMESoft Devis (Ref S00043)

Nicolas FAUX <notifications@pmesoft.odoo.cc

À CROMBE

Répondre

Répondre à tous

Transf

jeu. 19/

En cas de problème lié à l'affichage de ce message, cliquez ici pour l'afficher dans un navigateur web.

Cliquez ici pour télécharger des images. Pour protéger la confidentialité, Outlook a empêché le téléchargement automatique de certaines images.

Accepter & Signer le devis

S00043

13 650,00 €

Expire le 10/11/2023

Bonjour,

Votre quotation **S00043** d'un montant de **13 650,00 €** attend votre validation.

N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des questions.

--

Administrator

Avec un PDF joint

Qui est l'offre

PMESOFT
11 Rue des Chenes
78110 Le Vesinet
France

CROMBE
4, bld Antoine Brun
56850 LORIENT
France

Devis # S00043

Date du devis : 11/10/2023 Echéance : 10/11/2023 Vendeur : Nicolas FAUX

Description	Quantité	Prix unitaire	Taxes	Hors taxes	Toutes taxes comprises
Prestations					
Élaboration du Plan	10,00 Heures	100,00	20% G	1 000,00 €	1 200,00 €
Conception de la pièce	20,00 Heures	150,00	20% G	3 000,00 €	3 600,00 €
Création du Programme	5,00 Heures	110,00	20% G	550,00 €	660,00 €
Jours d'utilisation Machine	1,00 Jours	6 800,00	20% G	6 800,00 €	8 160,00 €
Sous-total					11 350,00 €
Produit					
Loup en Metal	1,00 Unité(s)	25,00	20% G	25,00 €	30,00 €
Sous-total					25,00 €
Montant hors taxes					11 375,00 €
TVA 20%					2 275,00 €
Total					13 650,00 €

Il peut également aller voir l'offre sur le site Web Odon

Il peut l'accepter sur le site Web et le signer

/ Devis / Devis S00043

13 650,00 €

✔ Accepter & Signer

Télécharger Imprimer

Devis S00043
Tarif
Conditions générales
Historique

Cette offre est valide jusqu'au
10/11/2023

Vendeur
 Nicolas FAUX
Envoyer un message
Généré par odoo

Devis S00043

Date du devis : 11/10/2023 Date d'expiration: 10/11/2023

Adresse de facturation et d'expédition :
CROMBE
4, bld Antoine Brun
56850 LORIENT
France

Tarif

Produits	Quantité	Prix unitaire	Taxes	Hors taxes	Toutes taxes comprises
Prestations					
Élaboration du Plan	10,00 Heures	100,00	20% G	1 000,00 €	1 200,00 €
Conception de la pièce	20,00 Heures	150,00	20% G	3 000,00 €	3 600,00 €
Création du Programme	5,00 Heures	110,00	20% G	550,00 €	660,00 €
Jours d'utilisation Machine	1,00 Jours	6 800,00	20% G	6 800,00 €	8 160,00 €
Sous-total					11 350,00 €
Produit					
Loup en Metal	1,00 Unité(s)	25,00	20% G	25,00 €	30,00 €
Sous-total					25,00 €
Montant hors taxes					11 375,00 €
TVA 20%					2 275,00 €
Total					13 650,00 €

Conditions générales
Conditions générales : <https://pmesoft.odoo.com/fr/mes>

Le devis a le statut envoyé

Numero	Date de creation	Client	Vendeur	Activer	Total	Statut	Statut de la facture
S00041	11/10/2023 12:53:20	CROMBE	Nicoles FAUX	⊖	13 600.00 €	Envoyé	Bon à facturer
S00042	11/10/2023 18:07:14	CROMBE	Nicoles FAUX	⊖	16 500.00 €	Statut de commande	Bon à facturer
S00043	11/10/2023 07:58:45	RAUJIE	Nicoles FAUX	⊖	1 500.00 €	Statut de commande	Plan à l'entente
S00040	10/10/2023 09:40:31	AU FIL DES LIGNES	Nicoles FAUX	⊖	7 800.00 €	Statut de commande	A Scanner
S00038	10/10/2023 07:16:42	Papyris	Nicoles FAUX	⊖	1 800.00 €	Statut de commande	Envoi de facture
S00034	28/09/2023 14:54:34	RAUJIE, Nicoles FAUX	Nicoles FAUX	⊖	81.70 €	Statut de commande	Envoi de facture

