



Business Solutions  
BY TVH CONSULTING

**OPTISALES POUR  
MICROSOFT DYNAMICS 365 CE**

**OptiSales**



# 1. CALLIOPE BUSINESS SOLUTIONS

Overview

# NOTRE HISTOIRE

## Genèse

- Éditeur
- Intégrateur
- Hébergeur

## Virage Éditeur

- Croissance du portefeuille solutions
- Croissance externe (3LI, Titanium, Diagonal)

## Création du Groupe Calliope

## Création de CBS (Calliope Business Solutions)

- Stratégie marché
- Expertise métier
- Proximité avec ses clients.
- Engagement RSE

Rapprochement  
avec TVH  
Consulting



- Top 3 des intégrateurs ERP Microsoft
- Offre 360° : ERP - CRM - DATA - CYBER
- PME, ETI, grands comptes

1995

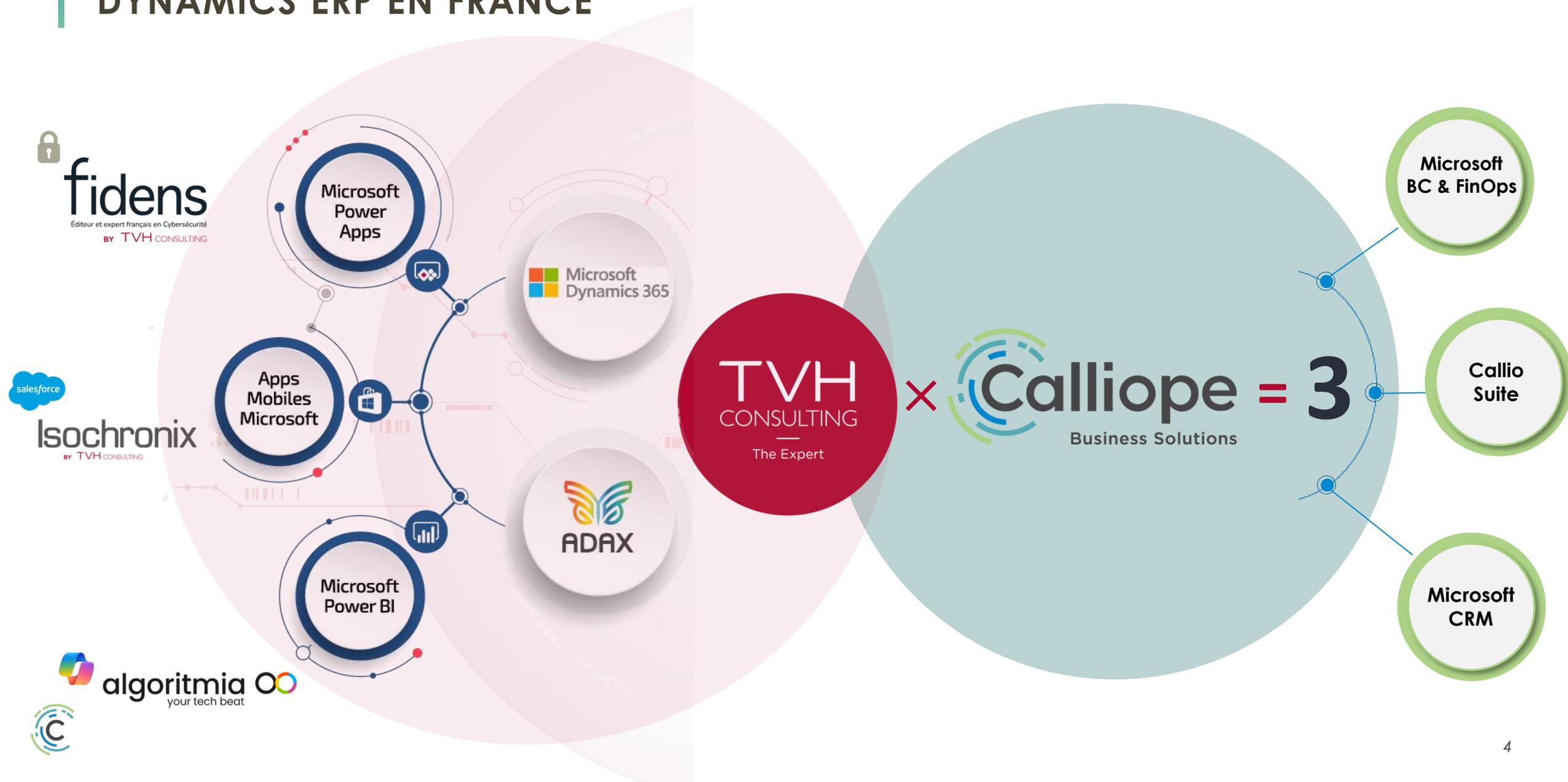
2008

2017

2022

2023

# « ENSEMBLE », NOUS REJOIGNONS LE TOP 3 DES INTÉGRATEURS MICROSOFT DYNAMICS ERP EN FRANCE



# TVH CONSULTING...UN PROJET D'ENTREPRISE

## S'APPUYANT SUR L'HUMAIN



  
**+75 M€**  
 CA en 2023

  
**+400**  
 Collaborateurs  
**70+** salariés-actionnaires

  
**R&D**  
 France et Maroc

  
**+70 %**  
 Des projets à l'international

  
**Fonds**  
 Accompagne croissances externes,  
**4+** depuis 2021



**Éditeur de solutions métiers**

**CallioAgri**

**ADAX**

**apOS**  
Assistance au Pilotage des Objectifs de Sécurité

**CADEXPRESS**

**lba**

**Partenaire Leaders du marché**

**SAP**  
Gold Partner

**Microsoft**  
Solutions Partner  
Business Applications

**talend**  
2021 Gold partner

**salesforce**

**SecNumedu**  
Formation continue  
ANRS

**Offre différenciante**

**fidens**  
Editeur et expert français en Cybercriminalité  
by TVH CONSULTING

**algorithmia**  
your tech beat

**Isochronix**  
by TVH CONSULTING

**Calliope**  
Business Solutions

# NOTRE MISSION

- Contribuer à la **transformation** de nos clients
- Améliorer la **rentabilité** en déployant des solutions **innovantes** et **pertinentes**,
- Permettre une **gestion** plus facile et un **pilotage** plus lisible



