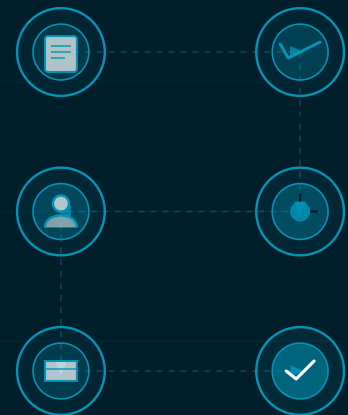


• LIVRE BLANC — 8 PAGES — GRATUIT

Comment digitaliser sa gestion commerciale sans abonnement mensuel coûteux



Devis, commandes, suivi client, relances — des approches concrètes pour structurer ces flux sans subir un outil inadapté, avec ou sans développement sur mesure.

« La plupart des PME ont digitalisé leur comptabilité depuis longtemps. Entre le devis et la facture, il reste souvent une zone grise — et c'est là que les outils manquent, ou que les outils inadaptés coûtent le plus cher. »

25+

PME accompagnées sur leur SI

10

ans de TMA sur outils métier

3

options analysées dans ce guide

Les grands éditeurs de CRM et d'ERP ont construit des outils pensés pour des équipes commerciales de vingt personnes avec un budget logiciel conséquent. Pour une PME de 8 à 50 personnes, ces outils sont souvent surdimensionnés, trop chers, trop complexes — et finissent par être contournés. Le résultat : un bricolage entre Excel, email et fichiers partagés qui fonctionne, jusqu'à ce qu'il ne fonctionne plus.

Ce guide est conçu pour les dirigeants qui veulent reprendre la main sans engager un budget disproportionné. Il identifie les processus à digitaliser en priorité par ordre de ROI, compare trois options selon votre taille et votre budget, et propose une feuille de route en trois phases — du cadrage à un éventuel développement sur mesure ciblé. Avec un cas concret chiffré pour ancrer l'analyse dans le réel.

**Simon Janvier**

Développeur senior & architecte web
Cholet — Pays de la Loire

Gestion commerciale

Applicatif métier

PME

Simon JanvierDéveloppeur senior & architecte web — simonjanvier.comsimonjanvier.com

01 PAR OÙ COMMENCER

Les processus à digitaliser en priorité, classés par ROI

Tous les processus commerciaux ne méritent pas le même niveau d'investissement. Ce classement vous aide à allouer votre budget là où le retour est le plus rapide.

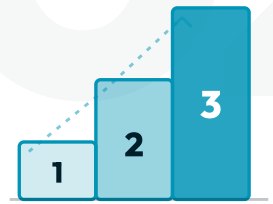
PROCESSUS	ROI ESTIMÉ	COMPLEXITÉ
Génération de devis automatisée depuis catalogue	< 6 mois	Faible
Suivi d'état des devis (envoyé / relancé / signé)	< 6 mois	Faible
Relances automatiques sur devis sans réponse	< 6 mois	Faible
Gestion du pipeline commercial	6 – 18 mois	Moyenne
Notifications internes à la signature	6 – 18 mois	Faible
Tableau de bord commercial temps réel	6 – 18 mois	Moyenne
Historique client centralisé	> 18 mois	Élevée
Prévisions de CA sur pipeline	> 18 mois	Élevée
Intégration production / logistique	> 18 mois	Très élevée

À RETENIR

Commencez par les processus à ROI rapide. Un gain mesurable en moins de 6 mois justifie l'investissement suivant — et convainc vos équipes.

02 QUELLE SOLUTION CHOISIR

Les 3 options selon votre taille et votre budget

**01 Outils du marché légers**

0 – 150 €/mois

Sellsy, Pennylane, Notion + Zapier : couvre les besoins de base sans développement. **Pour qui** : PME < 10 personnes avec des processus relativement standards. **Limite** : personnalisation faible, coût qui augmente avec les utilisateurs.

02 CRM du marché

150 – 500 €/mois

HubSpot, Pipedrive, Zoho CRM : fonctionnalités avancées. Le coût réel dépasse souvent le tarif affiché. **Pour qui** : PME de 10 à 30 personnes avec une équipe commerciale dédiée. **Limite** : workflows métier spécifiques mal couverts, intégrations coûteuses à maintenir.

03 Développement sur mesure ciblé

10 000 – 40 000 €

Interface de devis + suivi + notifications interfacée avec votre facturation existante – pas forcément un CRM complet. **Pour qui** : PME avec un processus commercial spécifique à leur métier, ou qui ont saturé les options du marché. **Avantage clé** : conçu exactement pour votre façon de travailler.