Et sur sa barre d'avancement également

Nouveau Devis S00043

Confirmer Envoyer la facture PRO FORMA Envoyer par email Aperçu Annuler Devis **Envoyé** Bon de commande

S00043

Client ?	CROMBE 4, bld Antoine Brun 56850 LORIENT France	Expiration ?	10/11/2023
Adresse de facturation ?	CROMBE	Le devis ?	11/10/2023 19:51:11
Adresse de livraison ?	CROMBE	Récurrence ?	
Modele de devis ?	Devis Chiffage Découpe Laser	Liste de prix ?	Client France (EUR)
		Conditions de paiement ?	

Lignes de la commande Produits optionnels Autres informations Signature du client Notes

Partie 7. La partie site Web Vitrine et E-commerce

La partie institutionnelle

Le Site Web jusqu'au E-commerce

Vous êtes reconnus dans votre secteur d'activité vous souhaitez à la fois avoir un site vitrine mais également une partie boutique. Odoo est également une solution intégrée sur la partie WEB.

La Partie institutionnelle du site

Vous allez choisir un site en partant d'un choix de template

On peut choisir parmi toute une bibliothèque de thème par métier.

Ensuite on va pouvoir construire la page d'accueil avec le bouton modifier

Nos Plus Beaux Tirages

Vous trouverez ici nos plus belles réalisations photographiques, les tirages sur Toile vous garantirons une tenue dans le temps des photos. Vous pouvez naviguer dans les filtres pour trouver la photo qui vous plaira.

Ce tirage d'exception pourra ainsi prendre vie dans votre bureau, ou toutes pièces à vivre que vous souhaitez personnaliser avec une touche personnelle.

2

Nos Plus Beaux Tirages

Vous trouverez ici nos plus belles réalisations photographiques, les tirages sur Toile vous garantirons une tenue dans le temps des photos. Vous pouvez naviguer dans les filtres pour trouver la photo qui vous plaira.

Ce tirage d'exception pourra ainsi prendre vie dans votre bureau, ou toutes pièces à vivre que vous souhaitez personnaliser avec une touche personnelle.

Catégories

- Tous les produits
- La Defense
- LVHM
- Paris
- Chateaux
- Italie
- Belgique
- Lille
- Corse
- ...

Rechercher...

<p>La defense au Crépuscule 180,00 €</p>	<p>Bulding La Defense Paris By Night 180,00 €</p>	<p>La Defense Paris au Matin 180,00 €</p>	<p>Arche La Defense 180,00 €</p>
--	---	---	--

Barre De Recherch...
Descr. Prod.
Catégories Gauche
Réduire La Cat...
Attributs Gauche
Barre Supérieure Trier Par
Tri Par Défaut En vedette
Boutons
Texte
Agencement Grille Col. A
Arrière-Plan
Largeur Contenu
Hauteur Auto... 50%
Visibilité
Texte Inline
Normal B I U
Générer ou transformer du contenu grâce à l'IA

L'application va vous proposez plusieurs paragraphes

AI Copywriter

Shorten Lengthen Friendly Professional Persuasive

Plongez dans l'univers de nos réalisations photographiques les plus époustouflantes, sublimes par des tirages sur Toile qui préservent l'intensité des images au fil du temps. Laissez-vous guider à travers nos filtres pour dénicher la photo qui fera vibrer votre cœur. Persuasive

Offrez à votre bureau ou à toute pièce de votre choix une véritable œuvre d'art personnalisée, qui ne manquera pas de captiver tous les regards.