# NOS EXPERTISES

▶ INTÉGRATEUR ET ÉDITEUR DE SOLUTIONS DE GESTION DEPUIS PLUS DE 20 ANS

NOS CLIENTS

PME

ETI

Filiales  
grands comptes

NOS SECTEURS

Retail/Fashion

Agri/Agro

Négoce

Prof. Services

NOS EXPERTISES

ERP

CRM

IA

Mobilité

Data &  
Cybersécurité

Cloud

NOS SOLUTIONS

Microsoft Dynamics 365

EasyErp

EasySales

CallioSuite

Calliope Success Method©



# ILS NOUS FONT CONFIANCE

## RETAIL / FASHION



## AGRI/AGRO



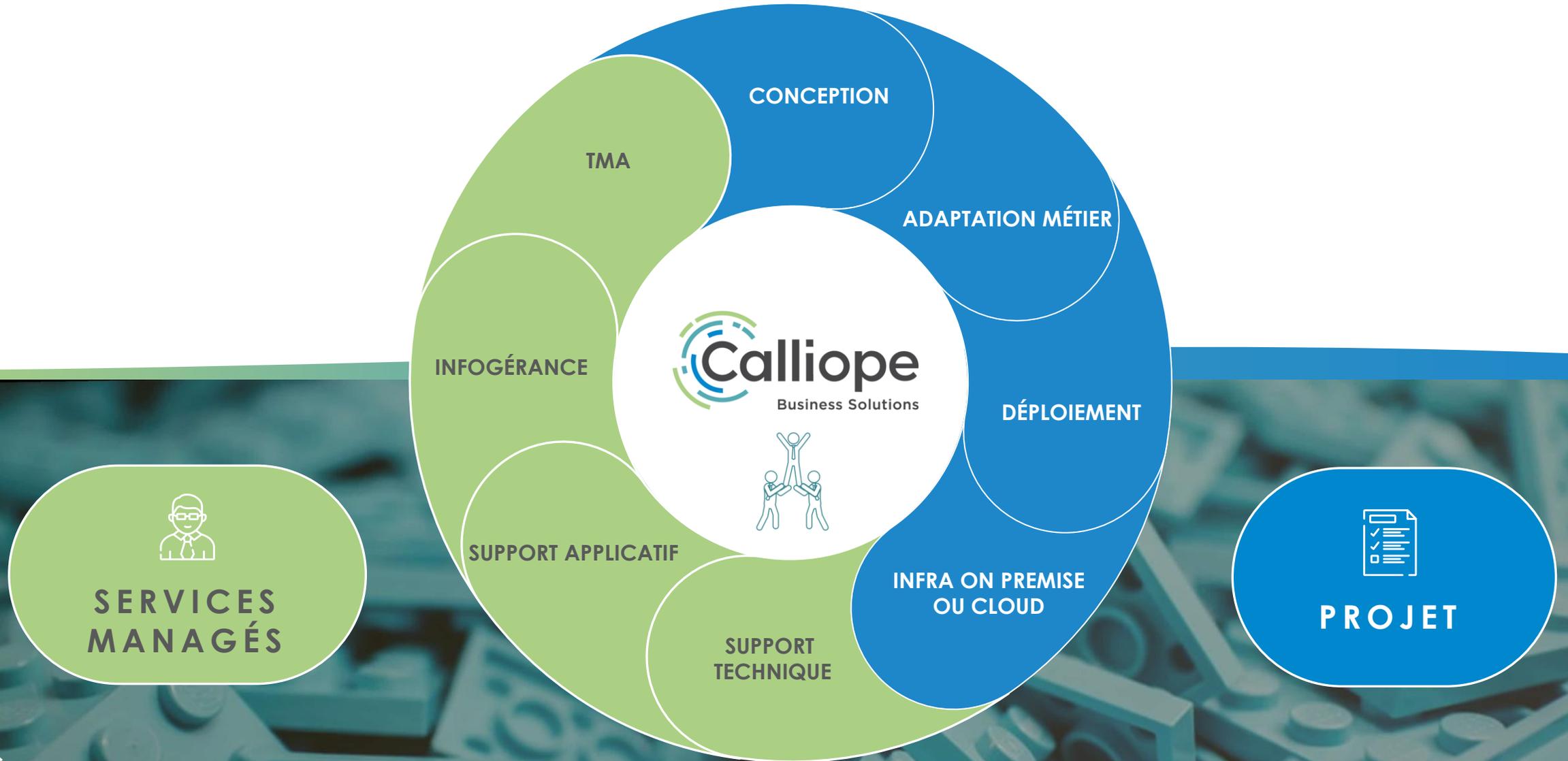
## PROF. SERVICES



## NEGOCE



# COMMENT TRAVAILLONS-NOUS ?

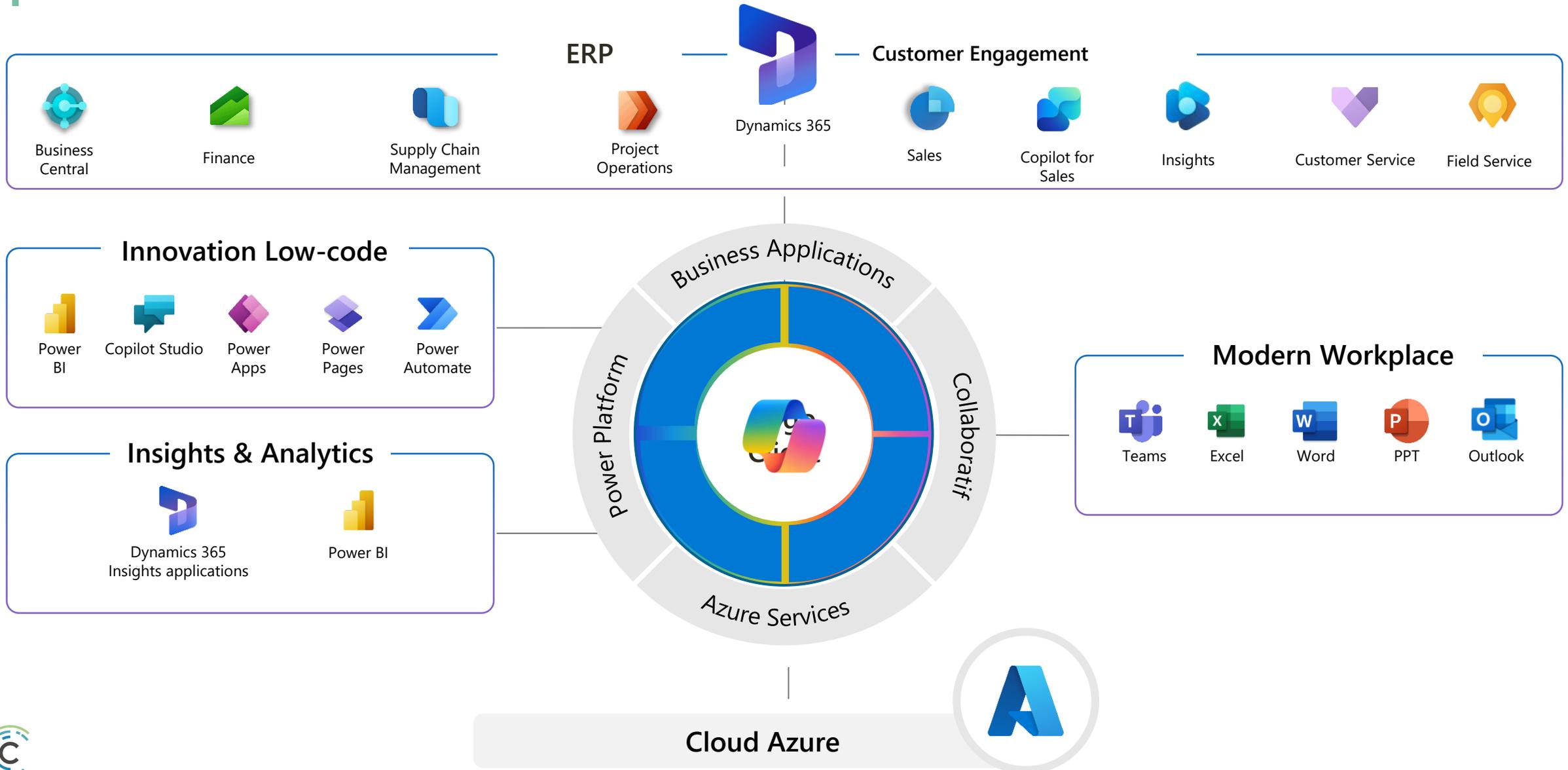




. LA PLATEFORME DYNAMICS 365



# DYNAMICS365 : ECOSYSTÈME DES APPLICATIONS MÉTIERS



# POURQUOI DYNAMICS 365 SALES

Microsoft Dynamics 365 Sales est un logiciel de gestion des ventes conçu pour vous aider à :



# PÉRIMÈTRE FONCTIONNEL



## GESTION DES PROSPECTS

- Gestion des leads
- Processus de qualification
- Processus qualité



## GESTION DES ACTIVITÉS ( INTERACTION M365 )

- Chronologie multi activités (RDV, mail , téléphone, tâche)
- Synchronisation Outlook (Calendrier, taches, emails)
- Création de comptes rendus
- Assistant d'évènement
- Workflow de création d'activité automatique



## GESTION DES CLIENTS

- 360° Clients
- Liste des activités
- Historiques
- Hiérarchies, sites et écosystèmes



## GESTION DES DEMANDES DE DEVIS

- Gestion des devis
- Gestion des produits
- Fusion publipostage DCP



## GESTION DES CONTACTS

- Gestion des contacts
- Chronologie des activités
- Connexions et rôles des contacts dans l'écosystème



## GESTION DES OPPORTUNITÉS

- Processus Commerciaux
- Produits d'opportunité et tarifs
- Concurrents
- Parties prenantes
- Equipe de vente
- Intégration SharePoint / One Note

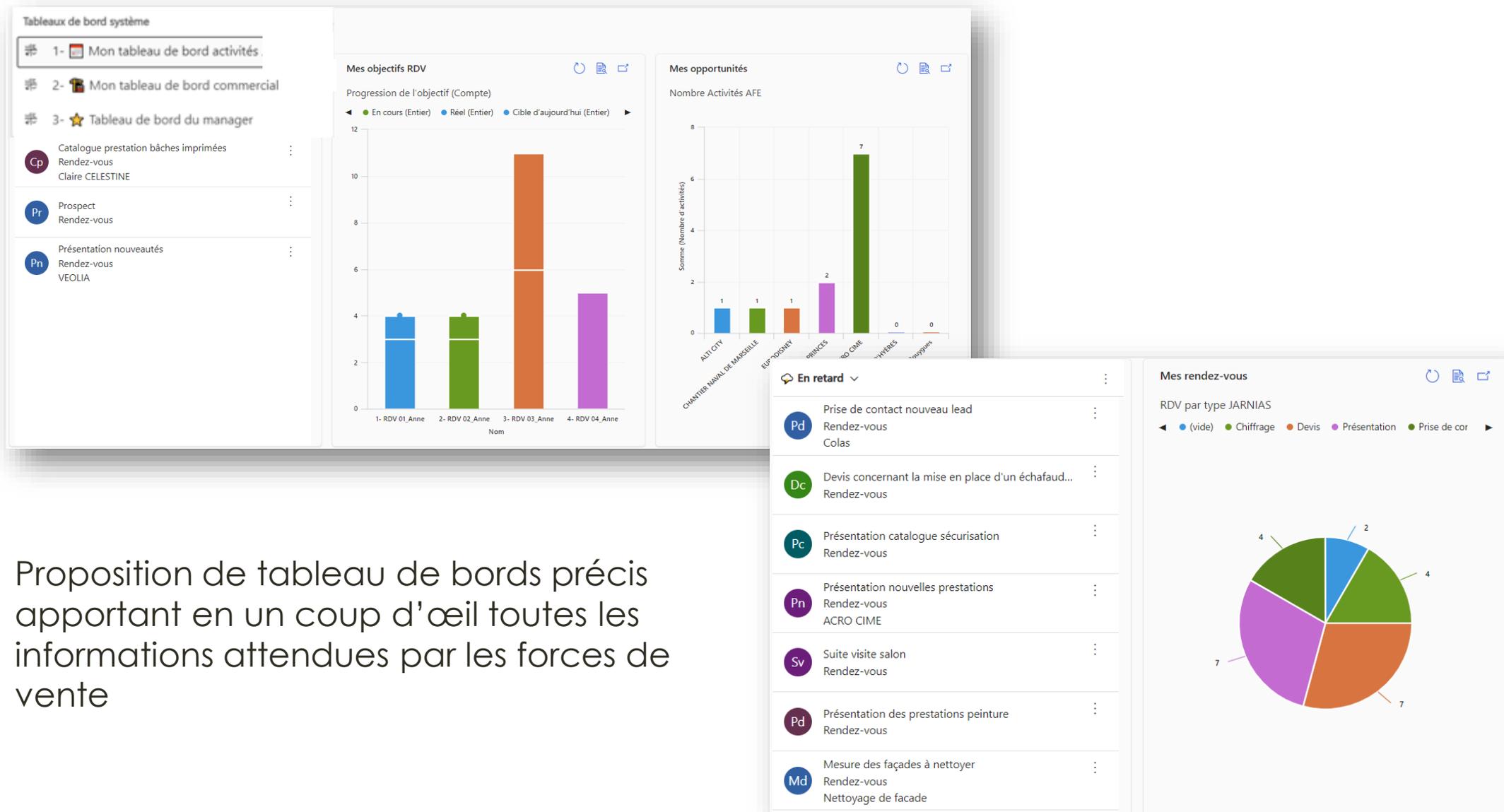




**APERÇU FONCTIONNEL**



# TABLEAU DE BORD PRÉ-PARAMÉTRÉ

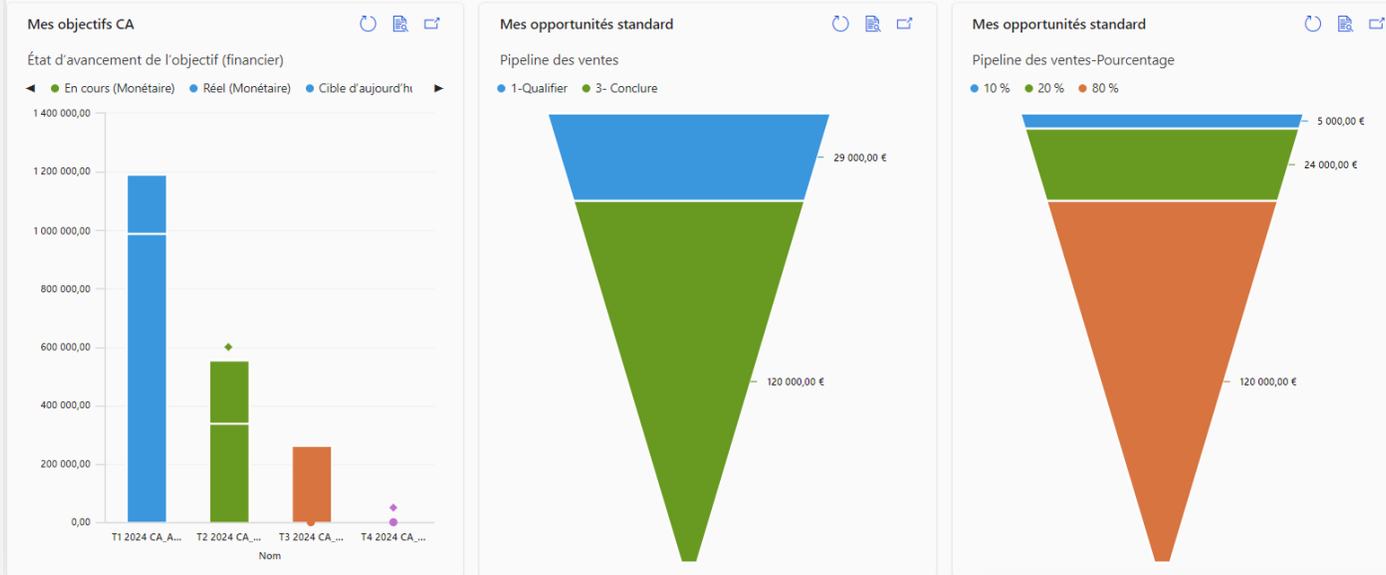


- Proposition de tableau de bords précis apportant en un coup d'œil toutes les informations attendues par les forces de vente

