



Répondre à vos prospects en **deux minutes**. Contractualiser et facturer en **un clic**.

Comment un cabinet d'orientation post-bac vers les universités britanniques et américaines a ramené son délai de réponse de plus de trois jours à deux minutes, sur l'ensemble du parcours commercial.

CLIENT

Skills Up
Orientation post-bac

PÉRIMÈTRE

Qualification,
rendez-vous,
contrat,
encaissement

LIVRAISON

Application métier
sur serveur client

POUR QUI

Une équipe dont chaque dossier traverse cinq à sept logiciels entre la demande entrante et le paiement encaissé, et dont le délai de réponse décide de la vente.

Votre prospect a décidé en deux minutes. Vous répondez en **trois jours**.

Une demande arrive le mardi à 14 h 02. La proposition part le vendredi à 11 h 40. Chacun a fait son travail correctement, et la vente part ailleurs.

Le délai est le produit d'un enchaînement légitime. Une proposition se soigne. Un contrat engage, donc il se rédige. Et la personne qui en a la charge gère quinze autres dossiers dans le même temps.

Traiter les vingt-huit premières demandes prend déjà tout le temps disponible.

CE QUE LA LENTEUR COÛTE

Ordre de grandeur observé sur une structure recevant quarante demandes qualifiées par mois.

40 demandes entrantes **chaque mois**

28 reçoivent **une proposition**

12 attendent **encore**

2 de ces douze **auraient signé**

Ces douze demandes ont déjà coûté de la publicité, du temps de qualification et parfois un rendez-vous. Certaines avaient dit oui avant de se rétracter, faute de contractualisation assez rapide.

Votre concurrent a répondu avant vous.

À budget d'acquisition identique, le délai de réponse est le seul facteur qui sépare une demande gagnée d'une demande partie ailleurs.

LE RÉSULTAT

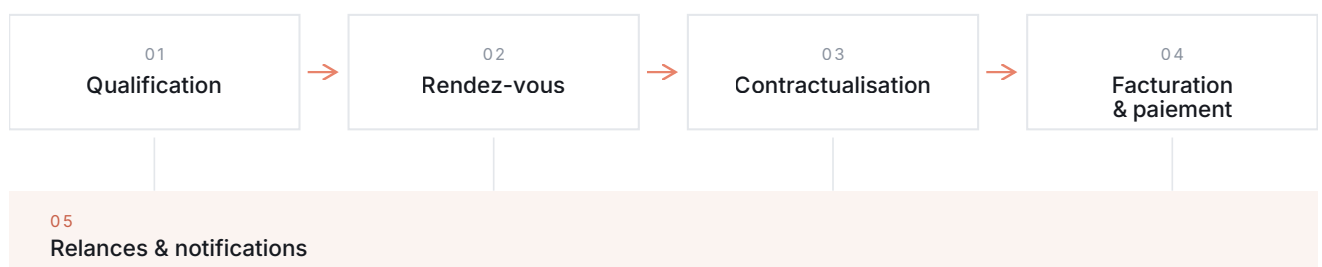
Même structure, même demande. Reçue à 14 h 02, répondue à 14 h 04. Rendez-vous réservé par le parent vingt minutes plus tard.

Une application métier qui exécute **votre** parcours commercial.