Découvrez nos réalisations photographiques les plus remarquables, avec des tirages sur Toile qui garantissent une conservation durable des photos. Parcourez nos filtres pour trouver l'image qui saura vous séduire. Professional

Apportez une touche personnelle à votre bureau ou à toute autre pièce en donnant vie à ces tirages d'exception.

Explorez nos plus belles réalisations photographiques, avec des tirages sur Toile qui assurent une conservation optimale des photos dans le temps. Parcourez nos filtres pour trouver la photo qui vous séduira.

Donnez vie à ces tirages d'exception dans votre bureau ou toute autre pièce que vous souhaitez personnaliser avec une touche personnelle.

Découvrez nos plus belles réalisations photographiques, avec des tirages sur Toile qui garantissent une longévité exceptionnelle des photos. Parcourez nos filtres pour trouver la photo qui vous plaira.

Offrez à votre bureau ou à toute autre pièce une touche personnelle en donnant vie à ces tirages d'exception.

Voici notre sélection des plus belles réalisations photographiques. Les tirages sur Toile sont conçus pour durer dans le temps et préserver la qualité des photos. Parcourez nos filtres pour trouver la photo qui vous plaira.

Ce tirage d'exception donnera vie à votre bureau ou à toute autre pièce que vous souhaitez personnaliser avec une touche personnelle.

Insérer Annuler

Le texte sera automatiquement remplacé

Nos Plus Beaux Tirages

Plongez dans l'univers de nos réalisations photographiques les plus époustouflantes, sublimes par des tirages sur Toile qui préservent l'intensité des images au fil du temps. Laissez-vous guider à travers nos filtres pour dénicher la photo qui fera vibrer votre cœur.

Offrez à votre bureau ou à toute pièce de votre choix une véritable œuvre d'art personnalisée, qui ne manquera pas de captiver tous les regards.

La construction des pages

Nous avons vu la construction de la page d'accueil avec quelques blocs. Vous pourrez au sein de votre site gérer les pages avec tous les pages du site. Les produits qui seront ceux de l'ERP que vous allez publier sur le site. Et les cours et rendez-vous.

La création des pages

Dans le menu pages vous pouvez créer les pages que vous souhaitez avoir dans votre site.

Chaque page sera indexée ou non présente dans le menu ou non.

En créant une page nouvelle

On a d'abord choisir

1: la thématique de la page

2: du coup le modèle de la page qui nous intéresse respectant le thème choisi en amont

Ensuite dans la page avec le bouton modifier on va pouvoir la changer, changer les blocs ou créer des nouveaux.

On a donc le menu avec tous les blocs

Certains blocs peuvent être visible que sur desktop d'autre que sur mobile.

Du coup on peut voir la version mobile du site

Important plus de 50% de la navigation web se fait dorénavant sur Mobile.

La création de prise de rendez-vous automatisés

On peut créer des rendez-vous

Titre du rendez-vous	URL de site web	Emplacement	Fuseau horaire	Referencement optimisé	Est publié
Rdv PMESQFT - Réunion de lancement	/appointment/4	Europe/Paris	☐	☐	☐
Rdv Paramétrage et Formation (journalie)	/appointment/9	Europe/Paris	☐	☐	☐
Rdv Paramétrage et Formation (1/2 journée)	/appointment/10	Europe/Paris	☐	☐	☐
Rendez-vous de découverte	/appointment/1	Europe/Paris	☐	☒	☒
Rdv PMESQFT - Echanges autour de notre proposition commerciale	/appointment/3	Europe/Paris	☐	☐	☒
Rdv PMESQFT - Demonstration	/appointment/2	Europe/Paris	☐	☐	☒

Ces rendez-vous vont avoir des plages horaires autorisées

Nouveau type de rendez-vous

Titre du rendez-vous

par ex. "Demonstration technique".