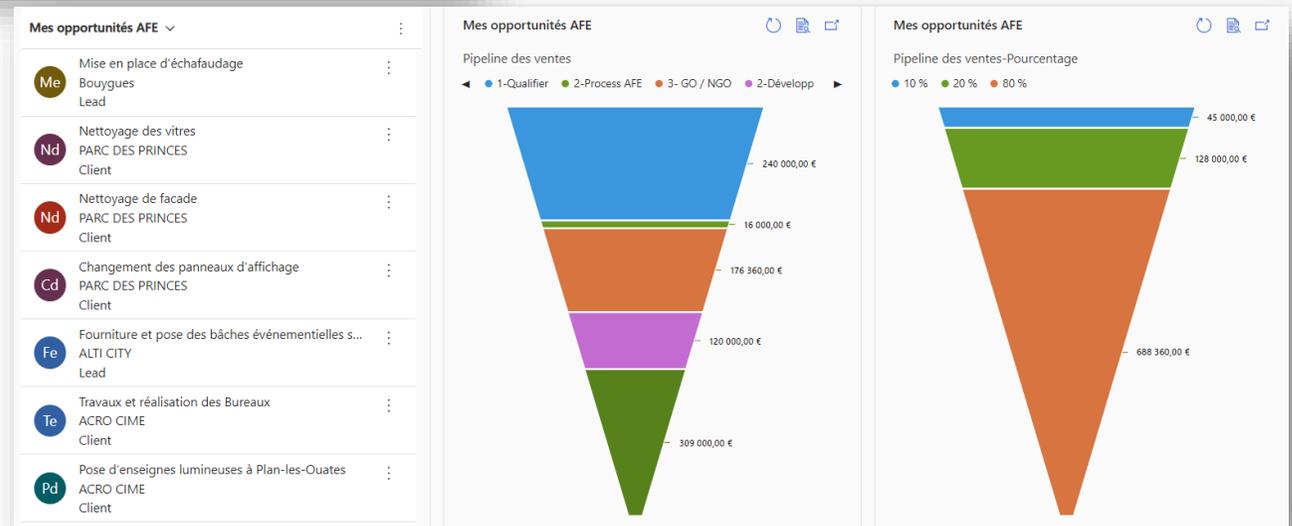


# TABLEAU DE BORD PRÉ-PARAMÉTRÉ

## 2- Mon tableau de bord commercial Jarnias



- Un suivi des opportunités commerciales par probabilité, par statut et par type d'opportunités



# GESTION DES PROSPECTS

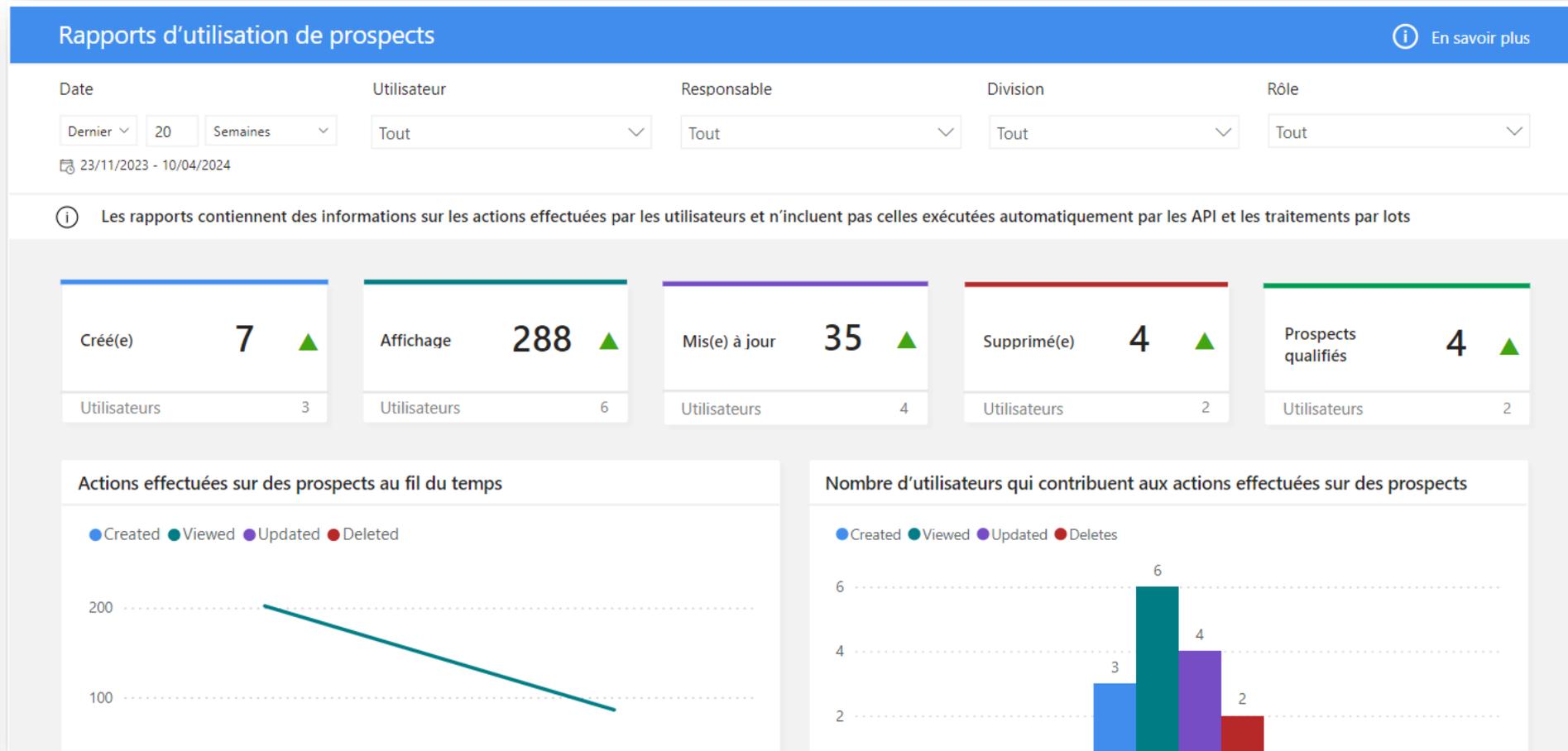
The screenshot displays a CRM lead management interface for a lead named Stéphanie CAPDEPONT. The interface is organized into several sections:

- Header:** Shows the lead's name "Stéphanie CAPDEPONT - Enregistré", their role "Lead · Lead- Socle Calliope", and the user "Stéphanie KASIBORSKI - Propriétaire".
- Summary (Résumé):** Contains fields for "Prénom" (Stéphanie), "Nom" (CAPDEPONT), "Fonction" (Directrice commerciale), "Téléphone professionnel", "Téléphone mobile" (+33 6 85 95 4...), and "Courrier électronique" (capdepont@gmail.com).
- Activity (Activité):** Shows "Secteur d'activité" (empty), "Adresse" (44 rue Niemeyer amiens 80090 france), and "Dernière mise à jour" (10/04/2024 14:26).
- Analysis (Analyse):** Contains fields for "Sujet" (Acquisition CRM), "Source du lead" (Séminaire), and "Evaluation" (empty).
- Map:** Displays a map of the address "44 rue Niemeyer amiens 80090 france" with a "Route" button and "Obtenir un itinéraire" option.
- Activities (Toutes les activités):** Features a line chart titled "Activités par mois échu" showing "Compte : ..." on the y-axis and "Mois (Date d'échéance)" on the x-axis. The chart shows a value of 4 for "(vide)" and 3 for "Mar 2024".
- Search and Notes:** Includes a "Chronologie de la recherche" section, a "Entrer une note..." field, and a "Récent" section showing a recent activity: "Date de modification : 01/03/2024 15:00" and "Appel téléphonique de :".

- La fiche lead permet une première qualification pour valider l'existence d'un projet avant de transformer ce lead en opportunité



# LE SUIVI DES PROSPECTS



- Les rapports standards de suivi de la prospection et de la qualification permettent un pilotage précis du travail des leads.



