

CATALOGUE 2026

CompanyMesh

Catalogue des modules CRM, ERP & automatisations

devlooper

CONCEPTION & ACCOMPAGNEMENT

fr-be · 2026-09-21

Au sommaire

Votre outil de gestion, construit autour de vous

CRM, ERP, Documents : de quoi parle-t-on ?

Des modules prêts, un résultat sur mesure

Nous restons à vos côtés, du lancement à l'usage réel

CRM — Relation client

crm.contacts Clients & contacts

crm.leads Prospection & capture de leads

crm.pipeline Pipeline & opportunités

crm.quotes Devis & propositions commerciales

crm.pricing Tarification & marges

crm.agenda Agenda & rendez-vous

crm.marketing Marketing & campagnes

crm.portal Espace client

Communication

comms.mail Messagerie email intégrée

comms.phone Téléphonie & CTI

comms.chat Messagerie interne & temps réel

comms.visio Visioconférence souveraine

ERP — Gestion & finance

erp.billing Facturation

erp.einvoicing Facturation électronique

erp.payments Paiements en ligne

erp.banking Banque & rapprochement

erp.accounting Liaison comptable

erp.catalog Catalogue produits

erp.stock Stocks & approvisionnement

erp.suppliers Fournisseurs & achats

erp.logistics Commandes, livraison & transport

Documents

dms.documents GED & médiathèque

dms.esign Signature électronique

dms.compliance Vérification & conformité

Pilotage & productivité

ops.projects Projets & production

ops.dashboard Tableaux de bord & recherche

ops.feedback Retours internes & support

ops.analytics Analytics web souverain

Automatisation & intégrations

auto.workflows Automatisations

auto.api API & connecteurs

auto.ai IA intégrée

auto.web Site web connecté

Socle

core.platform Socle sécurisé & personnalisable

Construisons votre outil

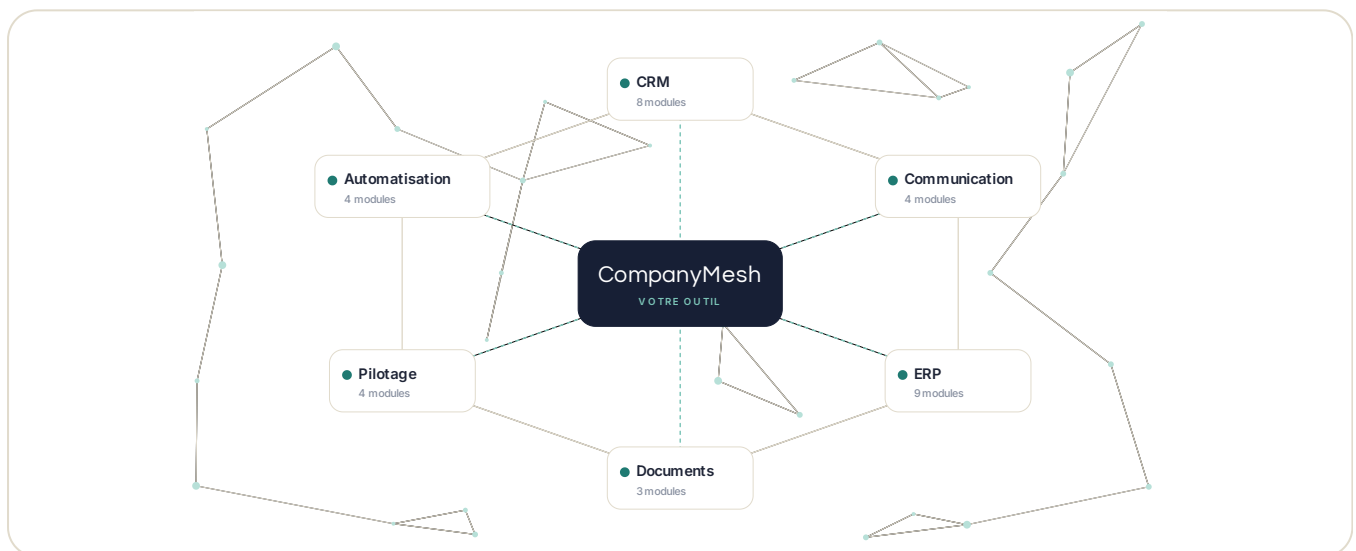
Ce sur quoi vous pouvez compter

Votre outil de gestion, construit autour de VOUS

Les entreprises accumulent les logiciels : un CRM pour les ventes, un tableur pour les prix, une application pour la facturation, une autre pour les documents... Chaque outil a sa logique, ses doubles saisies et ses angles morts.

CompanyMesh part de l'inverse. C'est une suite modulaire de gestion d'entreprise (CRM, ERP, documents, communication, automatisations) conçue et opérée par **Devlooper**. Vous choisissez les modules dont vous avez besoin. Nous les relierons entre eux, à vos outils existants et à vos données, pour former **un seul outil cohérent : le vôtre**.

Notre conviction : un bon outil se fait oublier. Il colle à votre façon de travailler, parle votre langage et vous fait gagner du temps chaque jour. Vos équipes travaillent plus efficacement, plus sereinement, et prennent plaisir à l'utiliser.



Trois principes

Modulaire

Les modules qu'il vous faut, ni plus ni moins. Vous ajoutez les autres quand vous en avez besoin.

Connecté

Vos données circulent d'un module à l'autre et vers vos outils existants, sans ressaisie.

Sur mesure

L'outil s'adapte à votre métier, à vos équipes et à chaque utilisateur, pas l'inverse.

CRM, ERP, Documents : de quoi parle-t-on ?

Ce catalogue est organisé en **briques** (grands domaines), elles-mêmes composées de **modules** (des ensembles cohérents de fonctionnalités). Voici les repères utiles.

Les briques

CRM — Relation client

Le CRM (*Customer Relationship Management*) centralise tout ce qui touche à vos clients et prospects : contacts, opportunités, devis, rendez-vous, marketing, espace client.

Communication

Emails, téléphonie, messagerie d'équipe et visioconférence, reliés aux dossiers.

ERP — Gestion & finance

L'ERP (*Enterprise Resource Planning*) pilote vos opérations : facturation, paiements, banque, comptabilité, catalogue, stocks, achats et logistique.

Documents

Un DMS (*Document Management System*, ou gestion électronique des documents) range, partage, protège et fait signer vos documents, au même endroit que vos dossiers.

Pilotage & productivité

Projets, tableaux de bord, retours internes et statistiques.

Automatisation & intégrations

Règles automatiques, connecteurs, API, intelligence artificielle et site web relié à l'outil.

Socle

Sécurité, droits d'accès et personnalisation, inclus dans chaque projet.

Comment lire une fiche module

Chaque module présente le besoin auquel il répond, ce que vous y gagnez, ses fonctionnalités illustrées, les **intégrations disponibles** avec des outils du marché et les modules avec lesquels il se combine.

Les illustrations sont des **projections** : elles montrent l'esprit de l'outil, pas un écran figé. Votre version reprendra votre vocabulaire, vos étapes et l'apparence que vous préférez.

Des modules prêts, un résultat sur mesure

Nous ne vendons pas un logiciel standard à paramétrer seul. Nous partons d'une base éprouvée de modules, puis nous la façonnons avec vous, couche par couche.



Les couches du sur-mesure

Tout est possible, jusqu'à une touche de **gamification** pour motiver vos équipes quand cela a du sens.

1 La sélection des modules

Ensemble, nous retenons les modules utiles à votre activité. Un besoin n'est pas encore au catalogue ? Nous le développons : il devient une fonctionnalité, un nouveau module ou un développement dédié, selon ce qui sert le mieux votre projet.

2 La finalisation fonctionnelle

Nous relient les modules entre eux et à vos règles métier : vos étapes, vos calculs, vos documents, vos obligations légales et votre vocabulaire. Vos commerciaux parlent de « proposition commerciale » et pas de « devis » ? L'outil dit « proposition commerciale ».

3 L'apparence

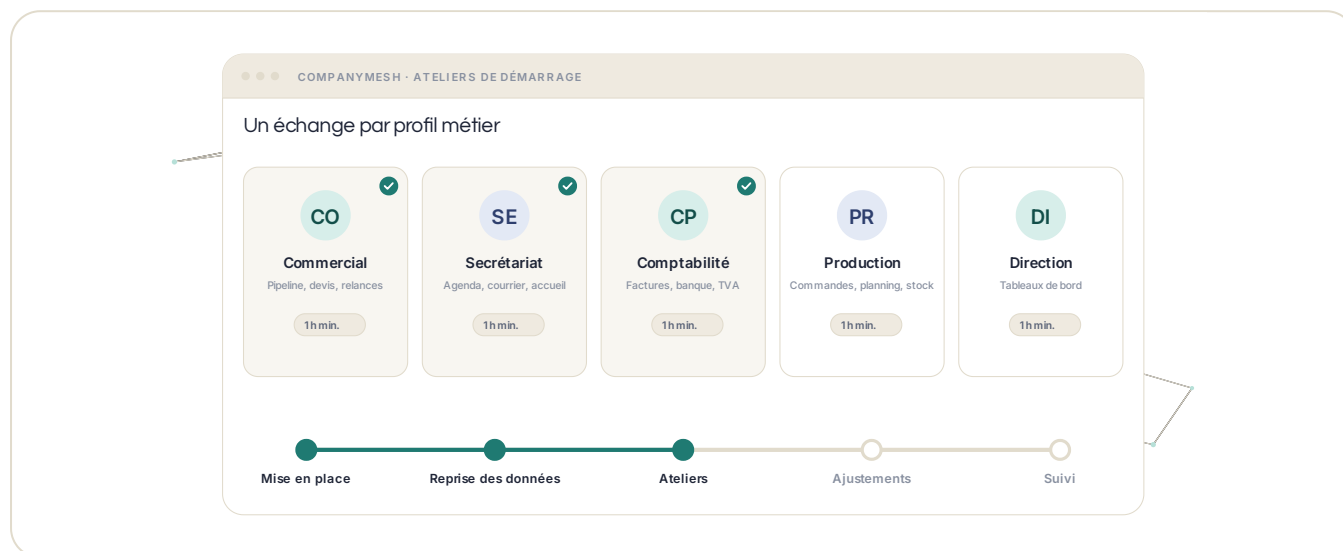
L'interface s'inspire des outils que vos équipes connaissent et apprécient déjà. Couleurs, disposition, densité d'information : elle vous ressemble.

4 La personnalisation par utilisateur

Chacun travaille à sa façon. Si Monique, à la comptabilité, aime trier ses dossiers avec des étiquettes de couleur, elle aura ses étiquettes de couleur. Ces réglages personnels n'affectent ni vos chiffres, ni votre facturation, ni votre conformité : ils rendent simplement chaque utilisateur plus efficace.

Nous restons à vos côtés, du lancement à l'usage réel

Un outil réussi, c'est un outil adopté. Notre accompagnement fait partie intégrante du projet.



Comment nous travaillons

Mise en place

Installation, configuration des modules retenus et connexion de vos outils.

Reprise de vos données

Clients, produits, historiques, documents : nous intégrons l'existant pour que vous démarriez avec un outil déjà rempli.

Ateliers par profil métier

Pour chaque profil de votre entreprise (commercial, secrétariat, comptabilité, production...), nous organisons au moins un échange d'une heure avec un représentant. Nous comprenons ainsi précisément le quotidien de chacun.

Ajustements

Ces échanges et les premiers retours d'usage alimentent des ajustements concrets : un champ en plus, une étape en moins, un raccourci, un automatisme.

Suivi dans la durée

L'outil évolue avec votre entreprise. De nouveaux besoins ? De nouveaux modules s'ajoutent.

Voir avant de décider

Nous organisons sur rendez-vous des **démonstrations sur des versions anonymisées** d'outils en production chez nos clients. Des captures anonymisées peuvent aussi vous être transmises sur demande.

BRIQUE · 8 MODULE(S)

CRM — Relation client

Tout ce qui touche à vos clients et prospects : de la première demande à la signature, puis au suivi.

`crm.contacts`

Clients & contacts

- Tout ce que vous savez de vos clients, au même endroit.

`crm.leads`

Prospection & capture de leads

- Chaque demande captée, qualifiée et suivie sans délai.

`crm.pipeline`

Pipeline & opportunités

- Chaque affaire à sa place, chaque étape sous contrôle.

`crm.quotes`

Devis & propositions commerciales

- Des propositions soignées, envoyées en quelques minutes.

`crm.pricing`

Tarification & marges

- Le bon prix, la bonne marge, à chaque devis.

`crm.agenda`

Agenda & rendez-vous

- Des rendez-vous qui se prennent tout seuls.

`crm.marketing`

Marketing & campagnes

- Le bon message, aux bons clients, au bon moment.

`crm.portal`

Espace client

- Vos clients suivent leur dossier, en toute autonomie.

Clients & contacts

Tout ce que vous savez de vos clients, au même endroit.

The screenshot displays the 'COMPANYMESH · CLIENTS' interface. The client profile for 'Atelier Nérévance' is shown, with a status of 'Client actif'. The profile is divided into two main sections: 'EN BREF' (Summary) and 'HISTORIQUE' (History).

EN BREF

CA cumulé	48200 €
Solde ouvert	1850 €
Commercial	Julie M.
Client depuis	2021
Contacts	3

Below the summary table, there are three horizontal bars representing progress or status for different categories.

HISTORIQUE

- Facture F-2026-104 payée**
Virement reçu · hier
- Appel sortant · 8 min**
Julie M. · point livraison
- Devis D-2026-221 signé**
Signature électronique
- Relance planifiée**
Jeudi 10:00
- Rendez-vous showroom**
Mesures prises

Fiche complétée
Registre d'entreprises
BE0123.456.789
Entreprise active

Tout ce que vous savez de vos clients, au même endroit.

Les informations clients sont souvent éparpillées : un carnet d'adresses ici, des emails là, des factures ailleurs. Le module Clients & contacts réunit tout dans une fiche unique et vivante. Chaque membre de l'équipe sait instantanément à qui il parle, ce qui a été dit et ce qui reste à faire.

Une vue à 360°

Coordonnées, échanges, devis, commandes, factures et documents sur une seule fiche.

Des données fiables

Doublons détectés, informations d'entreprise vérifiées, historique complet.

Un suivi partagé

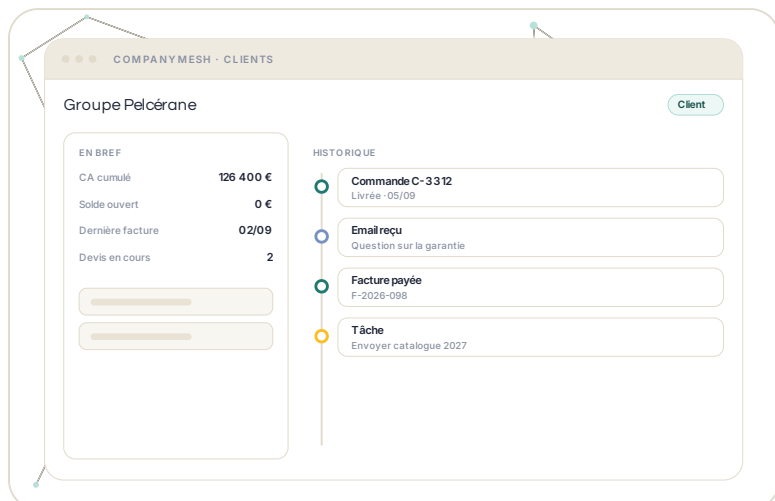
Chaque collègue reprend un client sans perte d'information.

Un pilotage commercial

Chiffre d'affaires, solde et activité visibles d'un coup d'œil.

Au programme

- 1 Une fiche client à 360°
- 2 Entreprises et particuliers
- 3 Des données propres et vérifiées
- 4 Commerciaux référents et équipes
- 5 Recherche et segments
- 6 Reprise de votre existant



1 Une fiche client à 360° Toute la relation, sur une seule page.

Concrètement, la fiche rassemble les coordonnées, les interlocuteurs, les adresses, les devis, les commandes, les factures, les documents et la chronologie de tous les échanges. Les indicateurs clés (chiffre d'affaires cumulé, solde ouvert, dernière facture) sont calculés automatiquement.

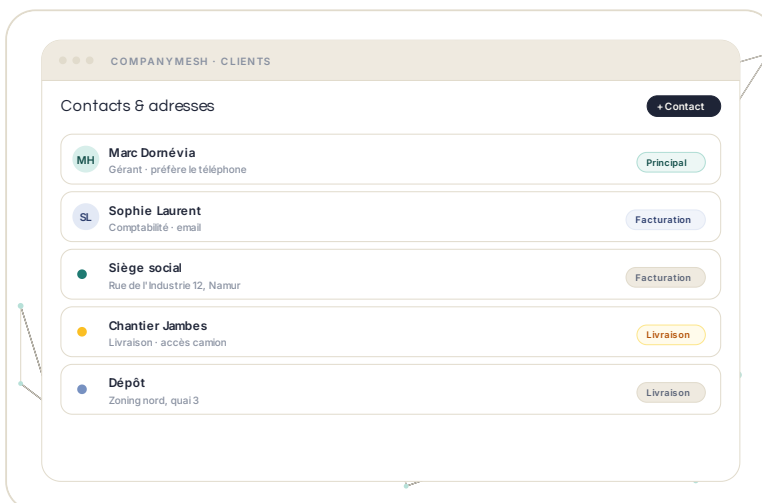
Ce que ça permet

- Chronologie des emails, appels, rendez-vous et notes
- Accès rapide : créer un devis, voir les commandes, voir les factures
- Chiffre d'affaires cumulé et solde client
- Documents classés par client

2 Entreprises et particuliers

Chaque type de client à sa juste mesure.

Une fiche peut représenter une entreprise avec ses différents interlocuteurs, ou un particulier. Les champs s'adaptent : numéro d'entreprise et TVA d'un côté, coordonnées personnelles de l'autre. Les adresses de facturation, de livraison ou de chantier sont gérées séparément.



Ce que ça permet

- Plusieurs contacts par société, avec rôle et canal préféré
- Plusieurs emails et téléphones par contact
- Adresses multiples étiquetées (siège, chantier, dépôt...)
- Contact principal défini pour chaque client

3 Des données propres et vérifiées

Moins d'erreurs, plus de confiance.

Les doublons sont repérés à la saisie et fusionnables en un clic, avec conservation de l'historique. Un numéro d'entreprise suffit pour compléter la fiche depuis les registres officiels, et le numéro de TVA peut être contrôlé automatiquement.

Ce que ça permet

- Détection et fusion des doublons
- Remplissage depuis les registres d'entreprises
- Contrôle des numéros de TVA intracommunautaire
- Identifiants alternatifs pour retrouver un ancien client

4 Commerciaux référents et équipes

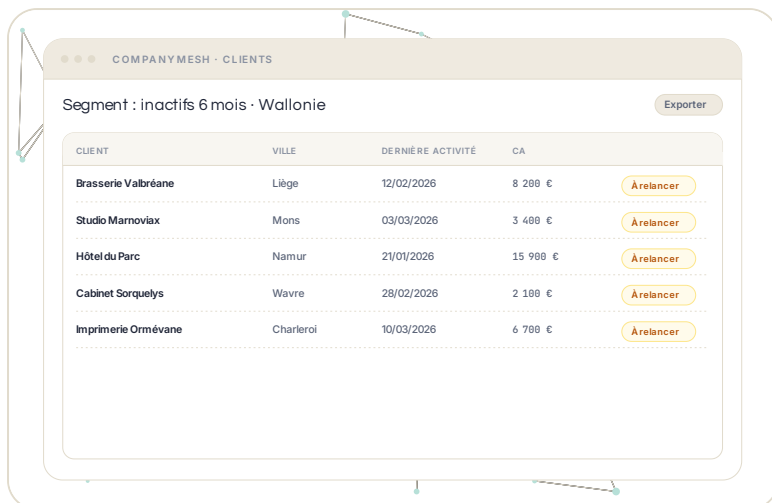
Chacun ses clients, tous dans la même équipe.