Durée 01:00 heures

Programmation Min 01:00 heures avant

Max in 15 jours ou du Date

Autoriser l'annulation Jusqu'au 01:00 heures avant

Disponibilité le

Utilisateurs Ressources

Utilisateurs

Nicolas FAUX

Affichage en frontend ?

Aucune photo Montrer les photos

Méthode d'assignation ?

- Choisir l'utilisateur/la ressource, puis l'heure
- Sélectionner l'heure, puis l'utilisateur/la ressource
- Sélectionner l'heure, puis assignation automatique

Planifier

Options

Questions

Messages

Tou(te)s les	De	Vers
Lundi	09:00 →	12:00
Lundi	14:00 →	17:00
Mardi	09:00 →	12:00
Mardi	14:00 →	17:00
Mercredi	09:00 →	12:00
Mercredi	14:00 →	17:00
Judi	09:00 →	12:00
Judi	14:00 →	17:00

Enregistrer

Ignorer

Et ensuite ils sont disponibles sur le site web pour prendre rendez-vous

Se connecter

Choisissez votre rendez-vous

Rechercher...

Rendez-vous de découverte

En ligne

L'objectif de cette réunion est de pouvoir échanger pour mieux se connaître.

Nous verrons ensemble les problématiques que vous pouvez...

Rdv PMESOF - Démonstration

En ligne

Au cours de cette réunion, nous allons vous présenter la solution Odoo

Rdv PMESOF - Echanges autour de notre proposition commerciale

En ligne

Durant cette réunion, nous pourrons aborder toutes les questions que vous pourriez avoir sur notre proposition commerciale

L'interlocuteur choisit le rendez-vous souhaité

← Tous les rendez-vous

Date & heure > Détails > Réservé

Rendez-vous de découverte

DÉTAILS DE LA RÉUNION

En ligne

1 heure

Sélectionner une date & une heure

janvier 2024

lun.	mar.	mer.	jeu.	ven.	sam.	dim.
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

Select a time

15:00

16:00

17:00

Fuseau horaire: Europe/Paris

Description

L'objectif de cette réunion est de pouvoir échanger pour mieux se connaître.

Nous verrons ensemble les problématiques que vous pouvez rencontrer aujourd'hui au travers de vos outils actuels.

Je vous présenterai PMESOFT et les problématiques que nous avons déjà résolu au travers de nos solutions.

Il choisit le jour et le créneau horaire

Le rendez-vous arrive automatiquement dans l'agenda

Nouveau Réunions Partager les disponibilités Rechercher...

Semaine* Aujourd'hui novembre - décembre 2023 Semaine 48

LUN	MAR	MER	JEU	VEN
27	28	29	30	1
7:00				
8:00				
9:00				
10:00				
11:00				
12:00				
13:00				
14:00				
15:00				
16:00				
17:00				

novembre 2023

L	M	J	V	S	D
30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28
29	30	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10

Participants

- Nicolas FAUX

Calendriers de tout...

+ Ajouter Participants

Google

Customer Portal - Rendez-vous de découverte Réser...

La partie boutique ou e-commerce

On va pouvoir également gérer la prise de commande sur le Web

Catégories

Tous les produits

Fourchette de prix

-800,00 € 9 990,00 €

Avec les articles visibles sur le site

Le client peut saisir son panier et les quantités des produits qui l'intéresse

COFFRET DOUILLES ET ACCESSOIRES ULTIMATE® 1/4" (50 PIECES)
148,73 €

- 3 + **AJOUTER AU PANIER**

♥ Ajouter à la liste de souhaits

[Conditions générales](#)
Garantie satisfait ou remboursé de 30 jours
Expédition : 2-3 jours ouvrables

[f](#) [t](#) [p](#) [e](#)