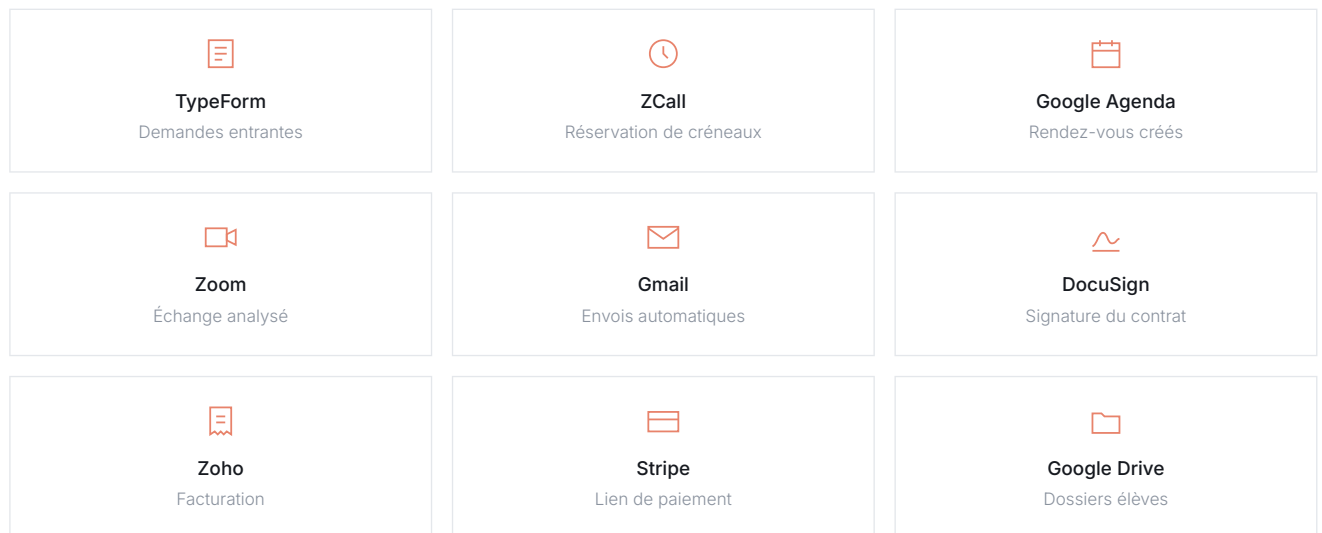
Installée sur le serveur du client, elle relie la qualification, le rendez-vous, la contractualisation, l'encaissement et les relances en un seul fil de dossier. Les logiciels déjà en place restent en place. Le cockpit les fait travailler ensemble.

À la fin du rendez-vous, le parent reçoit en une fois les conditions générales de vente, son contrat, sa facture et son lien de paiement.

LES CINQ MODULES



NOTRE APPLICATION EST CONNECTÉE À TOUS VOS OUTILS



Chacun de ces outils reste en place et continue d'appartenir à Skills Up. Le cockpit les fait travailler ensemble.

FIGURE 1

Le cockpit ouvre sur le pipeline du mois et les alertes du jour. Chaque compteur est cliquable et mène à la liste filtrée correspondante.

Une seule source de vérité

Le dossier, son statut et son historique complet vivent au même endroit. Chacun sait où en est un client sans ouvrir six écrans.