03 COMMENT DÉMARRER

La feuille de route en 3 phases



1

1 - 2 SEMAINES

Structurer sans technologie

Cartographiez ce qui se passe vraiment : où les informations se perdent-elles ? Quelles sont les étapes du devis à la livraison ? Qui fait quoi ? Cette phase révèle souvent des problèmes organisationnels que la technologie ne peut pas résoudre seule.

2

1 - 3 MOIS

Tester avec un outil léger

Déployez un outil minimal sur les processus les plus douloureux. L'objectif n'est pas la perfection — c'est de valider que votre équipe utilise réellement l'outil et que les gains sont mesurables. Un outil utilisé à 60 % vaut mieux qu'un outil parfait inutilisé.

3

SUR DÉCISION — APRÈS VALIDATION

Investir dans du sur mesure ciblé

Si après 3 à 6 mois vous avez validé l'utilité mais touché les limites de l'outil du marché, vous avez les arguments économiques pour investir dans un développement adapté — et vous savez précisément ce que vous voulez.

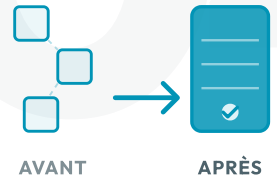
À RETENIR

Ne sautez pas la phase 1. Une heure de cartographie évite souvent 10 000 € de développement inutile.

04

CAS CONCRET

De 3 outils bricolés à la visibilité complète en 18 mois



PME de construction métallique, 25 personnes, 3 outils qui ne se parlent pas.

SITUATION INITIALE

Un logiciel de devis, Excel pour le suivi des commandes, les emails pour les échanges avec la production. Résultat : 2 à 3 heures de ressaisie par semaine, erreurs régulières sur les quantités, impossible d'avoir une vue d'ensemble du carnet de commandes.

CE QUI A FONCTIONNÉ

Commencer par un CRM du marché (phase 2) a permis de valider les besoins avant d'investir dans le sur mesure. Le projet sur mesure était 2 fois plus facile à cadrer.

APRÈS 6 MOIS (CRM) + 18 MOIS (SUR MESURE)

Module sur mesure intégré à leur ERP. 90 % des ressaisies éliminées, visibilité complète sur le carnet en temps réel.

90%

des ressaisies éliminées

4h

gagnées par semaine par commercial

ROI+

sur 3 ans vs friction éliminée

Le coût du sur mesure sur 3 ans était inférieur au coût de la friction qu'il éliminait — sans compter les opportunités manquées faute de visibilité sur le carnet

Ce qu'il faut retenir.

Digitaliser sa gestion commerciale ne nécessite pas de tout refaire d'un coup — mais ça nécessite de commencer par les bons processus, dans le bon ordre.

- 01 Commencez par cartographier** vos processus réels avant de choisir un outil.
- 02 Priorisez les processus à ROI rapide** : devis, suivi d'état, relances automatiques.
- 03 Testez d'abord un outil léger** — la phase de validation est indispensable.
- 04 Un outil utilisé à 60 %** vaut mieux qu'un outil parfait inutilisé.
- 05 En dessous de 10 personnes**, un outil du marché suffit souvent. Au-delà, comparez le TCO.
- 06 Le sur mesure ciblé** coûte moins cher que 3 ans de friction dans vos équipes.
- 07 Le bon moment pour le sur mesure** : quand vous savez précisément ce que vous voulez.

AVANT DE CHOISIR UN OUTIL — 3 QUESTIONS À VOUS POSER



Avez-vous cartographié où les informations se perdent aujourd'hui — vraiment ?



Avez-vous chiffré le coût de la friction actuelle (heures perdues × coût horaire) ?



Votre équipe a-t-elle été impliquée dans le choix — ou l'outil sera-t-il contourné dès le premier mois ?

CE GUIDE VOUS A ÉTÉ UTILE ?

Votre projet mérite un premier échange structuré.

30 minutes pour évaluer ensemble quelle approche est adaptée à votre situation — outil du marché, sur mesure ciblé, ou les deux en phase.

- Comment cartographier vos processus commerciaux en moins d'une heure
- Quelle option est réaliste pour votre taille et votre budget
- Ce qui doit être clarifié avant tout développement
- Les 3 erreurs qui font dériver les projets de digitalisation
- Comment mesurer le ROI d'un outil en phase de test

Réservez 30 minutes →

simonjanvier.com/contact
simon@simonjanvier.com