

Vos Revenus Commerciaux Augmentés

Comment nos processus transforment
vos propositions en cash encaissé

FORMAT	White Paper — 11 pages
DATE	Mars 2026
PUBLIC	Dirigeants PME B2B — 10 à 100 salariés
CLASSIFICATION	Public

SOMMAIRE

Table des matières

01	Le problème : trois fuites dans votre pipeline commercial	3
02	Pourquoi l'IA change la donne en 2026	4
03	Convaincre — Des propositions qui convertissent	5
04	Closer — Des relances commerciales qui ne lâchent rien	6
05	Encaisser — Scoring solvabilité et recouvrement	7-8
06	Le cycle complet en action	9
07	Onboarding : de zéro à opérationnel	10
08	Retour sur investissement	11

01 - LE PROBLÈME

Trois fuites dans votre pipeline commercial

Chaque semaine, votre entreprise perd du chiffre d'affaires. Pas parce que votre offre est mauvaise. Pas parce que vos prix sont trop élevés. Mais parce que votre cycle commercial fuit à trois endroits précis.

01 Fuite 1 : la proposition qui arrive trop tard

Votre prospect demande une offre lundi. Vous la préparez entre deux réunions. Elle part jeudi. Entretiens, un concurrent plus rapide a déjà répondu. Selon une étude Harvard Business Review, 78% des contrats B2B vont au premier fournisseur qui répond.

02 Fuite 2 : la relance qui n'existe pas

Votre proposition est envoyée. Silence. Vous vous dites « je relancerai la semaine prochaine ». La semaine prochaine, vous êtes sur un autre dossier. Le prospect, lui, a signé ailleurs. 80% des ventes nécessitent 5 relances. 44% des commerciaux abandonnent après la première.

03 Fuite 3 : la facture qui dort

Le contrat est signé. Le travail est fait. La facture est envoyée. Et elle reste impayée 60, 90, 120 jours. En France, le délai moyen de paiement B2B est de 51 jours. 25% des faillites de PME sont causées par des problèmes de trésorerie liés aux impayés.

Le problème n'est pas votre offre. C'est la machine qui la délivre.

Pourquoi l'IA change la donne

Il y a deux ans, l'intelligence artificielle générative produisait du texte générique. Aujourd'hui, elle comprend le contexte, le ton, le secteur et l'historique d'un prospect. Ce qui a changé :

01 Compréhension contextuelle

Les modèles actuels peuvent ingérer un brief de 50 pages, le croiser avec les données publiques d'une entreprise, et produire un document parfaitement calibré – en quelques minutes.

02 Personnalisation à l'échelle

Chaque proposition est unique, adaptée au prospect, à son secteur, à ses enjeux spécifiques. Pas de template générique. Pas de copier-coller. La qualité d'un consultant senior, la vitesse d'un processus automatisé.

03 Persistance sans faille

Un agent dédié ne remet pas à demain. Il exécute la séquence prévue, au jour prévu, avec le ton prévu – 7 jours sur 7.

04 Analyse financière instantanée

Les données publiques des entreprises (bilans, procédures collectives, retards de dépôt) sont accessibles via des bases de données financières et légales. Notre méthodologie les synthétise en un score de solvabilité en quelques secondes.

LE POINT CLÉ

L'IA ne remplace pas votre expertise commerciale. Elle élimine les tâches répétitives qui vous empêchent de vous concentrer sur ce que vous seul savez faire : convaincre en face-à-face.

03 – CONVAINCRE

Des propositions qui convertissent

Le premier service que nous déployons est la rédaction de propositions commerciales sur mesure. Pas un template rempli automatiquement – un document personnalisé, rédigé avec la connaissance de votre secteur, votre ton, et les enjeux spécifiques du prospect.

COMMENT ÇA FONCTIONNE

01 Vous envoyez un brief

Par email, WhatsApp ou téléphone. Le nom du prospect, son secteur, le besoin identifié, le budget estimé. 5 minutes de votre temps.

02 Nos équipes rédigent

Notre agent dédié croise votre brief avec la fiche contexte de votre entreprise, les données publiques du prospect (site web, actualités, données financières), et vos propositions gagnantes passées. Résultat : un document professionnel, personnalisé, prêt à envoyer.

03 Vous validez et envoyez

Vous recevez un Word ou PDF en 24h. Vous relisez, ajustez si nécessaire, et envoyez. Votre proposition arrive toujours en premier.

COMPARAISON

	Méthode classique	Avec nos services
Délai	3 à 7 jours	24 heures
Personnalisation	Template générique	100% sur mesure
Données prospect	Recherche rapide	Analyse financière complète
Coût par offre	500-2000€ (agence)	Inclus dans l'abonnement

04 – CLOSER

Des relances commerciales qui ne lâchent rien

La proposition est envoyée. Le vrai travail commence. La différence entre un deal gagné et un deal perdu se joue presque toujours dans les relances — et c'est précisément là que la plupart des PME abandonnent.

SÉQUENCE TYPE

Timing	Canal	Contenu
J+2	Email	Remerciement + question ouverte sur le calendrier
J+7	Email	Élément de valeur supplémentaire (étude de cas, chiffre clé)
J+14	Téléphone	Appel bref : feedback sur la proposition ?
J+21	Email	Dernière relance élégante + proposition d'appel
J+30	Email	Clôture courtoise — la porte reste ouverte

Chaque message est rédigé avec le bon ton, la bonne longueur, et une raison pertinente de reprendre contact. Pas de « je me permets de revenir vers vous » générique. Chaque relance apporte de la valeur.