# L'ECOSYSTÈME

Tous les comptes ▾

Modifier les colonnes    Modifier les filtres    Filtrer par mot clé

<input type="checkbox"/>	Nom du compte ↑ ▾	Type de compte ▾	Ville ▾	Contact principal ▾	Statut ▾	Propriétaire ▾																																								
<input type="checkbox"/>	ATELIER LUMINEUX	Client		Anne MOREL	Actif	Anne CANU (Hors co...)																																								
<p>Lignes : 3</p> <table border="1"><thead><tr><th><input type="checkbox"/></th><th>Sujet ↑ ▾</th><th>Clien... ▾</th><th>Raison du... ▾</th><th>Date... ▾</th><th>Reve... ▾</th><th>Date... ▾</th><th>Reve... ▾</th><th>Class... ▾</th><th>Prob... ▾</th></tr></thead><tbody><tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Décoration Thématique pour l'Espace...</td><td>ATELIER L...</td><td>En cours</td><td></td><td>05/03/2024</td><td></td><td>75 957,00 €</td><td>Intéressé</td><td></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Projet d'Éclairage Ambiant</td><td>ATELIER L...</td><td>Conclue</td><td>10/01/2024</td><td>23 546,00 €</td><td>16/01/2024</td><td>45 000,00 €</td><td>Intéressé</td><td></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Rénovation des Salles de Conférence</td><td>ATELIER L...</td><td>Conclue</td><td>06/02/2024</td><td>39 874,00 €</td><td>08/02/2024</td><td>25 000,00 €</td><td>Intéressé</td><td>100</td></tr></tbody></table>							<input type="checkbox"/>	Sujet ↑ ▾	Clien... ▾	Raison du... ▾	Date... ▾	Reve... ▾	Date... ▾	Reve... ▾	Class... ▾	Prob... ▾	<input type="checkbox"/>	Décoration Thématique pour l'Espace...	ATELIER L...	En cours		05/03/2024		75 957,00 €	Intéressé		<input type="checkbox"/>	Projet d'Éclairage Ambiant	ATELIER L...	Conclue	10/01/2024	23 546,00 €	16/01/2024	45 000,00 €	Intéressé		<input type="checkbox"/>	Rénovation des Salles de Conférence	ATELIER L...	Conclue	06/02/2024	39 874,00 €	08/02/2024	25 000,00 €	Intéressé	100
<input type="checkbox"/>	Sujet ↑ ▾	Clien... ▾	Raison du... ▾	Date... ▾	Reve... ▾	Date... ▾	Reve... ▾	Class... ▾	Prob... ▾																																					
<input type="checkbox"/>	Décoration Thématique pour l'Espace...	ATELIER L...	En cours		05/03/2024		75 957,00 €	Intéressé																																						
<input type="checkbox"/>	Projet d'Éclairage Ambiant	ATELIER L...	Conclue	10/01/2024	23 546,00 €	16/01/2024	45 000,00 €	Intéressé																																						
<input type="checkbox"/>	Rénovation des Salles de Conférence	ATELIER L...	Conclue	06/02/2024	39 874,00 €	08/02/2024	25 000,00 €	Intéressé	100																																					
<input type="checkbox"/>	BIJOUTERIE ROYALE	Client	TOULOUSE	Marc BLANCHARD	Actif	Anne CANU (Hors co...)																																								
<input type="checkbox"/>	BOULANGERIE CROISSANT	Lead	NICE	Charlotte MEYER	Actif	Catherine Bengan D...																																								
<input type="checkbox"/>	BOULANGERIE DELICE	Lead	LYON	Marie LEROY	Actif	Catherine Bengan D...																																								
<input type="checkbox"/>	BRASSERIE LECOQ	Client	PARIS	Olivier MARTIN	Actif	Anne CANU (Hors co...)																																								
<input type="checkbox"/>	CAFÉ DE LA PAIX	Lead	LYON	Antoine PERROT	Actif	Anne CANU (Hors co...)																																								
<input type="checkbox"/>	CHEMISERIE FABRICATION	Lead	LYON	Nicolas ROBERT	Actif	Anne CANU (Hors co...)																																								

- Une mise en place de vue dynamique affichant la typologie des personnes morales et les opportunités associées avec leur statut et leur classement.



# L'ECOSYSTÈME : LA FICHE COMPTE : RÉSUMÉ INTERACTIF

The screenshot displays a CRM interface for the account 'Lancôme'. At the top, it shows the account name, contact 'Antoine Waquet', and a progress bar with stages: 'Premier Contact (19 J)', 'Réception Brief', 'En Bonne Voie Ou Stand By', and 'Converti En Client'. The main dashboard features several key metrics and charts:

- Montant commandes en cours:** 90 660 €
- Montant commandes terminées:** 207 167 €
- Montant commandes terminées (N-1):** 166 530 €
- Total général:** 682 789 €
- Montant de commandes par mois:** A line chart showing values for January (130,93K), February (149,64K), June (34,5K), September (287,00K), and October (96,66K).
- Motif annulation d'opportunité:** A bar chart showing reasons for opportunity cancellation, such as 'Abandon cause budget' and 'Abandon cause produit/serv...'. A pie chart below it shows the distribution of these reasons.
- Activités:** A table listing activities like 'tchat', 'rendez-vous', and 'tâche' with their respective objects and dates.
- Commandes terminées:** A table listing completed orders with their original and signed amounts.

On the right side, there is a sidebar with an AI-generated summary for 'Lancôme', including key information like 'Pays/région: France' and a list of key information points. It also includes interactive buttons like 'Copier' and 'Copier dans le courrier électronique', and a section for 'Opportunités (1)'. A disclaimer at the bottom of the sidebar states: 'Assurez-vous que le contenu généré par l'IA est exact et approprié avant de l'utiliser. Afficher les conditions'.

Un résumé dynamique sur chaque fiche compte pour accélérer la prise de connaissance et la prise de décision sur un dossier.



# L'ECOSYSTÈME : LA FICHE COMPTE

ACRO CIME - Enregistré  
Compte

Client Type de compte | Actif Statut | Anne CANU Propriétaire

Résumé Détails Prises d'ordre Fichiers Association

### Description

Nom du compte \* ACRO CIME

Compte parent BILLOT & G... x

Type de compte \* Client

Secteur d'activité Activités ré... x

### Contacts

Contact principal Paul DUCHEMIN x

Courriel électronique pduchemin@acrocime.com

### Opportunités

Toutes les opportunités du compte

Revenu réel et estimé (par mois)

● Somme (Revenu estimé) (€) ● Somme (Revenu réel) (€)

Mois (Date de fermeture estimée)	Somme (Revenu estimé) (€)	Somme (Revenu réel) (€)
Avr 2024	~100 000,00	~100 000,00
Jun 2024	~100 000,00	~100 000,00
Sep 2024	~100 000,00	~100 000,00

### Activités

Tous les rendez-vous de visite

RDV par type JARNIAS

● Chiffage ● Présentation

Type	Nombre
Chiffage	1
Présentation	1

Sujet	Phase de v...	Raison du statut
Pose et dépose de 10 stor...		Conclue
Démantèlement de mats ...		En cours
Réalisation de mise en for...		En cours

### Highlights

- Démantèlement de mats d'éclairage a été planifié.
- Une présentation de l'offre a eu lieu.
- Plusieurs prises d'ordre ont été préparées et le client a été relancé pour l'envoi de la prise d'ordre.

Copy Refresh

AI-generated content may be incorrect. Make sure AI-generated content is accurate and appropriate before using. [See terms](#)

### Récent

AC Date de création : 28/03/2024 14:21

Rendez-vous de : Anne CANU

Fermé

Présentation de l'offre

Afficher plus

Opportunité : Réalisation de mise en for...

SK Date de création : 25/03/2024 10:33

Tâche modifié(e) par : Stéphanie KASIBORSKI Actif

Préparation de plusieurs prises d'ordre

- La fiche client est simplifiée proposant un résumé complet de toutes les informations importantes liées au compte client.
- La chronologie retrace toute les « conversations » réalisées avec le client, copilote for sales propose un résumé de l'ensemble de ces échanges : Highlights



# L'ECOSYSTÈME : LA FICHE COMPTE

The screenshot displays a client account page for 'ACRO CIME'. At the top, the client name 'ACRO CIME - Enregistré' and account type 'Compte' are shown. The user 'Anne CANU' is identified as the 'Propriétaire'. The page is divided into several sections:

- Adresse:** 10 rue Maubreuil, Carquefou 44470 FRANCE. Includes a map and a link to 'Obtenir un itinéraire'.
- Information:** Site web (https://www.acrocime.com/), Téléphone principal (+33 2 45 74 12 16), Lead d'origine, and Code NAF (93.29Z Autres activités récréatives...).
- Facturation:** Devise (euro), Limite de crédit (---), Suspension de crédit (Non), and Conditions de paiement (Net 30J).
- Filiales:** A table listing parent companies: 'BILLOT & GIRARDOT', 'BASE AÉRONAVALAIRE D'HYÈRES', and 'Bouygues'.
- Comptabilité:** Groupement TVA client (NATIONAL) and N° de TVA intracommunautaire (FR44403198682).
- Expedition:** Mode de livraison (Transporteur).

- Pour une meilleure lisibilité nous avons déporté dans un onglet annexe les informations administratives.
- La hiérarchie client est visible sans recherche



# L'ECOSYSTÈME : LA FICHE COMPTE

**AL** **ATELIER LUMINEUX** - Enregistré  
Compte · Compte - Socle Calliope ▾

Client Type de compte | Actif Statut | **AC** **Anne CANU** Propriétaire ▾

Résumé Détails **Devis, Commandes et factures** Incidents Fichiers Association ▾

## Devis

Tous les devis ↻ 📄 📧

Devis par date ▾

ID de devis ▾	Nom ▾	Montant t... ▾	Raison du st... ▾
<input type="checkbox"/> QUO-01002-G...	Rénovations	50 058,00 €	En cours
<input type="checkbox"/> QUO-01005-K...	Décoration Thématique p...	75 957,00 €	Révisé
<input type="checkbox"/> QUO-01006-J1...	Rénovation des Salles de ...	40 637,00 €	Révisé
<input type="checkbox"/> QUO-01006-J1...	Rénovation des Salles de ...	40 637,00 €	Conclue

Lignes : 5

Mois (Effectif jusqu'au)	Somme (€)
(vide)	81 274,00 €
Fév 2024	144 318,30 €
Avr 2024	50 058,00 €

- Accès aux écritures de devis , et statistiques de ventes



# L'ÉCOSYSTÈME : LES INCIDENTS

**AL** ATELIER LUMINEUX - Enregistré  
Compte · Compte - Socle Calliope ▾

Client Type de compte | Actif Statut | **AC** Anne CANU Propriétaire ▾

Résumé Détails Devis, Commandes et factures **Incidents** Fichiers Association ▾

### Incidents en cours

+ Créer Incident ⋮

<input type="checkbox"/> Titre de l'incident ↑ ▾	Numéro de l'inc... ▾	Priorité ▾	Raison du statut
<input type="checkbox"/> Documentation produit	CAS-01000-L7Q9...	Élevé(e)	📁 En cours
<input type="checkbox"/> Sécurité sur le chantier	CAS-01002-M6F7...	Normal(e)	📁 En cours

Lignes : 2

### Incidents par mois et par statut

Tous les incidents 🔄 📄 📧

Incidents par statut ▾

Raison du statut	Compte : t...
📁 En cours	2
Problème résolu	1

- Une prise en charge efficace et structurée des tickets d'incidents depuis la fiche client



# L'ÉCOSYSTÈME : LA FICHE CONTACT

**AM** Anne MOREL - Enregistré  
Contact · Contact - Socle Calliope

**AC** Anne CANU  
Propriétaire

Résumé Marketing Connexions Analyse de la relation Association

### Profil

Civilité: Mme  
Prénom: Anne  
Nom de famille: MOREL  
Fonction: Acheteuse  
Rôle: Employé

### Compte

ATELIER LUMINEUX

Type de compte: Client  
Ville:  
Pays:

### Opportunités

Sujet	Revenu esti...	Revenu r...	Rais
Décoration Thématique p...	75 957,00 €		En

### Activités

Chronologie de la recherche

Entrer une note...