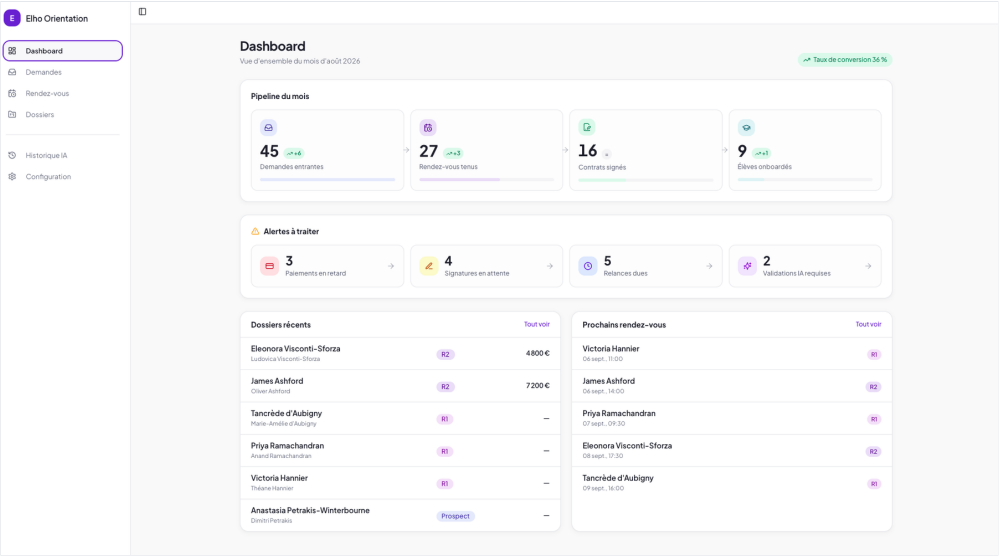


FIGURE 1 · Tableau de bord. Pipeline du mois, alertes à traiter, dossiers récents et prochains rendez-vous. Capture de l'application, données d'illustration.

01 · QUALIFICATION

Le système applique vos règles. Sur une offre d'entrée de gamme, la proposition part directement. Sur une offre engageante, un créneau est proposé.

L'intelligence artificielle lit, déduit et répond

Le formulaire alimente le dossier élève. L'intelligence artificielle lit les réponses, déduit l'offre selon vos règles d'éligibilité, rédige un mail personnalisé et prépare un brief pour l'équipe avant le rendez-vous.

The screenshot shows a student profile for 'Sixtine' (Tratée). It includes contact information (Léopold de Montclair, leopold.montclair@gmail.com) and a link to 'Ouvrir la fiche élève'. Below is a 'BRIEF DU FORMULAIRE' section with details: Niveau (1ère IB (IB Year 1)), Système (IB), Destination (Royaume-Uni), Budget (1800 €), Timing (Septembre 2026), and Source (Bouche à oreille). A section 'OFFRES RETENUES' lists two offers: 'Orientation 2nde - Spécialités' (P1) and 'RDV Découverte 30 min' (P2). The 'SUITE DONNÉE AU LEAD' section shows three completed steps: 'Mail d'offres', 'Demande de RDV', and 'RDV réservé'. A 'Timeline' section lists four events: 'Formulaire soumis', 'Qualification réussie', 'Email prospect envoyé', and 'Brief LLM généré'.

FIGURE 2 · Demande qualifiée. Brief du formulaire, offres retenues, suite donnée au lead et journal horodaté. Données d'illustration.

02 · RENDEZ-VOUS

L'équipe arrive le matin, voit les rendez-vous réservés pendant la nuit et lit l'analyse de ceux de la veille.

L'échange devient un brief et une décision

Réservation, agenda, visioconférence et analyse d'après-rendez-vous tiennent dans le même fil de dossier. L'intelligence artificielle analyse l'échange, produit un brief pédagogique et propose la prochaine action.

The screenshot shows a meeting analysis for 'Eleonora Visconti-Sforza' (R1, Validée, Auto). It includes a 'Brief pédagogique' section with a detailed analysis of the meeting. Below is a 'Next action' section with radio buttons for 'Signature', 'R2 avec date', 'R2 sans date', 'En attente de réponse', and 'Désengagement'. The 'Date R2' is set to '08/09/2026 13:30' and the 'Timezone' is 'Europe/Paris'. The 'Étapes d'exécution' section shows 'Créer l'événement R2' as 'DONE'. The 'Transcript Zoom' section shows a transcript snippet: '[00:00] Julien : Bonjour Eleonora...'.

FIGURE 3 · Analyse d'un premier rendez-vous. Brief, prochaine action proposée, planification du second rendez-vous et transcription source. Données d'illustration.

03 ·
CONTRACTUALISATION

Un geste envoie le pack complet. Tant que le contrat reste en brouillon, l'équipe le modifie librement.

04 · FACTURATION &
PAIEMENT

Au premier paiement confirmé, le client bascule en actif, son dossier de suivi est créé et le mail d'accueil part.