On retrouve le panier et on peut procéder à la commande

Vérifier la commande Adresse Confirmer la commande

Produit	Quantité	Prix
 COFFRET DOUILLES ET ACCESSOIRES ULTIMATE® 1/4" (50 PIECES)	- 3 +	148,73 €
 TOURNEVIS ULTIMATE® (JEU DE 6)	- 2 +	14,57 €

[Continuer vos achats](#) [Procéder au paiement](#)

Total de la commande

Sous-total : 475,33 €

Taxes : 95,07 €

Total : 570,40 €

Code de remise ou carte cadeau

[Procéder au paiement](#)

On confirme la commande

Vérifier la commande Adresse Confirmer la commande

Adresse de facturation

PMESOFT, Nicolas FAUX
11 Rue des Chenes
78110 Le Vesinet
France

Adresse d'expédition

[Ajouter une adresse](#)

PMESOFT, Nicolas FAUX
11 Rue des Chenes
78110 Le Vesinet
France

[Retour au panier](#) [Confirmer](#)

Produit	Quantité	Prix
COFFRET DOUILLES ET ACCESSOIRES ULTIMATE® 1/4" (50 PIECES)	3	148,73 €
TOURNEVIS ULTIMATE® (JEU DE 6)	2	14,57 €
Sous-total :		475,33 €
Taxes :		95,07 €
Total :		570,40 €
Code de remise ou carte cadeau		

La commande doit-être payée

Payer avec

Démo Mode test Non publié

Payment Details (test data) Payment Status

XXXX XXXX XXXX XXXX Successful

Enregistrer mes données de paiement

[Retour au panier](#) [Payer maintenant](#)

TOURNEVIS ULTIMATE® (JEU DE 6)	2	14,57 €
Livraison :		0,00 €
Sous-total :		475,33 €
Taxes :		95,07 €
Total :		570,40 €
Code de remise ou carte cadeau		

On a une confirmation de commande et la commande est dans l'ERP

Commande 500048 Confirmée

Merci pour votre commande. [Imprimer](#)

Informations de paiement :

Démo Total : 570,40 €

Votre paiement a été traité avec succès. Merci !

Facturation & Expédition: 11 Rue des Chenes, 78110 Le Vesinet, France

Produit	Quantité	Prix
COFFRET DOUILLES ET ACCESSOIRES ULTIMATE® 1/4" (50 PIECES)	3	148,73 €
TOURNEVIS ULTIMATE® (JEU DE 6)	2	14,57 €
Livraison :		0,00 €
Sous-total :		475,33 €
Taxes :		95,07 €
Total :		570,40 €

Ventes Commandes À facturer Produits Analyse Configuration

Recherche: Bons de commande Recherche...

Nombre	Date de la commande	Client	Vendeur	Activités	Total	Statut de la facture
500048	18/01/2024 18:11:42	PMESOFT, Nicolas FAUX	Nicolas FAUX	○	570,40 €	À facturer
500047	12/12/2023 18:12:57	Payma	Nicolas FAUX	○	1 548,00 €	Bilan à facturer
500046	13/11/2023 11:10:09	AGORA BUREAU	Nicolas FAUX	○	2 760,00 €	Confirmation facture
500042	11/10/2023 08:08:05	CROMBE	Nicolas FAUX	○	16 020,00 €	Bilan à facturer
500041	11/10/2023 07:56:29	RIALHE	Nicolas FAUX	○	1 500,00 €	Bilan à facturer
500040	10/10/2023 09:43:14	AU FIL DES LIGNES	Nicolas FAUX	○	7 581,00 €	À facturer
500038	10/10/2023 07:16:42	Payma	Nicolas FAUX	○	1 880,00 €	Confirmation facture
500034	28/09/2023 14:58:22	RIALHE, Nicolas FAUX	Nicolas FAUX	○	88,76 €	Confirmation facture