Récent

- Rendez-vous de Anne CANU  
Présentation Socle Calliope  
Actif 12/04/2024 10:30

Courrier électronique: cl.celeste.cc@gmail.c...  
Téléphone professionnel: +33 1 234567905  
Téléphone mobile: FR +33 4 5...

- Une fiche contact simplifiée avec préformatage des informations de communication ( adresse mail , numéro de téléphone au regard du pays)



# L'ÉCOSYSTÈME : LA FICHE CONTACT

**AM** Anne MOREL - Enregistré  
Contact · Contact - Socle Calliope ▾

**AC** Anne CANU  
Propriétaire ▾

Résumé **Marketing** Connexions Analyse de la relation Association ▾

---

### Marketing

Lead d'origine

Dernière date de la campagne

Documents marketing

### Préférences de contact

Mode de communication

Courrier électronique

Envoi email en nombre  Autoriser

Suivre le courrier électronique

Téléphone

- Gestion des options et consentement pour la communication marketing



# L'ÉCOSYSTÈME : LA FICHE CONTACT



- Organisation graphique des interactions entre le contact, les comptes, les opportunités et les contacts



# ACTIVITÉS ET SÉQUENCES

The screenshot displays a software interface for managing tasks and sequences. On the left, a sidebar titled "Ma liste de tâches" shows two tasks by Paul DUCHEMIN. The main area shows a detailed view of an opportunity: "Démantèlement de mats d'éclairage - Enregistré". A progress bar indicates the current stage is "Chantier (Opp)" (active for 18 days), with other stages being "Qualifier (16 J)", "Process AFE", "GO / NGO", and "Bureau D'étude". Below the progress bar are tabs for "Résumé", "Typologie de réponse", "Prises d'ordre", "Acteurs de l'opportunité", "Analyse de la relation", and "Association". The main content is divided into three columns: "Projet" (Project), "Qualification", and "Activités".

**Ma liste de tâches**

- Il y a 2 semaines 2
- Paul DUCHEMIN (PD) - Acheteur • ACRO CIME - Rénovation de façade • 150 000.00 € - Rénovation ... 28/03/2024 14:00 - 15:00
- Paul DUCHEMIN (PD) - Acheteur • ACRO CIME - Démantèlement de mats d'éclair... • 200 000.0... - Démantèle... 27/03/2024 08:00 - 08:30

**Démantèlement de mats d'éclairage - Enregistré** (Opportunité)

Propriétaire: Anne CANU (AC)

Processus: Chantier (Opp) (Actif/active pour 18 jours) < Qualifier (16 J) > Process AFE > GO / NGO > Bureau D'étude >

Options: Enregistrer, Nouveau, Fermer comme Conclue, Fermer comme Perdue, Recalculer, Partager

Chantier (Opp) - Résumé | Typologie de réponse | Prises d'ordre | Acteurs de l'opportunité | Analyse de la relation | Association

**Projet**

Sujet: Démantèlement de mats d'éclairage

Compte: ACRO CIME

Chantier à fort enjeu: Oui

Type de compte: Client

Ville: Carquefou

Pays

**Qualification**

Phase Jarnias: 1-Qualifier

Classement: Intéressé

Probabilité Jarnias: 20%

Revenu estimé: 200 000,00 €

Revenu estimé pondéré Jarnias: 40 000,00 €

**Activités**

Nombre d'activités: 2

Dernière mise à jour: 10/04/2024 12:36

Chronologie de la recherche

Entrez une note...

Highlights

Récent: SK - Date de modification: 28/03/2024 14:40 - Rendez-vous de: Stéphanie KASIBORSKI

The "Suivant" panel shows the next steps in a process. It includes a task "Signature de l'offre commerciale" and a "Renouvellement de compte" section. The renewal section details the first step: "Vérifier les détails du renouvellement à venir" (Étape 1), with a deadline of 05/02/2024 15:14. It explains that the renewal must occur in the coming days and provides instructions to check the account and details. Action buttons include "Tâche" (checked), "Marquer comme terminé", and "Attendre 5 jours". A final step is "Partager les détails du renouvellement et demand" (Étape 3), with instructions to send an email to the client and request a meeting.

Suivant ①

Signature de l'offre commerciale

Renouvellement de compte

Vérifier les détails du renouvellement à venir

Étape 1 • Échéance le 05/02/2024 15:14

Le renouvellement pour ce compte doit avoir lieu dans les prochains jours. Vérifiez le compte et les détails du renouvellement.

Tâche

Marquer comme terminé

Attendre 5 jours

Partager les détails du renouvellement et demand

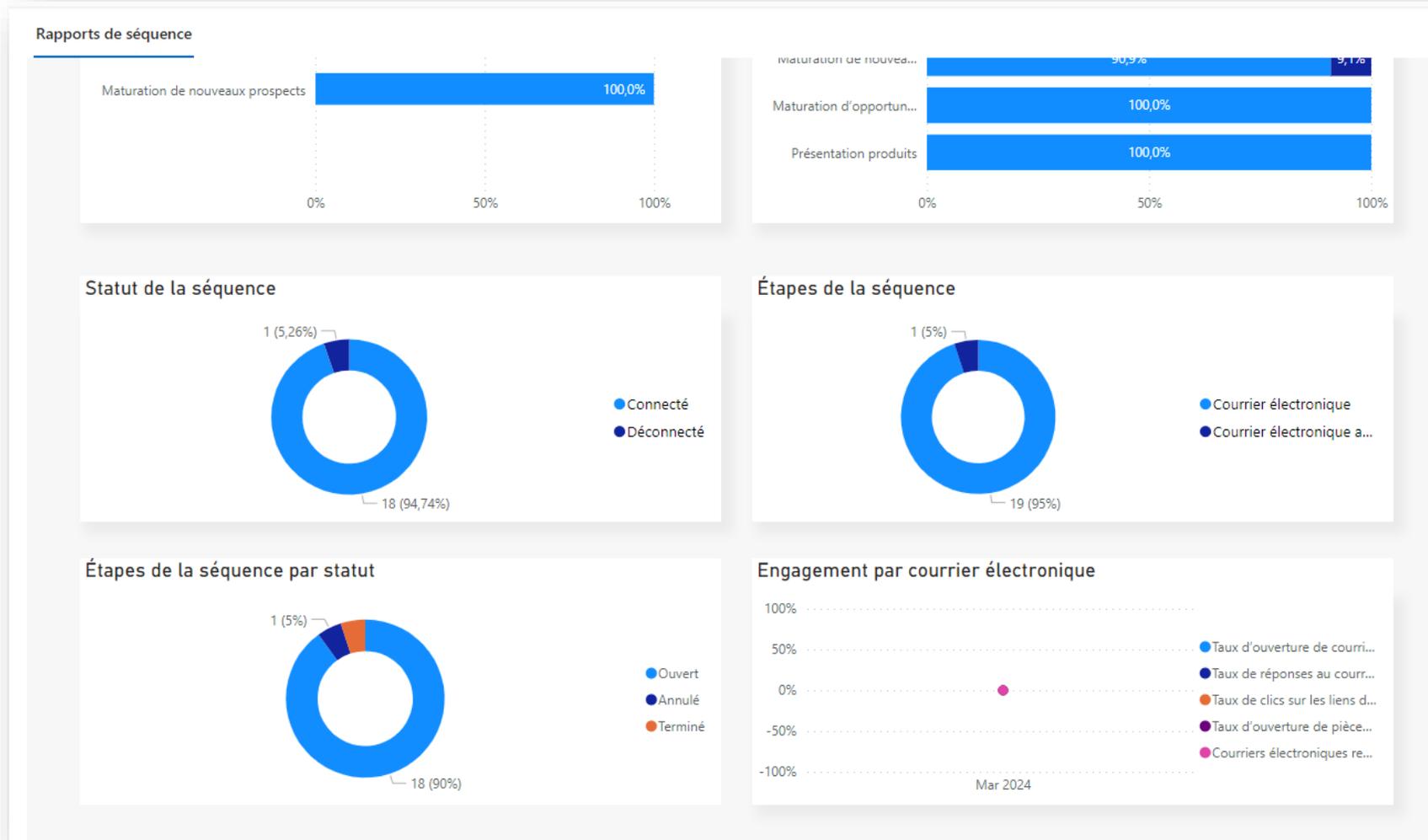
Étape 3

Envoyez un courrier électronique au client à propos du renouvellement à venir. Demandez à planifier une réunion pour en discuter.

- Les séquences permettent de cadencer les activités en fonction de thématique et/ou de process commerciaux



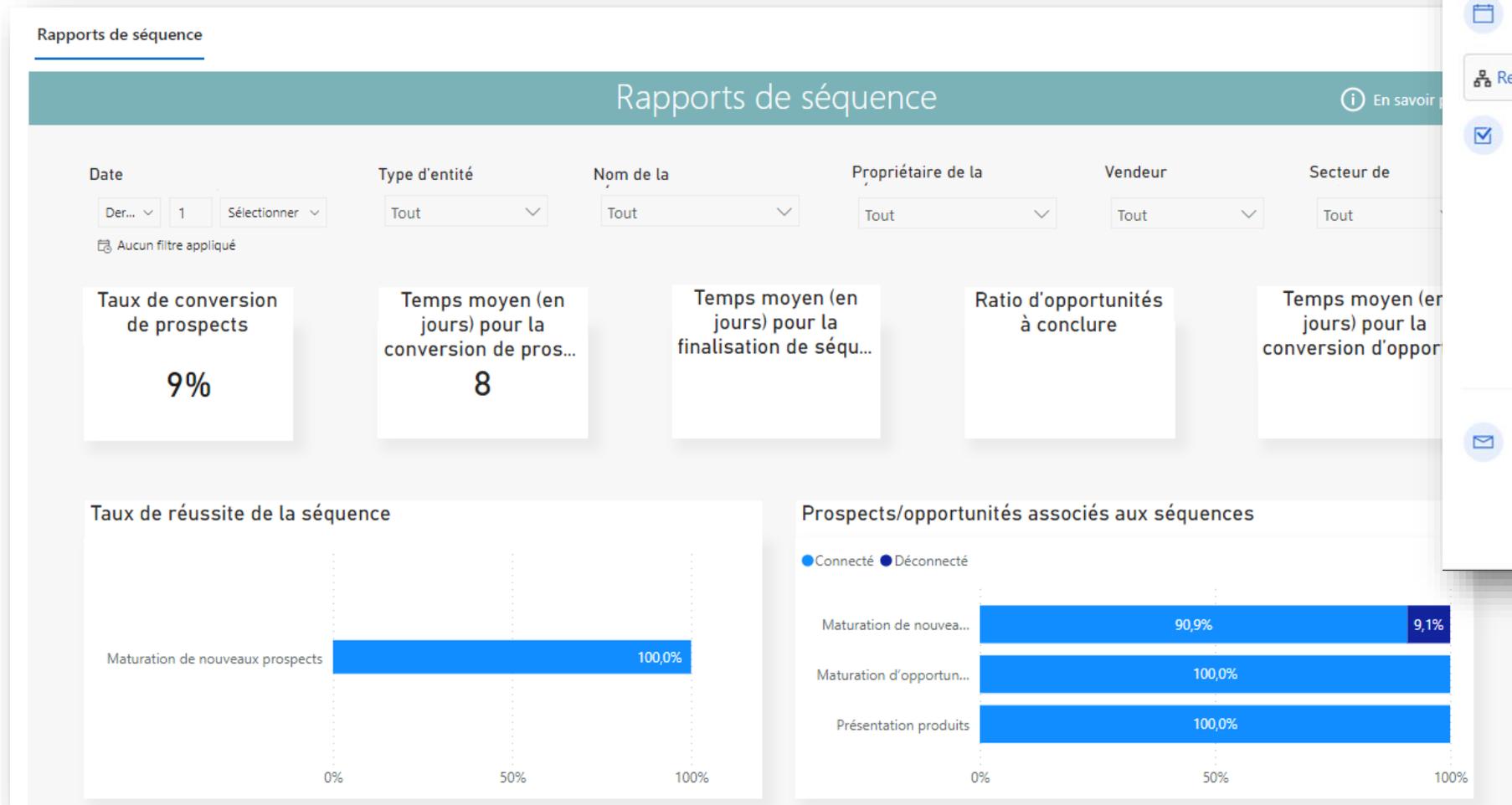
# ACTIVITÉS : RAPPORT DE SÉQUENCE



- Les rapports sur les séquences permettent un pilotage clair des actions commerciales



# ACTIVITÉS : RAPPORT DE SÉQUENCES



Suivant ⓘ

Signature de l'offre commerciale

Renouvellement de compte

✓ Vérifier les détails du renouvellement à venir  
Étape 1 • Échéance le 05/02/2024 15:14  
Le renouvellement pour ce compte doit avoir lieu dans les prochains jours. Vérifiez le compte et les détails du renouvellement.

✓ Tâche

✓ Marquer comme terminé

⌚ Attendre 5 jours

✉ Partager les détails du renouvellement et demand  
Étape 3  
Envoyez un courrier électronique au client à propos du renouvellement à venir. Demandez à planifier une réunion pour en discuter.



- Les rapports sur les séquences permettent un pilotage clair des actions commerciales

# RENDEZ VOUS TEAMS

The screenshot shows a Microsoft Outlook meeting window titled "Présentation proposition de contrat". The interface includes a top toolbar with actions like "Enregistrer", "Marquer comme termi...", "Actualiser", "Vérifier l'accès", "Traiter", "Participer à la réunion...", "Fermer Rendez-vous", "Périodicité", "Supprimer", "Attribuer", and "Partager". Below the toolbar, the meeting title "Présentation proposition de contrat - Non enregistré" is displayed, along with the priority "Normale", status "Planifié", and the organizer "Anne CANU".

The meeting details are organized into sections:

- Type de RDV client:** Présentation
- Sujet:** \* Présentation proposition de contrat
- Nécessaire:** ACRO CIME
- Facultatif:** Claire CELESTINE (Hors connexion)
- Emplacement:** (Empty field)
- Réunion Teams:** [Participer à la réunion Teams](#)
- Concernant:** Contrat cadre

The meeting times are set for 10/04/2024 from 14:00 to 14:30.

The **Description** section contains a rich text editor with a toolbar and the following content:

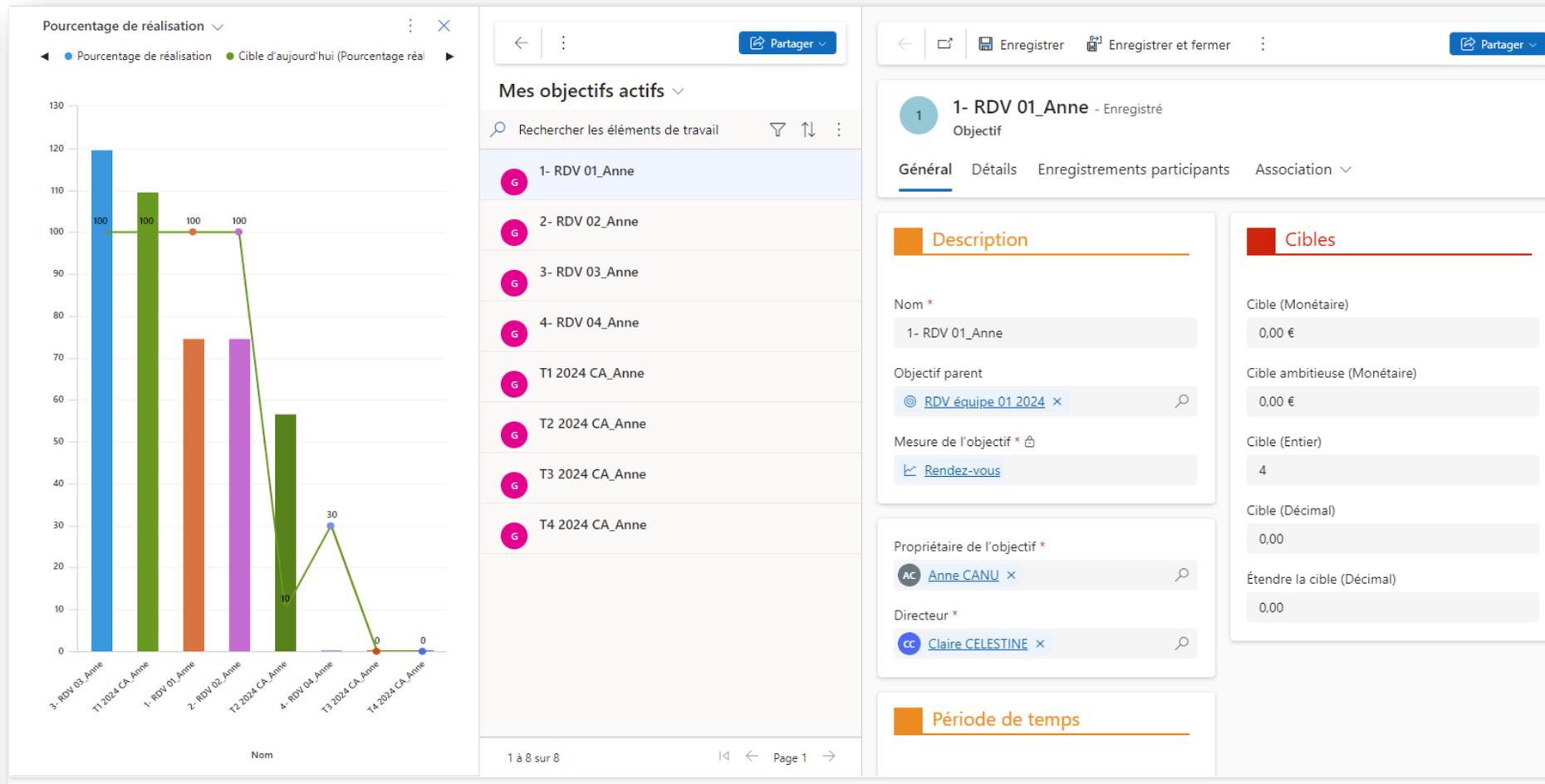
**Microsoft Teams** [Besoin d'aide ?](#)  
[Rejoindre la réunion maintenant](#)  
ID de réunion : 378 942 852 66

For organizers: [Options de réunion](#) | [Réinitialiser le code confidentiel de participation](#)

- Les rendez-vous teams peuvent être créés directement depuis la solution avec intégration dans Outlook



# SUIVI OBJECTIFS COMMERCIAUX



- Création des objectifs par chiffre et/ou par quantité



# GESTION DOCUMENTAIRE INTÉGRÉE

**FV Francematic Vision**  
Compte · Compte ▾

C100036  
Numéro de compte

---  
Chiffre d'affaires annuel

Anne Canu  
Propriétaire ▾

Résumé Statistiques Détails Actifs et emplacements Comptes-rendus RDV Equipement LinkedIn Sales Navigator **Fichiers** Association

Grille associée au document ▾ + Nouveau ▾ ↑ Charger ⋮

 Documents sur Site par défaut 1

✓	Nom ▾	Modifié ▾	Modifié par ▾	Emplacement ▾	Chemin d'accès ↑ ▾	Source ▾
	Webinar Calliope - Docusign - 21 avril 2020 V2.pptx	17/12/2020 16:01	Anne Canu	Documents sur Site p...	Francematic_6C08487648DD...	SharePoint

- Intégration de Sharepoint pour la gestion documentaire



# SHAREPOINT : ESPACE COLLABORATIF ET GED

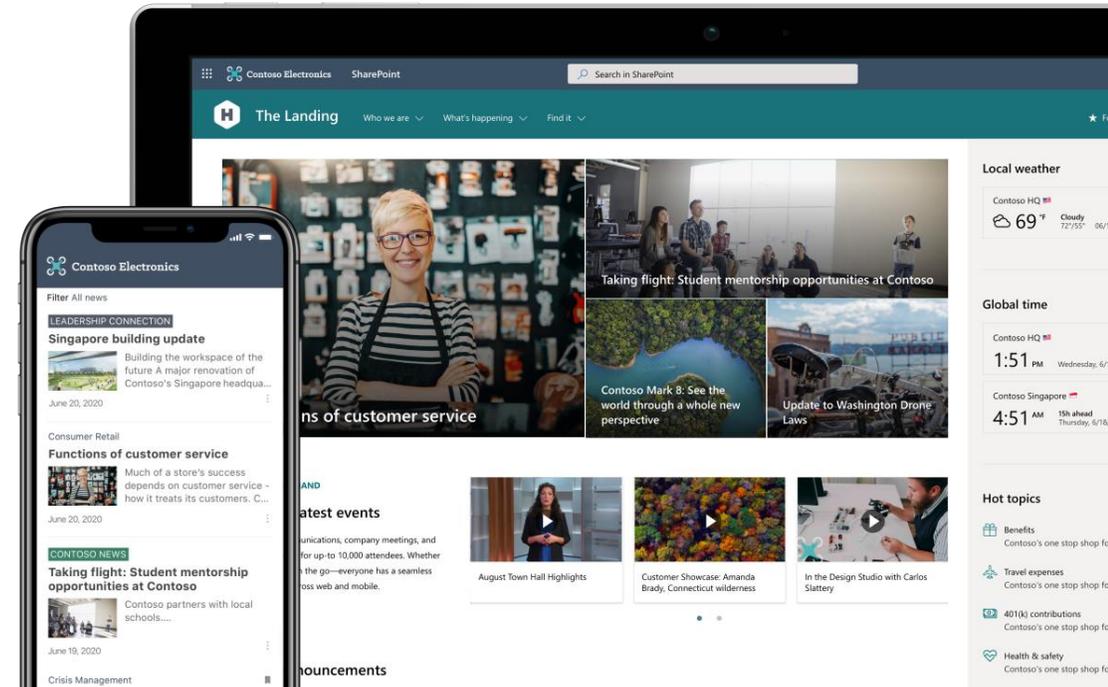
Connexion  
sharepoint



Rassemblez des personnes, du contenu et des applications pour une collaboration harmonieuse au sein de votre organisation.

## Simplicité de partage et collaboration harmonieuse

- SharePoint favorise le travail d'équipe grâce à des sites d'équipe dynamiques et productifs dédiés à chaque équipe de projet, service et division.
- Partagez des fichiers, des données, des actualités et des ressources.
- Personnalisez votre site pour simplifier le travail de votre équipe.
- Collaborez sans effort et en toute sécurité avec les membres de votre équipe, à l'intérieur comme à l'extérieur de votre organisation, sur PC, Mac et appareils mobiles.



# LES OPPORTUNITÉS

The screenshot displays a CRM interface for managing opportunities. On the left, a sidebar titled "Mes opportunités standard" lists three opportunities:

- Stéphanie DUCHEMIN** (SD) - OPAC DE CLAMART - Présentation des prestations étanchéités - 50 000,00 €
- Paul DUCHEMIN** (PD) - Acheteur - ACRO CIME - Rénovation du toit - 120 000,00 €
- Paul DUCHEMIN** (PD) - Acheteur - ACRO CIME - Rénovation de façade - 150 000,00 €

The main area shows a detailed view of the "Présentation des prestations étanchéités" opportunity, registered by Anne CANU (Propriétaire). The interface is divided into several sections:

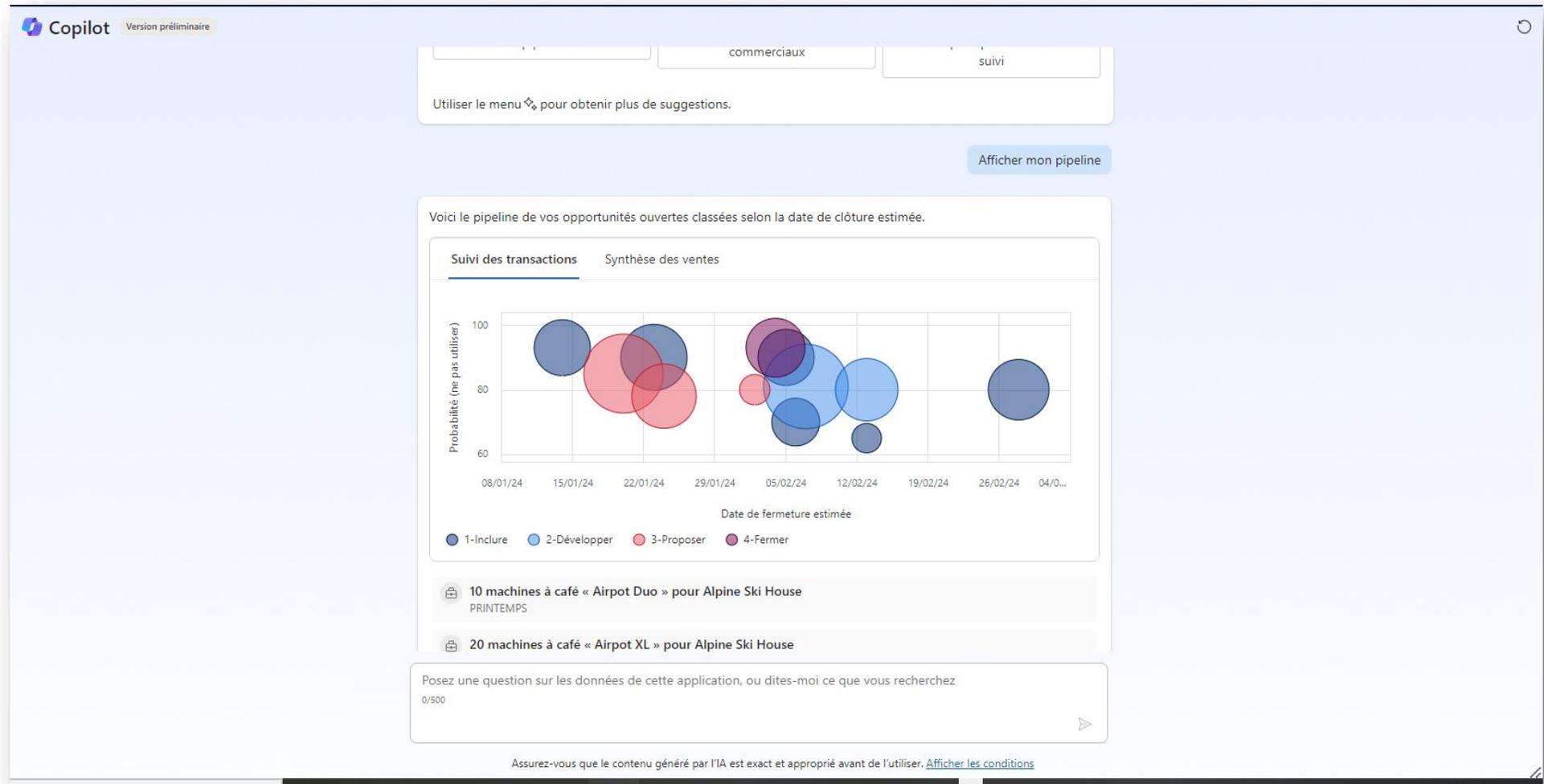
- Projet:** Subject: "Présentation des pres...", Account: "EURODISNEY", Type of account: "Client", City: "Couvray", Country: "France", Contact: "Stéphanie...".
- Qualification:** Phase de vente, Classement: "Très intéressé", Probabilité: "10%", Revenu estimé: "50 000,00 €", Revenu estimé pondéré: "5 000,00 €", Date de fermeture estimée: "29/03/2024".
- Proposition:** Date envoi proposition, Date signature client.
- Besoins:** (Section partially visible at the bottom).

Additional features include a "Suivant" section for managing activities, a "Chronologie de la recherche" section, and a "Récent" activity log showing a recent update on "Sujet Prendre présentatoire Fermé" by Anne CANU.

- Formulaire des opportunités optimisées pour une meilleure lecture pour les forces de ventes



# COPILOTE FOR SALES



- Un assistant IA intégré pour aider les commerciaux à optimiser leur productivité



# GESTION DES DEVIS

**Décoration Thématique pour l'Espace Cafétéria** - Enregistré  
Devis · Devis - Socle Calliope ▾

Résumé Détails Association ▾

Décoration Thématique pour l'Espace Cafétéria

Client potentiel \*  
[ATELIER LUMINEUX](#)

Opportunité  
[Décoration Thématique pour l'Espace Cafétéria](#)

Devise \*  
[EUR](#)

Tarifs \*  
[FRANCE 2024](#)

Groupement TVA client  
[NATIONAL](#)

Effectif à partir de  
01/01/2024

> Panneaux Acoust... 24 569,00 € 1,00000 --- 24 569,00 €

Page 1

Montant détaillé	75 957,00 €
(-) Remise (%)	
(-) Remise	
Montant hors frais de port	75 957,00 €
(+) Frais de port	
(+) Total des taxes	0,00 €
Montant total	75 957,00 €

- Gestion des devis avec un module de TVA automatique



# CONTRAT DE VENTE

**Contrat cadre** - Enregistré  
Contrat de vente

--- Numéro de contrat | **En cours** Raison du statut | **AC** Anne CANU Propriétaire

Général Association

### Informations

Nom \* Contrat cadre

Compte ACRO CIME

Date de début 10/04/2024

Date de fin 09/04/2025

Responsable ADV Claire CELESTINE

### Détails

Type de contrat Nouveau contrat

Produits ou service Echafaudage roulant

Mensualité 10 000,00 €

Montant total 120 000,00 €

Durée d'engagement 12

Date dernière facturation 10/04/2024

Nombre de mois restant 12

### Notes

Chronologie de la recherche

Entrer une note...

Highlights

Récent

AC Date de modification : 15:33

Rendez-vous de : Anne CANU

Arrivé à échéance

Présentation proposition de contrat

Afficher plus

- Création d'une entité de suivi des contrats de vente



# SOLUTIONS PARTENAIRES



Calliope Business Solutions a sélectionné pour vous des applications et extensions partenaires, disponibles sur l'AppSource de Microsoft \*

**Trouvez des solutions adaptées aux besoins de votre entreprise.**

**Calliope Business Solutions vous guide et vous présente les applications de ses partenaires**

**touchdown**

## Touchdown Marketing

Suite marketing moderne dédiée aux PME totalement intégrée à Dynamics 365.

« Nous mettons notre expertise à votre service pour vous aider à dépasser vos objectifs marketing et commerciaux »

**Marketing**



**MSCRM**

## DocumentsCorePack

Génération et traitement professionnels de documents dans Microsoft Dynamics 365

« Basé sur des modèles MS Word, un ensemble d'outils pour créer et traiter efficacement des documents, de l'assistant de génération de documents à l'automatisation complète des documents

**Dématérialisation**



**DocuSign**

## DocuSign for D365 Sales

Application de gestion des signatures et approbations 100% intégrée à Dynamics 365.