Contrat, facture et lien de paiement en un envoi

L'intelligence artificielle rédige le contrat avec vos clauses spécifiques et vos conditions générales de vente, puis édite la facture à partir des offres retenues. Le pack part au parent : signature électronique, facture et lien de paiement.

Le plan d'échéances vit dans le dossier. Les encaissements remontent seuls, quel que soit le mode de règlement.

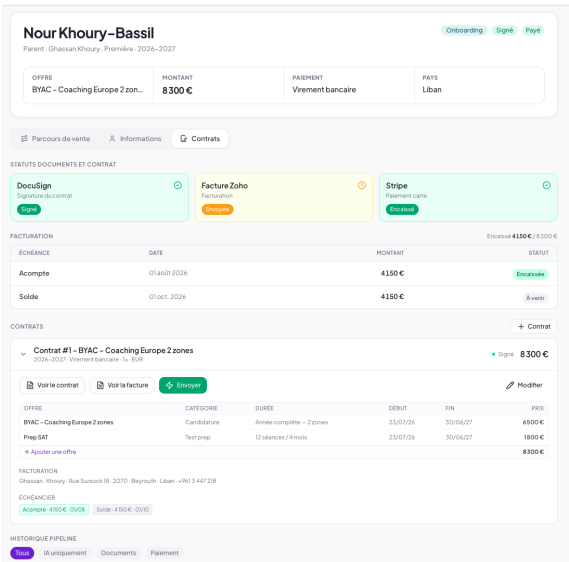


FIGURE 4 · Dossier client. Statuts de signature, de facturation et d'encaissement, échéancier et contenu du contrat. Données d'illustration.

05 · RELANCES &
NOTIFICATIONS

Nouvelle demande, rendez-vous réservé, contrat signé, paiement encaissé, séquence épuisée : l'équipe est notifiée par mail et dans l'application.

Le filet qui traverse tout le parcours

Les relances travaillent en arrière-plan sur les contrats en attente de signature et sur les paiements en attente. Elles s'arrêtent dès que le parent signe ou paie. Quand une séquence s'épuise, l'équipe reprend la main sur un dossier identifié.

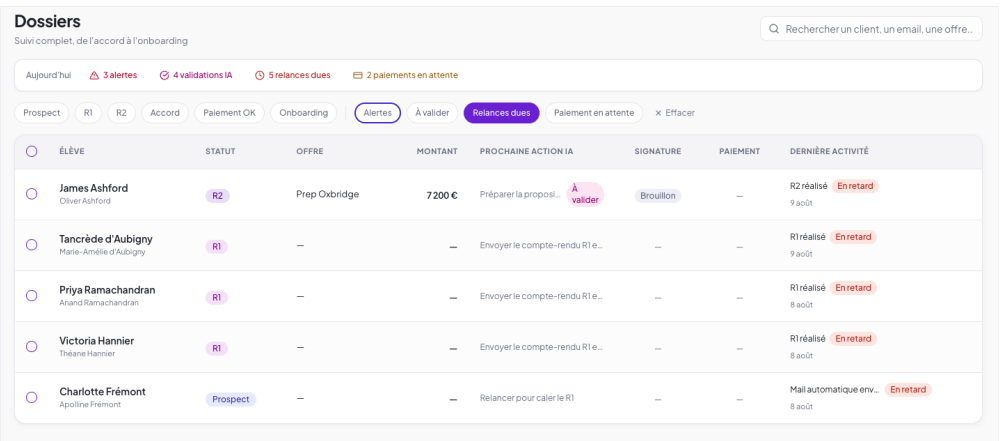


FIGURE 5 · Pilotage des relances. Alertes, validations en attente, relances dues et paiements ouverts, filtrables par statut. Données d'illustration.

TOUT EST CONFIGURABLE

Cette partie décide de votre autonomie. Vous ajoutez une offre, vous modifiez une règle, vous changez un modèle de mail. Votre équipe le fait seule.