On peut accéder au détail de la commande

Créer une facture Envoyer la facture PRO FORMA Envoyer par email Aperçu **Devis** Envoyé **Bon de commande**

S00048

Client
PMESQFT, Nicolas FAUX
11 Rue des Chenes
78110 Le Vesinet
France

Date de la commande 18/01/2024 16:11:42

Réurrence
Liste de prix 7
Défaut EUR priceList (EUR)

Adresse de facturation PMESQFT, Nicolas FAUX

Conditions de paiement
Paiement immédiat

Adresse de livraison PMESQFT, Nicolas FAUX

Lignes de la commande		Autres informations		Notes					
Produit	Description	Quantité	Délivré	Facturé	USD	Prix unitaire	Taxes	Ram. fs	Hors taxes
☐	COFFRET DOUILLES ET ACCESSOIRES ULTRANEVUS 1/4" (50 PIÈCES)	3,00	0,00	0,00	Unité(s)	148,73 (20% G (Marchandises))	0,00		446,19 €
☐	TOURNEVIS ULTRAMATEUR 1/4" (50 PIÈCES)	2,00	0,00	0,00	Unité(s)	14,57 (20% G (Marchandises))	0,00		29,14 €
☐	[Delivery_007] Livraison Livraison standard	1,00	0,00	0,00	Unité(s)	0,00 (20% G (Marchandises))	0,00		0,00 €

Ajouter un produit Ajouter une section Ajouter une note Catalogue

Mettre à jour les frais d'expédition Code promotionnel Promotions

Conditions générales : <https://pmesoft.odoo.com/terms>

Montant hors taxes:	475,33 €
TVA 20%:	95,07 €
Total:	570,40 €
Marge:	199,62 € (42%)

Envoyer un message Enregistrer une note Activités 1 1/31 Abonné(e)

Aujourd'hui

Odoobot - Il y a 2 minutes
Le paiement lié à la transaction avec la référence S00048 a été comptabilisé : F29812202403003

Odoobot - Il y a 2 minutes
Bonjour.

Votre commande **S00048** d'un montant de **570,40 €** a été confirmée. Merci de votre confiance !

N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des questions.

Produits	Quantité	Hors TVA
COFFRET DOUILLES ET ACCESSOIRES ULTRANEVUS 1/4" (50 PIÈCES)	3,00	148,73 €
TOURNEVIS ULTRAMATEUR 1/4" (50 PIÈCES)	2,00	14,57 €
Livraison :	0,00 €	
 Sous-total :	475,33 €	
 Taxes :	95,07 €	
 Total :	570,40 €	

Adresse de facturation 11 Rue des Chenes Le Vesinet 78110 France
Méthode de paiement (Déposé) (20/04/24)

Adresse d'expédition 11 Rue des Chenes Le Vesinet 78110 France
Méthode d'expédition (Livraison standard) (Statut)

Commande - S00048.pdf PDF

Nicolas FAUX - Il y a 2 minutes
Devis confirmé
• Devis → Bon de commande (Statut)

Odoobot - Il y a 2 minutes
La transaction avec la référence S00048 pour un montant de 570,40 € a été confirmée (Déposé).

Partie 8. La conclusion

Ce sont nos clients qui en parle le mieux

La Conclusion

Créer son entreprise, c'est entrer dans un monde où la liberté côtoie l'incertitude, où chaque euro gagné est le fruit d'un effort, d'un choix stratégique ou d'un échec surmonté. Ce premier tome vous a permis de traverser toutes les étapes essentielles : de l'idée à la société créée, jusqu'aux premières ventes. Rien n'a été enjolivé. Le parcours n'est pas linéaire, les obstacles sont nombreux, mais les outils existent — encore faut-il les comprendre et les utiliser avec lucidité.