« Rationalisez votre flux de travail. Signez directement par voie électronique à partir des applications Microsoft que vous connaissez et utilisez chaque jour. »

**E-signature**



\* Nécessite l'activation d'une licence Sales Enterprise



### **3. L'OFFRE PACKAGÉE DE CALLIOPE BUSINESS SOLUTIONS**

**OptiSales**

# OPTISALES POUR LES PME

Fort de 30 ans d'expérience auprès de ses clients, Calliope Business Solutions a dessiné pour vous :

## OptiSales

une solution clé en main

La méthodologie de déploiement de D365 Sales que nous proposons, ainsi que le budget associé s'appuient sur les éléments suivants :

- Une méthodologie simple et efficace au service du standard
- Une démarche de déploiement des fonctionnalités standards de D365 Sales
- La mise à disposition de pack de fonctionnalités permettant d'enrichir la solution
- Un engagement sur un budget et un délai de mise en production
- Une approche de collaboration et de transfert de compétences avec vos équipes



# UN ENVIRONNEMENT PRÉ-PARAMÉTRÉ

Calliope Business Solutions propose dès le démarrage du projet un environnement pré-paramétré, quasiment prêt à l'utilisation, et couvrant l'ensemble des domaines fonctionnels.



# PÉRIMÈTRE DE LA SOLUTION

1 société

1 division

1 langue

2 environnements  
(prod + sand box)  
préparamétré

Connexion  
Sharepoint

*En option*

Récupération  
de données

Interface

Document  
Corepack

Marketing  
Automation

Entités  
complémentaires

## Pré-requis :

- Avoir Office 365
- Délégation d'administration du tenant Microsoft



# OPTION MARKETING : touchdown



## SMS

Avec un taux d'ouverture de 95%, les campagnes sms vous permettent de communiquer efficacement avec vos clients et prospects.



## Email & SMS automation

Envoyez des emails automatiques déclenchés par des actions ou événements précis (anniversaire, abonnement à une newsletter, etc.)



## PowerApps

La seule solution marketing native PowerApps qui exploite la puissance de la Power Platform



## Landing Pages & Formulaires

Créez, publiez de superbes pages de destination et formulaires en quelques minutes et conservez vos données dans votre Dynamics 365.



## Suivi de campagne

Analysez l'impact de vos campagnes en temps réel et communiquez vos résultats via des rapports statistiques exportables.



## Haute délivrabilité

Démarquez-vous de vos concurrents. Grâce à l'expertise en délivrabilité de Touchdown, vous êtes déjà capable du meilleur !



# OPTION MARKETING : touchdo✓n



## Intégration native

Gagnez du temps ! Touchdown est entièrement intégré à Microsoft Dynamics 365.



## Privacy by design

Faites en sorte que vos clients aient confiance en vous. Avec Touchdown, ils peuvent consulter et gérer leurs informations personnelles. Touchdown est également conforme au RGPD.



## Données centralisées

Gérez toutes vos actions marketing liées au CRM directement dans Microsoft Dynamics 365.



## EmailBuilder

Avec la fonction glisser-déposer, créer un email devient un jeu d'enfant. Gagnez du temps et personnalisez nos modèles à vos couleurs.



## Modèles d'email

Créez des emails uniques en partant de modèles existants et repoussez les limites de votre créativité.



## Scénarios d'email

Créez des scénarios avancés d'envoi de campagnes en fonction du comportement de vos contacts (ouverture d'une première newsletter, inscription à un événement, etc.).



# OPTION MARKETING touchdown



## STARTER

SOYEZ MAÎTRES DE VOS DONNÉES STRATÉGIQUES  
:

Partagez une vision 360° de vos prospects et clients, prenez des décisions efficaces et interagissez simplement par email

À partir de

**49€** /mois

INCLUS

10 000 emails/an

- Déploiement technique : 1 jour
- Déploiement fonctionnel : 0,5 jour
- Accompagnement de création de documents ( 3 documents) : 2 jours



# OPTION DOCUMENTS COREPACK

DocumentsCorePack est une brique totalement intégrée à Dynamics pour :

## Gestion des Modèles

Enrichissement de l'environnement Word avec un composant qui utilise les données du CRM et propose toutes les options évoluées de DCP

## Wizard de génération de Document

Interface paramétrage qui permet de laisser les utilisateurs faire leur choix dans les multiples options de DCP

## One-Click-Action

Boutons paramétrés par l'administrateur pour cadrer les usages

## Variété d'activités

**Impression, emailing, signature électronique**, ... Toutes ces actions sont paramétrables finement

## Fonctions de GED

Organisation des répertoires dans SharePoint, plan de nommage, métadonnées, sécurité

## Automatisation

Lancement d'un traitement une fois le document généré ou signé.  
OU déclenchement d'une action DCP (email, pdf, signature, ...) depuis un événement du CRM.

Une solution évoluée peu coûteuse.  
→ Cette solution devient un « incontournable » aujourd'hui



# OPTION ÉDITIQUE DOCUMENT COREPACK

Document  
Corepack

The screenshot shows the Microsoft Dynamics CRM interface with the DocumentsCorePack Dialog open. The dialog has three main sections:

- 1. Search:** A search bar and a list of templates with columns for Name, Category, and Group.
- 2. Configuration:** A section with a Filetype dropdown (set to 'pdf') and checkboxes for 'Attach document', 'Print document', 'Save to SharePoint', and 'Run workflow'. It also has dropdowns for 'as email attachment', 'local', and 'Account Overview'.
- 3. Preview:** A preview window showing a document titled 'Preview - MSCRM-ADDONS' with a table of products and a list of items.

The background shows a CRM dashboard with a table of appointments:

Subject	Scheduled End	Scheduled Start	Owner	Created On
Bottom bracket servicing	11/11/2009 9:00 pm	11/11/2009 2:00 pm	Michael Dohr	10/21/2009...
Bulk assembly for 50 mountai...	9/30/2009 2:30 pm	9/30/2009 1:30 pm	Michael Dohr	10/21/2009...
Chain tightening and lube	10/7/2009 4:00 pm	10/7/2009 1:00 pm	Michael Dohr	10/21/2009...

## Un usage simplifié sous Dynamics 365 :

- Par défaut, l'environnement permet de sélectionner un modèle dans une bibliothèque de modèles
- Puis de choisir des options d'usage (impression, email, signature électronique) ou alors de stocker le résultat dans SharePoint etc.
- Le résultat est ensuite visualisé ou modifié avant stockage ou envoi

→ Il s'agit d'un 1<sup>er</sup> niveau d'usage assez riche mais DocumentsCorePack permet d'aller bien plus loin en terme d'usage



# OPTION ÉDITIQUE DOCUMENT COREPACK

Document  
Corepack

- Licence Medium : 87,5 € /mois
- Cadrage des documents attendus : 1 jour
- Accompagnement de création de documents ( 3 documents) : 1,5 jours
- Création du menu d'édition : 0,5 jours

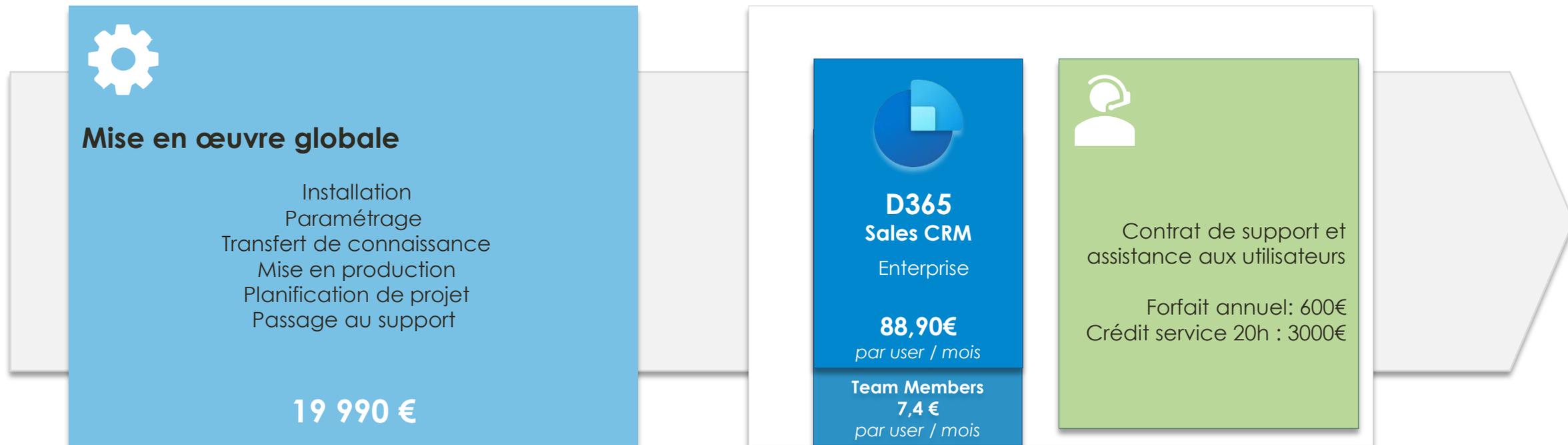


# OPTIONS COMPLÉMENTAIRES

- Entité complémentaire : 2 jours
  - Création d'une entité customisée avec 10 champs
  - 2 flux d'entreprises
  - 2 workflows
  - 2 règles métiers
- 
- Reprise de données : sur étude
  - Interface sur étude



# APPROCHE BUDGÉTAIRE



# CONDITIONS COMMERCIALES

- Facturation trimestrielle à l'activation, terme à échoir
- Engagement 12 mois
- Paiement par prélèvement

## Licence

- Facturation aux jalons : 30% à la commande, 50% à la réalisation, 20% à la mise en production
- Frais de déplacement au réel par journée sur site

## Prestations au forfait

- Contrats de support, au Go Live
- Tacite reconduction

## Contrats annuels

- 1 mois
- Soumise aux réévaluations tarifaires de notre partenaire Microsoft

## Paiement

- 30 jours date de facture

## Validité de la proposition



# POURQUOI CHOISIR D365 SALES AVEC CALLIOPE BUSINESS SOLUTIONS



- Une solution **métier** performante, adaptée à vos spécificités de PME
- Une application **flexible** et évolutive pour accompagner votre **croissance**
- Un **temps de projet** et d'intégration maîtrisés.



- **L'expertise** des équipes Calliope pour conduire votre projet CRM
- Des configurations **clés en main** qui répondent à vos besoins
- L'accès à un **écosystème** de partenaires et de solutions
- Une solution **prête à l'emploi** plus rapidement



- Un **budget** projet maîtrisé et piloté
- La garantie d'un **ROI** rapide
- Un modèle économique **rentable** et flexible



- Cloud Microsoft et **sécurité** approuvés
- Vision complète du **Cloud**
- SLA et service **garanti** à 99,9%