Chaque client a un commercial référent, et plusieurs représentants peuvent partager un même compte. Les règles de visibilité définissent qui voit quoi : portefeuille personnel, équipe, ou toute l'entreprise. L'historique reste partagé ou cloisonné selon vos besoins.

COMMERCIAL	CLIENTS	CA 12 MOIS	ACTIFS	VISIBILITÉ
Julie M.	42	312 000 €	●	Portefeuille
Marc D.	37	268 500 €	●	Portefeuille
Équipe grands comptes	12	540 000 €	●	Équipe
Direction	—	—	●	Tout

Ce que ça permet

- Commercial référent et origine du client
- Plusieurs représentants sur un même compte
- Visibilité par rôle ou par portefeuille
- Réaffectation d'un portefeuille en quelques clics



5 Recherche et segments

Trouver le bon client en une seconde.

Une recherche instantanée interroge noms, contacts, numéros, adresses et références. Les filtres et segments enregistrés permettent de retrouver, par exemple, tous les clients inactifs depuis six mois dans une région donnée, puis de les exporter ou de lancer une campagne.

Ce que ça permet

- Recherche plein texte tolérante aux fautes
- Filtres par statut, activité, zone, commercial, chiffre d'affaires
- Segments enregistrés et partagés
- Export Excel / CSV

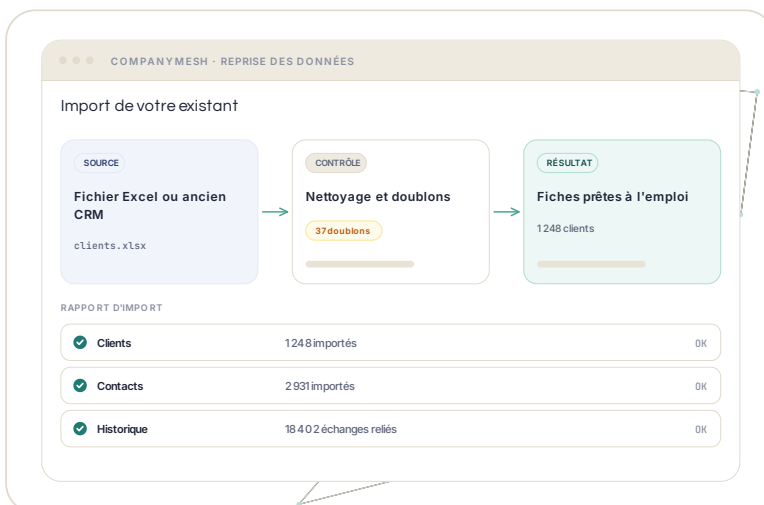
Exemple — Retrouver un client à partir d'un simple numéro de téléphone pendant un appel.

6

Reprise de votre existant

Démarrez avec un outil déjà rempli.

Nous importons vos clients, contacts et historiques depuis vos fichiers ou votre ancien logiciel. Les données sont nettoyées, dédoublonnées et reliées entre elles avant la mise en service.



Ce que ça permet

- Import depuis Excel, CSV ou un ancien CRM
- Nettoyage et dédoublonnage accompagnés
- Conservation des anciens identifiants
- Import complémentaire à tout moment

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Vous travaillez avec des particuliers, des entreprises, des architectes, des chantiers ou des franchisés ? La fiche client reprend **vos** catégories, **vos** champs et **vos** règles. Plusieurs adresses de livraison, plusieurs interlocuteurs, un commercial référent ou une équipe entière : nous structurons la fiche comme votre métier la pense.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Messagerie & agenda

Microsoft 365

Outlook / Exchange

Gmail

Google Contacts

Registres d'entreprises

BCE / KBO

Annuaire des entreprises (FR)

VIES

Import & migration

HubSpot

Salesforce

Pipedrive

Excel / CSV

WordPress / WooCommerce

Téléphonie

3CX

Ringover

Aircall

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`crm.leads` Prospection & capture de leads

`crm.pipeline` Pipeline & opportunités

`crm.quotes` Devis & propositions commerciales

`comms.mail` Messagerie email intégrée

`dms.documents` GED & médiathèque

`dms.compliance` Vérification & conformité

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Prospection & capture de leads

Chaque demande captée, qualifiée et suivie sans délai.

COMPANYMESH · NOUVELLES DEMANDES

Demandes du jour

6 nouvelles

NR	Comptoir Nerquais Formulaire site · Aménagement boutique 120 m²	Score 86	il y a 4 min
HP	Hôtel du Parc Appel entrant · Rénovation 14 chambres	Score 74	09:12
SK	Studio Mamoviaux Salon professionnel · Bureau 40 m²	Score 52	08:47
BL	Brasserie Valbréane Recommandation · Terrasse	À qualifier	hier
CM	Cabinet Sorquelys Email · Demande de rappel	À qualifier	hier

✓ **Demande attribuée**
Comptoir Nerquais → Julie M.
Zone Namur · Retail

Notifiée

Chaque demande captée, qualifiée et suivie sans délai.

Formulaire du site, appel, salon, recommandation : les demandes arrivent de partout et certaines se perdent. Le module Prospection centralise chaque nouveau contact, l'enrichit, le qualifie et le confie à la bonne personne. Vous répondez plus vite et vous savez d'où viennent vos meilleurs clients.

Zéro demande perdue

Toutes les sources arrivent dans la même file.

Une réponse rapide

Attribution automatique et alerte immédiate du bon commercial.

Des sources mesurées

Vous savez quels canaux rapportent vraiment.

Un premier contact soigné

Pages et liens personnalisés pour chaque prospect.

Au programme

- 1 Une file unique pour toutes les demandes
- 2 Des formulaires qui qualifient
- 3 Qualification et score
- 4 Attribution automatique
- 5 Liens et pages personnalisés
- 6 Mesure des sources



1 Une file unique pour toutes les demandes

Site, téléphone, salon : tout arrive ici.

Chaque demande entrante crée automatiquement une fiche prospect, quelle que soit sa source : formulaire du site, email, appel, import de salon, API d'un partenaire. Les doublons sont reconnus et la source est enregistrée pour mesurer vos canaux.

Ce que ça permet

- Ingestion depuis le site, l'email, l'API ou un import
- Dédoublonnage automatique des demandes
- Source et campagne d'origine conservées
- Pièces jointes du prospect rattachées (plans, photos...)

2 Des formulaires qui qualifient

Les bonnes questions, dès le premier clic.

Les formulaires se construisent par étapes, avec des questions conditionnelles : la suite dépend des réponses précédentes. Les réponses alimentent directement la fiche et le score du prospect.

The screenshot shows the 'COMPANYMESH - FORMULAIRE' interface for 'Demande de devis - étape 2 / 3'. The form is divided into two main sections: 'Type de projet' and 'LOGIQUE'. The 'Type de projet' section includes fields for 'Rénovation complète', 'Surface approximative' (120 m²), 'Délai souhaité' (Avant mars 2027), and two toggle switches: 'Afficher la question budget' and 'Demander des photos'. The 'LOGIQUE' section shows a flowchart with three conditions: 'Si rénovation' (question état actuel), 'Si surface > 100 m²' (score +15), and 'Si délai < 1 mois' (priorité haute).

Ce que ça permet

- Formulaires multi-étapes et conditionnels
- Champs adaptés à votre métier
- Protection anti-spam
- Intégration sur n'importe quel site

COMPANY MESH - QUALIFICATION

Prospects à qualifier

PROSPECT	BUDGET	DÉLAI	SCORE	STATUT
Comptoir Nerquais	40-60 k€	3 mois	86	Qualifié
Hôtel du Parc	> 100 k€	6 mois	74	Qualifié
Studio Marnovix	10-20 k€	2 mois	52	En cours
Brasserie Valbréane	—	—	—	A qualifier
Particulier Dubois	< 5 k€	Urgent	31	Hors cible

3 Qualification et score

Concentrez-vous sur les demandes les plus prometteuses.

Chaque prospect reçoit un statut de qualification et un score calculé à partir de critères que vous choisissez : budget, délai, zone, taille de projet, engagement. Les prospects prêts passent en opportunité en un clic.

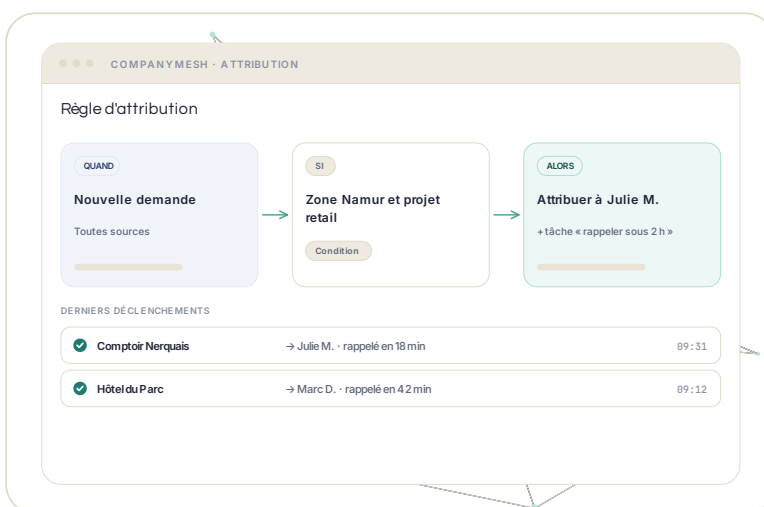
Ce que ça permet

- Critères de qualification personnalisés
- Score automatique et priorisation
- Conversion en opportunité avec reprise des informations
- Motifs de refus pour analyser vos pertes