80% des ventes nécessitent 5 relances. 44% des commerciaux abandonnent après la première. Notre processus, lui, n'oublie jamais.

Relances paiement — Le même principe s'applique au recouvrement. Une séquence calibrée de J+30 à J+75, avec un ton qui évolue progressivement du rappel courtois à la mise en demeure formelle. Professionnelle, ferme, et surtout : automatique.

05 – ENCAISSER

Scoring solvabilité et recouvrement

Avant même de rédiger une proposition, une question fondamentale se pose : ce prospect va-t-il payer ? Trop d'entreprises investissent des semaines de travail sur un client qui ne réglera jamais sa facture.

NOTRE APPROCHE

Nous croisons les données issues de bases de données financières et légales — bilans sur trois ans, chiffre d'affaires, résultat net, procédures collectives, retards de dépôt — pour produire un score de solvabilité fiable et actualisé.

GRILLE DE SCORING

Score	Signification	Recommandation
A	Solvabilité excellente	Conditions normales
B	Solvabilité correcte	Conditions normales, surveillance
C	Risque modéré	Acompte exigé ou paiement cash
D	Risque élevé	Refus conseillé ou affacturage

LE PRINCIPE

Si le score solvabilité est mauvais, on exige un paiement d'avance ou on renonce au client — et on consacre notre énergie aux clients qui paieront. Mieux vaut perdre une vente que perdre une créance.

05 BIS – CONTEXTE MARCHÉ

Factoring et assurance-crédit

Le scoring solvabilité s'inscrit dans un écosystème existant de gestion du risque client. Il ne remplace pas le factoring ou l'assurance-crédit – il les complète en amont.

Solution	Fonctionnement	Coût / Limite
Factoring	Avance 60-90% des factures, gère le recouvrement	1,5 à 3% du CA cédé
Assurance-crédit	Note chaque client, plafond, indemnise si impayé	0,2 à 0,5% du CA total
Scoring (nous)	Score à la demande, chirurgical, en amont	Inclus dans le service

La différence fondamentale : le factoring et l'assurance-crédit interviennent après l'émission de la facture. Notre scoring intervient avant même la rédaction de la proposition. Vous évitez de perdre du temps, pas seulement de l'argent.

Le meilleur recouvrement, c'est celui qu'on n'a pas besoin de faire.

06 – LE CYCLE COMPLET

Tout s'emboîte

Les trois services ne sont pas des options isolées. Ils forment un cycle intégré qui couvre l'ensemble de votre parcours commercial, de l'identification du prospect au cash encaissé.

- 01** **QUALIFICATION**
Scoring solvabilité
Avant de dépenser du temps, on vérifie que le prospect peut payer. Score A/B/C/D en quelques secondes.
- 02** **PROPOSITION**
Rédaction sur mesure en 24h
Brief reçu, document rédigé, personnalisé au prospect et à son secteur. Livré en Word/PDF.
- 03** **RELANCE COMMERCIALE**
Séquence calibrée
J+2 à J+30 : chaque message apporte de la valeur. Ton adapté, timing optimisé, rien n'est oublié.
- 04** **LIVRAISON & FACTURATION**
Votre process
Vous faites ce que vous savez faire : livrer votre expertise. La facture est émise.
- 05** **RECOUVREMENT**
Relances paiement
J+30 à J+75 : séquence automatique, professionnelle, ton progressivement ferme.

07 – ONBOARDING

De zéro à opérationnel

Pas de projet informatique. Pas d'intégration. Pas d'outil à apprendre. L'onboarding tient en trois étapes simples.

01 Brief fondateur

Un appel pour comprendre votre secteur, vos clients typiques, vos différenciateurs, votre ton commercial, et les objections que vous rencontrez. C'est tout.

02 Exemples existants

Vous nous envoyez 2-3 propositions qui ont gagné et 1-2 qui ont perdu. C'est l'ADN commercial de votre entreprise. Notre méthodologie apprend ce qui fonctionne pour vous.

03 Synthèse fiche contexte

Nous produisons un document de 1-2 pages qui capture l'essence de votre entreprise. Cette fiche est injectée dans chaque production. C'est votre signature.

PRINCIPE FONDAMENTAL

60% du moteur est universel. 40% est adapté à votre contexte (secteur, ton, clients types). La synthèse se fait automatiquement. C'est pour cela que l'onboarding est si rapide.

08 – RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Le calcul est simple

Nous ne vendons pas de la technologie. Nous vendons du chiffre d'affaires supplémentaire et du temps récupéré. Voici comment mesurer le retour.

EXEMPLE – PME B2B, PANIER MOYEN 15 000€

Propositions envoyées par mois : 8 (au lieu de 4)

Taux de conversion : 25% (identique)

Deals gagnés supplémentaires par trimestre : +3

CA supplémentaire par an : +180 000€

Coût du service : une fraction de ce montant

ROI : le service se rembourse dès le premier deal supplémentaire

QUESTIONS FRÉQUENTES

« Nos clients vont voir que c'est de l'IA »

Non. Le document est rédigé avec votre ton, vos références. Vous le relisez et l'ajustez avant envoi.

« J'ai peur de devenir dépendant »

Tous les documents produits vous appartiennent. Si vous arrêtez demain, vous gardez tout.

« C'est combien ? »

Le pricing est adapté à votre volume. Un seul deal supplémentaire rembourse largement le service.

« Et la confidentialité ? »

Clause de confidentialité dans le contrat. Conformité RGPD. Vos données ne sont jamais partagées.

PROCHAINE ÉTAPE

Parlons de votre pipeline commercial.