Le système exécute vos règles, **et vous les tenez.**

Catalogue d'offres et règles d'éligibilité, avec les priorités qui déterminent la proposition.

Modèles de mail pour chaque étape du parcours.

Modèles de relance, rythme et nombre d'étapes de chaque séquence.

Structure des briefings produits par l'intelligence artificielle.

Correspondance entre les champs de votre formulaire et votre base de données.

Rôles et accès de chaque membre de l'équipe.

CE QUI VOUS RESTE

La relation client. La vente. Votre service.

Aucune saisie manuelle, nulle part. Le système lit, déduit, génère, envoie et relance. L'équipe intervient en validation, là où son jugement compte.

V · VINGT SITUATIONS CONCRÈTES

01 Qualification

Quand un parent soumet le formulaire, l'application crée ou met à jour le dossier élève avec ses réponses. Le formulaire est recopié une seule fois, par la machine.

Dès que la demande est reçue, l'intelligence artificielle déduit l'offre selon vos règles et envoie le mail personnalisé. La réponse part dans la minute.

Après la qualification, l'application génère un brief et l'épingle au dossier. Le membre de l'équipe ouvre un résumé déjà écrit avant son rendez-vous.

Si aucune offre ne correspond au profil, l'application alerte l'équipe. Le lead chaud reste visible et quelqu'un le traite à la main.

02 Rendez-vous

Quand un parent réserve un créneau, l'application rattache la réservation au bon dossier. L'agenda et le dossier désignent le même client.

À la fin d'un rendez-vous, l'intelligence artificielle analyse l'échange, produit un brief et propose la prochaine action. Ce qui a été décidé devient lisible par toute l'équipe.

Si la prochaine action est un second rendez-vous avec date, l'application crée l'événement et invite le parent et le pédagogue. Le lien de visioconférence part avec l'invitation.

Que la suite soit une signature, une attente ou un désengagement, l'application enchaîne l'action correspondante. L'après-rendez-vous devient explicite pour toute l'équipe.

03 Contractualisation

Quand le rendez-vous aboutit, l'intelligence artificielle rédige le contrat avec vos clauses spécifiques et vos conditions générales. L'équipe finalise un document déjà constitué.

En même temps que le contrat, l'application édite la facture à partir des offres retenues. La vérité tarifaire tient à un seul endroit.

Tant que le contrat reste en brouillon, l'équipe le modifie librement, puis un membre valide l'envoi et l'application transmet le pack complet au parent. Un clic remplace deux heures trente d'assemblage.

Après l'envoi, le statut de signature s'affiche sur la fiche du dossier. L'équipe suit l'avancement sans ouvrir DocuSign dossier par dossier.

04 Facturation & paiement

Quand le contrat part, l'application crée le plan d'échéances sur le dossier. Chacun voit qui doit quoi, et à quelle date.

Dès que le parent paie, l'application met à jour le statut de l'échéance. L'information vit directement dans le dossier.

Au premier paiement encaissé, l'application bascule le client en actif, crée son dossier de suivi et envoie le mail d'accueil. Le signal commercial et le démarrage opérationnel arrivent ensemble.

Quand le manager veut son point d'encaissement, il lit sur un même écran ce qui est payé, partiel ou en retard. L'information est disponible en permanence.

05 Relances & notifications

Quand un contrat attend une signature, l'application démarre la séquence de relances. L'équipe consacre ses matinées à la vente.

Quand une échéance reste ouverte, l'application démarre la séquence de relances paiement. Même logique, autre déclencheur.

Si le parent signe ou paie entre-temps, l'application arrête la séquence. Le système sait se taire au bon moment.

Quand une séquence s'épuise, l'application notifie l'équipe par mail et dans l'application. Un humain reprend la main sur un dossier identifié.



VI · LE RAISONNEMENT

LA LIMITE DU LOGICIEL DU MARCHÉ

Un éditeur couvre la moyenne **de votre secteur.**

Vos règles d'éligibilité, vos offres, votre découpage de mission et votre façon de qualifier restent à l'extérieur. Ce sont pourtant elles qui vous distinguent de vos concurrents.

Ce qu'il laisse dehors se paye deux fois

L'abonnement représente la moitié de la facture. L'autre moitié se compte en heures : recopier le formulaire, relancer les signatures à la main, croiser paiement et dossier, reconstituer où en est un client. Cette moitié-là coûte souvent davantage que l'abonnement.

Vos données appartiennent à l'éditeur

Elles vivent sur son infrastructure, dans son format, selon ses règles d'export. Le jour où vous voulez partir, la migration devient un projet à part entière, long et coûteux, et une partie de votre historique reste sur place. Vous louez l'accès à vos propres données.

Son avenir vous échappe

Un éditeur relève ses tarifs, retire une fonctionnalité, se fait racheter, ferme votre offre. Un logiciel dont vous détenez le code vous laisse maître du calendrier.

LES OBJECTIONS QUE NOUS ENTENDONS

Reprises telles qu'elles nous sont posées en rendez-vous.

« Un CRM du marché ferait la même chose. »

Un CRM capture des leads et suit des opportunités. Vos offres, vos règles d'éligibilité et l'enchaînement contrat, facture et encaissement rattaché à votre catalogue restent à construire.

« Et le jour où nous aurons besoin de faire évoluer le système ? »

Vous en êtes propriétaire. Le code vous est livré, la documentation aussi, et vos règles métier sont écrites. Vous choisissez qui développe la suite, nous ou quelqu'un d'autre. Aucune feuille de route d'éditeur ne décide à votre place.

« Comment savons-nous que ça fonctionne ? »

Trois itérations de correction par lot pendant le projet, un mois de maintenance après la réception, et ensuite le code vous appartient. Vous choisissez qui intervient.

« L'investissement de départ est plus lourd. »

Comparez sur la durée de vie du système, en ajoutant les heures que votre équipe cesse de passer à compenser ce que l'outil laisse dehors.

**AVANT MÊME LA
SIGNATURE**

La définition écrite de vos règles vous est remise avant le démarrage du projet, souvent accompagnée d'une maquette de l'application.

La définition écrite de votre besoin et de vos règles métier

Vous la recevez avant le démarrage, et même avant toute signature. Beaucoup de nos clients formalisent leurs propres règles pour la première fois à cette occasion, et ce document leur reste quelle que soit la suite.

L'application installée sur votre serveur

Vos données restent chez vous, dans votre infrastructure, sous votre contrôle.

Le code source et la licence perpétuelle

Vous détenez le système. Vous décidez qui le fait évoluer, et quand.

L'utilisation à vie, sans abonnement

Le coût est engagé une fois. Aucun renouvellement, aucune augmentation annuelle, aucune offre retirée du catalogue.

La documentation et les guides utilisateurs

Un nouvel arrivant devient autonome en lisant, à n'importe quel moment.

La formation de votre équipe

Chacun sait utiliser l'outil le jour de la mise en production.

Trois itérations de correction par lot livré

Chaque lot est testé sur vos cas réels et corrigé jusqu'à ce qu'il tienne.

Un mois de maintenance après la réception

Le temps de tourner en conditions réelles et de faire remonter ce que les tests laissent passer.

**SPRINT VENTE
& ACQUISITION**

Nous installons ce parcours chez des entreprises exigeantes.

Formulaire, proposition, contrat, paiement. Opérationnel dans votre équipe en quatre semaines.

Le point d'entrée : un diagnostic de trente minutes.

Vous nous présentez vos données, vos outils, vos process et votre délai de réponse actuel. Nous calculons ensemble ce que votre parcours vous coûte aujourd'hui : le temps de votre équipe, les coûts associés, et le profit que ce délai vous laisse sur la table.

ElhoWorld · www.elhoworld.com