Si vous êtes arrivé jusqu'ici, c'est que vous avez sans doute compris une chose essentielle : **l'entrepreneuriat n'est pas une question de motivation mais d'endurance**. Et pour vendre, il ne suffit pas de « croire en son projet » ; il faut structurer sa prospection, qualifier ses leads, répondre avec justesse aux objections et savoir dire non quand il le faut. Il faut surtout apprendre vite, et souvent à ses propres dépens.

Ce livre ne prétend pas détenir la vérité universelle, mais il partage **une vérité de terrain**, celle d'un entrepreneur qui a vécu le terrain, qui a appris de ses erreurs, et qui continue d'avancer. Si cela peut vous éviter quelques détours ou vous faire gagner du temps, alors l'objectif est atteint.

À bientôt, peut-être dans un second tome, où nous irons plus loin — dans la gestion, le développement, ou tout simplement la suite logique de cette aventure que l'on appelle : **vivre de son entreprise**.

Ce sont nos clients qui en parle le mieux

🔊 Interview client – La Fabrique

Client : Fabrice Poncet, Dirigeant de La Fabrique

Intégrateur Odoo : Nicolas Faux – PMESOFT

? Nicolas (PMESOFT) : Bonjour Fabrice, pouvez-vous nous présenter rapidement La Fabrique ?

Fabrice Poncet : La Fabrique est une ébénisterie de 25 personnes basée à Lyon qui produit des agencements sur mesure, du mobilier et des scénographies dans les musées

? Quelles étaient les difficultés que vous rencontriez avant la mise en place d'Odoo ?

Fabrice : J'avais l'habitude de dire que nous avons un bon rapport qualité / prix car notre produit n'était pas cher. Donc il n'était pas très bon ! Une technologie vieillissante, pas de mode SaaS, des fonctionnalités limitées : de ce fait, nous avons un myriade de tableaux Excel pour suivre notre activité, et les données étaient éparpillées.

? Pourquoi avoir choisi PMESOFT et la solution Odoo ?

Fabrice : Nicolas m'a démarché alors que je m'intéressais au produit. J'y ai vu un signe ! J'ai été séduit par la multitude de modules, et j'en découvre encore aujourd'hui ! J'ai retenu PMESoft pour l'expertise industrielle liée à la fabrication.

? Comment s'est déroulée la mise en œuvre ?

Fabrice : je suis le gérant de l'entreprise, mais j'ai aussi été chef de projet et key user ... Donc le projet a pris un peu plus de temps que prévu. Nous avons privilégié les visios : je préfère payer du temps de paramétrage que du temps de TGV !

? Souvent une fois le choix de l'ERP effectué dans la mise en œuvre des écarts surviennent, du coup les budgets augmentent, comment avez-vous vécu la mise en place d'Odoo en regard de ces éléments ?

Fabrice : pour aboutir à la solution la plus proche de notre besoin, nous avons d'abord essayé de travailler avec le paramétrage et le studio, mais il a fallu finalement faire du développement sur mesure. Ce budget n'était pas prévu dans le chiffrage initial, mais Nicolas a été transparent et nous avons pris en charge la moitié des surcoûts.

? Quels sont les bénéfices concrets que vous observez aujourd'hui ?

Fabrice : de nets gains de productivité, que ce soit dans les tâches administratives ou de gestion, surtout sur l'ADV. Nous pouvons encore progresser dans la gestion de La Fabrication et les tableaux de bord. L'ergonomie est aussi un facteur déterminant pour l'acceptation de la solution.

? Que diriez-vous à une entreprise artisanale ou une PME qui hésite encore à passer à un ERP comme Odoo avec PMESOFT ?

Fabrice : Je vais être tout à fait sincère ! C'est une super solution qui n'a pas fini de nous apporter des bénéfices, mais ne vous fiez pas à la tarification annoncée : les coûts d'abonnement mensuel pour mettre en oeuvre une solution qualitative sont supérieurs au prix d'appel annoncé !

Copyright © 2025 Nicolas FAUX

All rights reserved.

ISBN:

ISBN-13: