



ElhoWorld

ÉTUDE DE CAS · CONTRATS & ENCAISSEMENT

Encaisser pendant l'appel de closing,
même sur des offres **personnalisées**.
Envoyer le contrat en signature
et les factures **dans la foulée**.

Comment Smart Funnel a supprimé les allers-retours entre ses sales et son admin, en centralisant l'information pour orchestrer ses quatre outils : CRM, facturation, paiement et signature.

CLIENT

Smart Funnel
Agence d'acquisition

PÉRIMÈTRE

Contrat, facturation,
encaissement,
signature

LIVRAISON

Application métier
sur serveur client

POUR QUI

Une entreprise dont chaque vente déclenche un contrat, des factures échelonnées et un encaissement, avec un outil différent à chaque étape.

L'accord se donnait pendant l'appel. Le paiement arrivait **trois jours plus tard**.

L'accord est obtenu pendant l'appel. Commence alors la reprise des informations société, la production du lien de paiement, la rédaction du contrat, la création du client dans l'outil de facturation et le découpage des échéances.

Chaque information manquante déclenche un aller-retour entre le sales et l'admin. Chaque outil demande de ressaisir ce que le précédent contient déjà.

Le client avait dit oui. Il attendait avant de pouvoir payer, et revenait parfois sur sa décision.

AVANT ET AUJOURD'HUI

Sur le même périmètre, de l'accord donné en appel jusqu'à l'encaissement de la première échéance.

AVANT

3 jours entre l'accord et le premier paiement.

De nombreux allers-retours entre le sales et l'admin.

AUJOURD'HUI

4 outils du marché orchestrés par une seule application.

0 aller-retour entre le sales et l'admin.

1 seule validation humaine avant l'envoi du contrat et des factures.

Le sales envoie ses données en un clic.

L'admin valide le contrat et la facture, puis envoie en signature. Tout le reste est orchestré, et l'équipe est notifiée à chaque étape.

LE PARCOURS

Six étapes, du deal passé en « gagné » jusqu'au contrat signé.

Depuis l'accord commercial jusqu'au **premier encaissement**.

Le dossier est créé depuis le CRM, le lien de paiement part aussitôt, puis le dossier se complète et produit le contrat et les factures avant de partir en signature. Une personne valide, une seule fois, et le système enchaîne le reste.

01 Le dossier est créé

Le deal passe en « gagné » dans le CRM. L'application reprend le client, la société, l'offre, le montant et les modalités, et ouvre le dossier. Une affaire signée hors CRM entre par un formulaire à même l'application.

02 Le paiement part pendant l'appel

Le lien de paiement se crée au montant exact de la première échéance. Le client reçoit par mail et par WhatsApp les conditions générales de vente à accepter et le lien pour régler, ce qui lui permet de payer avant la fin du closing.

03 Le dossier est complété

Le sales fournit l'extrait d'immatriculation ou l'adresse du registre en ligne. L'intelligence artificielle le lit et en extrait la forme sociale, le capital, le siège et le numéro d'immatriculation. Pour une société française, le registre officiel confirme à la source.

04 Les conditions particulières sont générées

Le client, la société, l'offre et ses composants, le prix, les modalités de paiement, la période et les garanties deviennent les conditions particulières du contrat, écrites avec ce que le sales a saisi. Les conditions générales de service s'assemblent avec elles, et chaque génération donne une version conservée.

05 Les factures sont créées

Les modalités de paiement se traduisent en échéances, une facture par échéance. Le client est retrouvé dans l'outil de facturation, ou créé avec ses coordonnées et sa devise.

06 Le contrat part en signature

L'admin valide, et l'ensemble des documents part en signature électronique. Le dossier suit l'avancement, et l'équipe est notifiée à chaque étape.

LE PRINCIPE

Chaque outil reste à sa place et fait ce qu'il fait le mieux. L'application les fait travailler ensemble.

Le liant entre vos outils.

Smart Funnel utilisait déjà quatre outils du marché, solides et connus de son équipe. Ce qui manquait était ce qui les relie : une application unique où l'information est centralisée, saisie une fois, et circule vers les autres.

L'application lit le CRM, produit le contrat, alimente la facturation, ouvre le paiement et déclenche la signature. Personne ne ressaisit, et personne ne surveille.

GoHighLevel · le CRM

La source des affaires gagnées et des données client. L'application les lit et les reprend, sans jamais écraser le travail des sales.

Zoho Billing · la facturation

Les factures et les clients y sont créés depuis le dossier, une facture par échéance, avec la bonne devise et le bon régime de TVA.

Stripe · l'encaissement

Le lien de paiement de la première échéance, à un montant calculé depuis le contrat. Le règlement change le statut du dossier et notifie l'équipe.

Yousign · la signature

Le contrat, les conditions générales et les annexes partent en signature électronique en une action, et le statut revient dans le dossier.

Et une couche d'intelligence artificielle.

Elle lit les pièces société, y compris les documents étrangers, déduit le montant total à partir de modalités écrites en texte libre, et met en forme ce qui a été saisi à la volée. Ce qu'elle propose reste toujours vérifié avant de partir.

LE PORTEFEUILLE

Une affaire gagnée égale un dossier, sans doublon possible.

Chaque affaire,
un dossier unique.

Le portefeuille affiche tous les dossiers avec leur état : à compléter, prêt, généré, transmis. Les filtres portent sur le client, la société, l'offre, le montant, la date et le type de contrat, et la vue reste telle que chacun l'a laissée.

Ouvrir un dossier montre en un écran ce qui est renseigné, ce qui manque, et l'endroit exact où l'information se corrige. Le dossier se complète sans que personne ait à réclamer quoi que ce soit.

Figure 1: Screenshot of the 'Hello Contrat' application interface showing a list of contracts (Contrats) with filters and a table of contract details.

Contrats
Deals gagnés synchronisés depuis GHL (120 contrats).

Contrats GHL 120 Contrats Hors GHL 34

Tous 120 À compléter 24 En relance 23 Prêt 25 Généré 25 Transmis 23 Prêt uniquement

120 contrats

CLIENT	SOCIÉTÉ	PAYS	OFFRE	MONTANT HT	TVA	DEAL GAGNÉ	TYPE	FREEMIUM	STATUT	ACTION
Camille Ferrara	Atelier Lumen SAS	France	Pack Funnel Complet	14 800 €	TVA UE	12/08/2026	Initial	Non	● Généré	Ouvrir
Karim El Yazidi	Brasserie des Quais	France	Pack Landing + Vente	6 200 €	TVA UE	28/08/2026	Initial	Non	● À compléter	Ouvrir
Inès Morel	Studio Northwind	Belgique	Freemium Funnel	0 € puis upsell prévu	TVA UE	02/09/2026	Initial	Oui	● Prêt	Ouvrir
Thomas Buglier	Maison Haleine	France	Pack Funnel Complet	9 900 €	TVA UE	18/07/2026	Initial	Non	● Transmis	Ouvrir
Sofia Charles	Cabinet Oriel Conseil	Suisse	Pack Ads	18 400 €	TVA hors UE	05/09/2026	Initial	Non	● En relance	Ouvrir
Yanis Cohen	Hella Mobility	Espagne	Pack WhatsApp	4 500 €	TVA UE	01/09/2026	Upsell	Non	● Généré	Ouvrir
Chloé Rémadé	Ferme Urbaine Octave	France	Pack Email	7 600 €	TVA UE	22/08/2026	Initial	Non	● Prêt	Ouvrir
Hugo Lambert	Atelier Volt & Co	France	Pack WhatsApp	5 100	TVA UE	30/08/2026	Initial	Non	● À compléter	Ouvrir
Amina Benali	Galerie Mira	Émirats	Pack Landing + Vente	11 200 €	Hors TVA	11/08/2026	Initial	Non	● Généré	Ouvrir
Julien Rossi	Nova Craft SARL	France	Freemium Funnel	0 €	TVA UE	04/09/2026	Initial	Oui	● À compléter	Ouvrir
Élodie Fabre	Comptoir des Pins	Allemagne	Pack Funnel Complet	13 200 €	TVA UE	16/08/2026	Initial	Non	● Prêt	Ouvrir

FIGURE 1 · Le portefeuille, ses états et ses filtres. Captures réalisées dans un environnement de démonstration. Les noms, sociétés et montants sont fictifs.

LA PIÈCE SOCIÉTÉ

Extrait d'immatriculation, licence étrangère, page de registre en ligne.

Le document est déposé sur le dossier. L'intelligence artificielle le lit et en sort la forme sociale, le capital social, l'adresse du siège, la ville et le numéro d'immatriculation. Pour une société française, l'application interroge en plus le registre officiel et récupère l'information à la source.

Le résultat est proposé, visible, et modifiable. Une correction manuelle prime toujours sur ce que la machine a lu.

DU DOSSIER AU DOCUMENT

Un modèle pour le contrat initial, un autre pour les avenants.

Le contrat est généré avec ce que le sales a saisi.

Le corps du contrat se remplit depuis le dossier : le signataire, la société, l'offre et ses composants, le prix, les modalités, la période de réalisation et les conditions particulières. L'admin relit et ajuste ce qu'il veut dans l'éditeur.

La génération assemble la couverture au nom du client, les conditions générales de service et la proposition commerciale en un seul document. Chaque génération crée une version, et les précédentes restent consultables.

Une modalité écrite en français devient un échéancier.

Un paiement en deux fois, un acompte suivi d'un solde, une répartition sur trois mois. La phrase saisie par le sales se traduit en montants et en dates, et l'application signale toute incohérence avec le prix total avant de continuer.

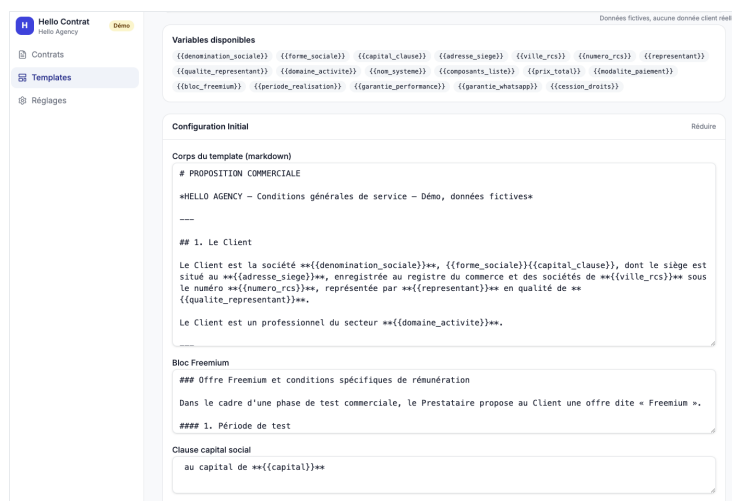


FIGURE 2 · Les modèles et les variables qui s'y remplacent, modifiables par votre équipe.

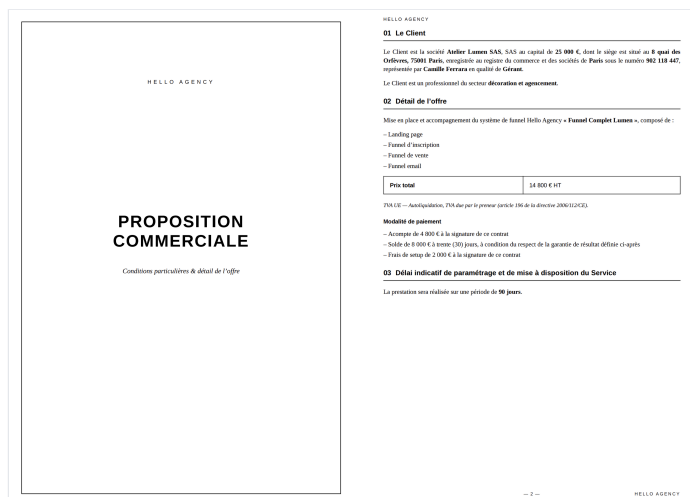


FIGURE 3 · La proposition commerciale produite, et ses conditions particulières écrites depuis le dossier.

LES FACTURES

Une facture par échéance,
alignée sur le contrat.

Le contrat produit ses factures.

Le lot se crée depuis les échéances du contrat, frais d'installation compris. Le client est retrouvé dans l'outil de facturation à partir de son identifiant, de son numéro d'entreprise ou de son adresse, et créé s'il est nouveau, avec sa devise et son adresse de facturation.

Les échéances restent modifiables tant qu'elles ne sont pas réglées. Un montant ajusté, une date décalée, une ligne ajoutée : le lot se met à jour et les factures déjà payées demeurent intactes.

LE PAIEMENT

La première échéance, au
centime près.

Le montant de la première échéance est calculé à partir des modalités du contrat. Quand la formulation laisse place au doute, l'application propose un montant et attend une validation humaine avant de créer quoi que ce soit.

Le lien est généré, envoyé, et le règlement fait changer le dossier de statut sans que personne ait à vérifier. Les factures suivantes se mettent à jour d'elles-mêmes au fil des encaissements.

← Retour aux contrats

Données fictives, aucune donnée client réelle.

Atelier Lumen SAS
Camille Ferrara - camille.ferrara@exemple-demo.fr
Pack Funnel Complet - 14 800 € HT

Initial Source GHL Freemium non France TVA UE
Voir le contact GHL Voir l'opportunité GHL

Extraire infos société Déduire le total HT Reformater modalités Ouvrir l'éditeur Générer le PDF

Contrat Factures Paiement

FACTURES ZOH0 Récent → ancien Actualiser Zoho Régénérer Générer les factures Zoho

Initial V2 (3 factures)	Détail
Initial V2 — Acompte signature • Envoyée 4 800,00 € — Échéance 12/08/2026	PDF
Initial V2 — Solde J+30 • Brouillon 8 000,00 € — Échéance 11/09/2026	PDF
Initial V2 — Frais de setup • Payée 2 000,00 € — Échéance 12/08/2026	PDF

Déduire le total HT Autoliquidation — TVA due par le preneur (article 196 de la directive 2006/112/CE).

FIGURE 4 · Le lot de factures, une par échéance, avec son état.

Lot d'échéances Zoho
Échéances dérivées des modalités de paiement. Aucune facture n'est réellement créée.

Customer Zoho : cus_zoho_lumen

Dériver des modalités

Libellé	Montant	Échéance	Statut	Tag
Acompte signature	4800	12/08/2026	draft	—
Solde J+30	8000	11/09/2026	draft	—
Frais de setup	2000	12/08/2026	draft	—

Total du lot : 14 800 €

Pied de facture — TVA UE : Autoliquidation — TVA due par le preneur (article 196 de la directive 2006/112/CE).

Enregistrer les brouillons Synchroniser Zoho Envoyer Prévisualiser PDF

FIGURE 5 · Les échéances dérivées des modalités de paiement.

← Environnement de test... Environnement de test

Pack Funnel Complet — Acompte signature
Atelier Lumen SAS

4 800,00 €

OU

Coordonnées
E-mail : camille.ferrara@exemple-demo.fr

Moyen de paiement

Carte
Informations de la carte
1234 1234 1234 1234
MM / AA CVC

Nom du titulaire de la carte
Nom complet

Pays ou région
France

☐ Enregistrer mes informations pour régler plus rapidement
Payez en toute sécurité sur l'environnement de test HELLO AGENCY et partout où Link est accepté.

Payer

Propulsé par stripe Conditions d'utilisation Confidentialité

FIGURE 6 · Le lien de paiement de la première échéance.

PAR MAIL ET PAR
WHATSAPP

Envoyé dès que le lien de paiement est prêt.

Un message, deux actions à faire.

Le client reçoit les conditions de vente à accepter et le lien pour régler la première échéance, sur les deux canaux qu'il consulte. Le message part au moment où le lien existe, ce qui laisse au client la possibilité de payer le jour même de son accord.

Le contrat complet, conditions générales et annexes comprises, part ensuite en signature électronique. Le client signe depuis son téléphone.

Ton funnel t'attend !

Camille Ferrara - Atelier Lumen SAS - Pack Funnel Complet - 14 800 €

☐ J'accepte le contrat général de prestations de services

☐ J'accepte l'accord de traitement des données ainsi que les clauses contractuelles

Passer au paiement

Cochez les deux cases pour accéder au paiement.

FIGURE 7 · La page que le client ouvre depuis son message : il accepte, puis il paie.

LES NOTIFICATIONS

Un fil qui suit le dossier de bout en bout.

Nouveau dossier créé, dossier devenu complet, contrat généré, contrat parti en signature, contrat signé, facture envoyée, paiement encaissé, dossier en attente depuis trop longtemps. L'équipe est notifiée à chaque étape, sur le canal où elle travaille déjà.

Personne ne surveille les dossiers.

L'équipe est notifiée à chaque changement de statut, et relancée quand un dossier reste immobile. Une personne qui reprend un dossier ouvert par quelqu'un d'autre voit tout ce qui a été fait, et où en est le client.

Notifications			Données
Journal du jour : générations de contrats, signatures YouSign et paiements Stripe (simulation).			
08:42		Contrat généré Brasserie des Quais Contrat V1 généré pour l'offre Lancement Funnel.	Ouvrir
09:17		Paiement reçu Atelier Lumen SAS Paiement reçu — échéance 2/3 réglée par carte.	Ouvrir
10:05		Contrat signé Studio Northwind Contrat signé électroniquement via YouSign.	Ouvrir
11:38		Contrat généré Helia Mobility Avenant upsell généré à partir du contrat initial.	Ouvrir
13:52		Contrat signé Cabinet Oriel Conseil Contrat signé électroniquement via YouSign.	Ouvrir
15:21		Paiement reçu Ferme Urbaine Octave Paiement reçu — règlement intégral du contrat.	Ouvrir
16:47		Contrat généré Maison Haleine Contrat V1 généré pour l'offre Funnel Complet.	Ouvrir
17:59		Paiement reçu Galerie Mira Paiement reçu — échéance 1/2 réglée par virement.	Ouvrir

FIGURE 8 · Le journal du jour : contrats générés, signatures et paiements.

L'AVENANT

Rattaché au contrat initial,
facturé sur le compte
existant.

Vendre à nouveau sans tout recommencer.

Un client déjà sous contrat achète une prestation supplémentaire. L'avenant reprend le numéro suivant, la date du contrat initial, la société et le signataire, et se limite à décrire ce qui s'ajoute : la prestation, la période, le montant et les échéances.

Le document est généré avec les conditions générales, reprises à chaque avenant. Les factures s'ajoutent au lot du client, sur le même compte de facturation, sans créer de doublon et sans toucher aux factures déjà réglées.

OUVRIR LE DOSSIER

Quand un deal passe en « gagné » dans le CRM, l'application crée le dossier et reprend toutes les données du client. Une affaire égale un dossier.

Quand une affaire est signée hors CRM, un formulaire à même l'application crée le dossier et notifie l'équipe.

Quand un dossier s'ouvre, les informations manquantes apparaissent en rouge, avec l'endroit où les corriger.

Quand le sales fournit l'extrait d'immatriculation ou l'adresse du registre, l'intelligence artificielle en extrait la forme sociale, le capital, le siège et le numéro d'immatriculation.

Quand la société est française, l'application interroge le registre officiel et récupère l'information à la source.

PRODUIRE LE CONTRAT

Quand les modalités de paiement sont écrites en texte libre, l'application en déduit le prix total et les échéances.

Quand le dossier est complet, le contrat se rédige à partir du modèle et des données déjà saisies.

Quand le contrat est généré, les conditions générales s'assemblent automatiquement avec la proposition.

Quand un contrat est repris, la version précédente reste consultable.

FACTURER ET ENCAISSER

Quand le contrat est prêt, le lot de factures se crée à partir des échéances, une facture par échéance.

Quand le client existe déjà dans l'outil de facturation, il est retrouvé, sinon il est créé avec ses coordonnées et sa devise.

Quand une échéance change, l'admin la modifie et les factures déjà réglées restent verrouillées.

Quand la première échéance est connue, le lien de paiement se crée pour ce montant exact.

Quand le client règle, le dossier change de statut et l'équipe est notifiée.

ENVOYER ET SUIVRE

Quand le lien de paiement est prêt, le client reçoit par mail et par WhatsApp les conditions de vente à accepter et le lien pour payer.

Quand l'admin valide le contrat, l'ensemble des documents part en signature électronique.

Quand un client signe ou règle, l'équipe reçoit la notification sans avoir à consulter le dossier.

Quand un dossier attend une information, l'équipe est relancée jusqu'à ce qu'il soit complet.

FAIRE GRANDIR LE COMPTE

Quand un client achète une prestation supplémentaire, l'avenant se génère à partir du contrat initial.

Quand un avenant est facturé, les lignes s'ajoutent au lot du client existant, sans créer de doublon.

VOS OUTILS, VOTRE PROCESSUS

L'application s'ajoute à ce qui fonctionne déjà.

Vous gardez vos outils. Nous ajoutons ce **qui les relie**.

Vos sales continuent de travailler dans le CRM qu'ils connaissent. Votre comptabilité garde son outil de facturation, ses écritures et son historique. Vos encaissements passent par le prestataire déjà en place. L'application prend en charge ce qui se trouvait entre les deux, et qui reposait sur des personnes.

Vos données restent sur vos serveurs. La configuration appartient à votre équipe, et les modèles de contrat se modifient sans nous.

LES QUESTIONS QUI REVIENNENT

Telles qu'elles nous sont posées en rendez-vous.

« Un outil du marché ferait la même chose. »

Un outil du marché produit des devis à partir d'un catalogue standard. Vos modèles de contrat, vos échéanciers, vos conditions particulières, votre régime de TVA selon le pays du client et l'enchaînement vers vos propres outils 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. Vous choisissez qui développe la suite, nous ou quelqu'un d'autre. Aucune feuille de route d'éditeur ne décide à votre place.

« Que se passe-t-il si nous changeons un de nos outils ? »

Chaque connexion est isolée. Remplacer l'outil de facturation ou le prestataire de paiement se traite sur cette seule partie, et le reste du parcours continue de fonctionner.

« 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 ressaisir, et le délai d'encaissement que vous récupérez sur chaque affaire.

AVANT MÊME LA SIGNATURE

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

La définition écrite de votre parcours contractuel

Vous la recevez avant le démarrage, et même avant toute signature. Beaucoup de nos clients formalisent leur propre processus 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.

Les connexions à vos quatre outils

CRM, facturation, encaissement et signature électronique, branchés et testés sur vos propres dossiers.

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

Sales et admin savent utiliser l'outil le jour de la mise en production.

Trois itérations de correction par lot livré

Chaque lot est testé sur vos dossiers 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.

MISE EN PLACE DU PARCOURS

Nous installons ce parcours chez des entreprises exigeantes.

Opérationnel dans votre équipe en trois semaines.

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

Vous nous présentez vos outils, vos modèles de contrat, vos modalités de paiement et le délai actuel entre l'accord et l'encaissement. Nous calculons ensemble ce que ce délai vous coûte, et le temps que vos équipes passent à le combler.

ElhoWorld · www.elhoworld.com