4 Attribution automatique

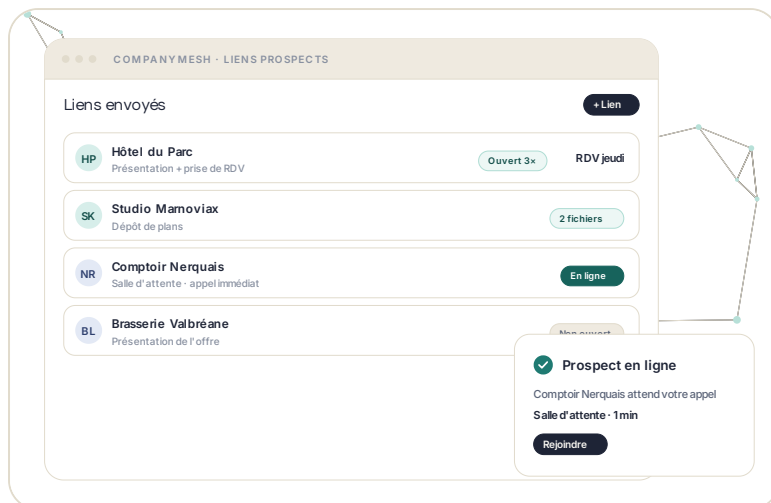
Le bon commercial, immédiatement prévenu.

Des règles répartissent les nouvelles demandes selon la zone, le produit, la langue ou la charge de chaque commercial. La personne désignée reçoit une notification et une tâche de premier contact.



Ce que ça permet

- Règles par zone, produit, langue ou tour de rôle
- Délai de premier contact suivi
- Notification instantanée
- Réattribution si la demande reste sans réponse



5 Liens et pages personnalisés

Une première impression sur mesure.

Envoyez à un prospect un lien personnel : présentation de l'offre, prise de rendez-vous, dépôt de documents ou salle d'attente pour un appel immédiat. Vous voyez quand il l'ouvre.

Ce que ça permet

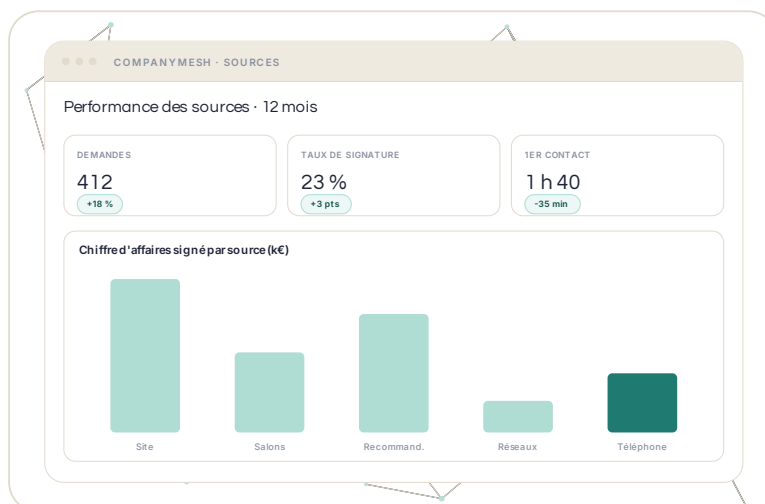
- Pages prospect personnalisées avec offre
- Réservation de rendez-vous intégrée
- Dépôt de fichiers sécurisé
- Suivi des ouvertures et des actions

Exemple — Après un salon, chaque visiteur reçoit un lien pour réserver un appel de 15 minutes.

6 Mesure des sources

Investissez là où ça rapporte.

Un tableau de bord relie chaque source à ses résultats : nombre de demandes, taux de conversion, chiffre d'affaires signé. Vous savez enfin ce que valent votre site, vos salons et vos publicités.



Ce que ça permet

- Demandes et conversions par source
- Chiffre d'affaires généré par canal
- Délai moyen de réponse
- Comparaison par période

Adapté à votre métier

Le formulaire de votre site pose les questions qui comptent pour **votre** métier : surface, budget, délai, type de projet... Les critères de qualification et les règles d'attribution (par zone, par produit, par commercial disponible) sont définis avec vous lors des ateliers.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Sites & formulaires

WordPress

WooCommerce

Shopify

PrestaShop

Webflow

Publicité & réseaux

Meta (Facebook / Instagram)

LinkedIn

Google Ads

Automatisation

Zapier

Make

n8n

Webhooks

Messagerie

Microsoft 365

Gmail

WhatsApp Business

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`crm.contacts` Clients & contacts

`crm.pipeline` Pipeline & opportunités

`crm.agenda` Agenda & rendez-vous

`crm.marketing` Marketing & campagnes

`auto.web` Site web connecté

`auto.api` API & connecteurs

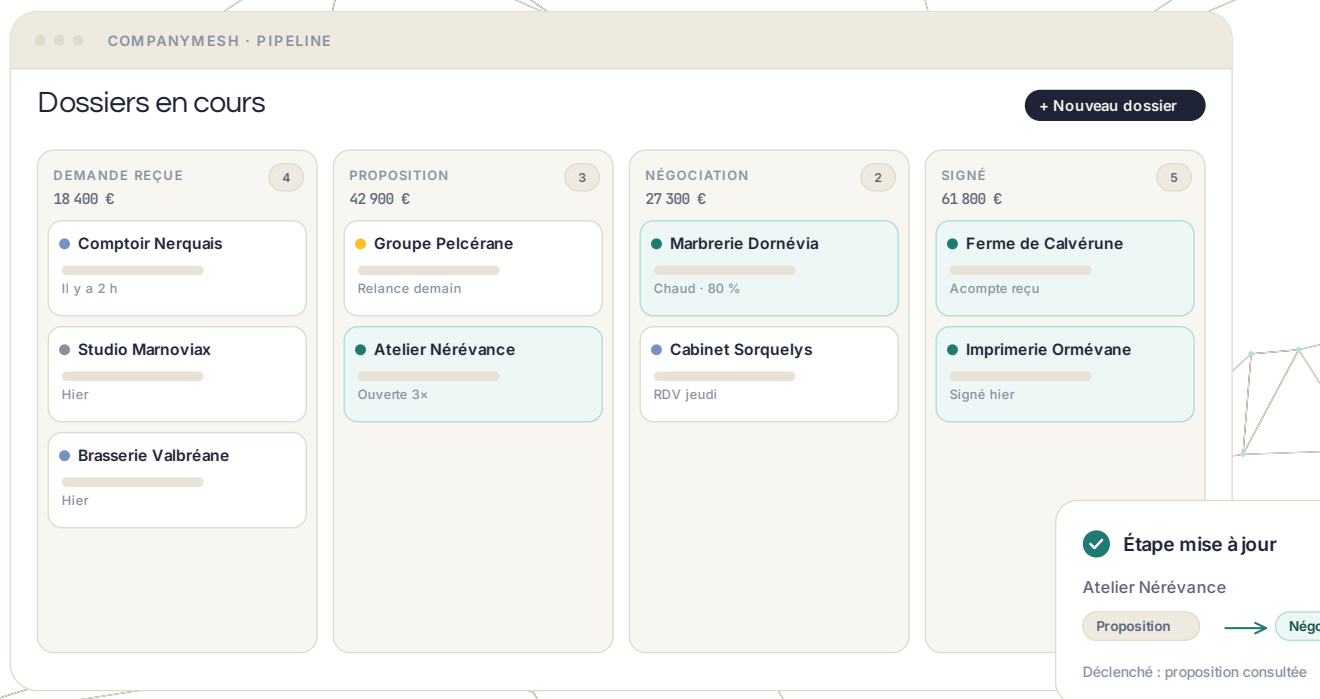
Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Pipeline & opportunités

Chaque affaire à sa place, chaque étape sous contrôle.



Chaque affaire à sa place, chaque étape sous contrôle.

Vos opportunités vivent aujourd'hui entre un tableur, une boîte mail et la mémoire de vos commerciaux. Le module Pipeline rassemble chaque affaire dans un tableau clair, du premier contact à la signature, et au-delà. Vous voyez d'un coup d'œil ce qui avance, ce qui bloque et ce qui mérite votre attention aujourd'hui.

Une vision instantanée

Votre activité commerciale et le chiffre d'affaires attendu, d'un coup d'œil.

Aucune affaire oubliée

Relances, priorités et historique sont suivis pour vous.

Moins de saisie

Les dossiers avancent seuls dès qu'une action est réalisée.

Un outil à votre image

Vos étapes, vos mots, vos couleurs.

Au programme

- 1 Des étapes qui suivent votre processus
- 2 Une vue d'ensemble en tableau ou en liste
- 3 Des priorités claires chaque matin
- 4 Des dossiers qui avancent tout seuls
- 5 Une fiche dossier qui raconte tout
- 6 Mettre de côté, archiver, restaurer
- 7 Des relances qui ne s'oublient plus



1

Des étapes qui suivent votre processus

Votre cycle de vente, tel que vous le vivez.

Concrètement, vous définissez les étapes de votre pipeline, leur ordre, leur couleur et leur libellé. Une étape peut contenir des sous-étapes pour détailler une phase plus longue (demande de prix fournisseur, relance, validation interne...). Les étapes clés de votre métier peuvent être verrouillées pour garantir un suivi homogène dans toute l'équipe.

Ce que ça permet

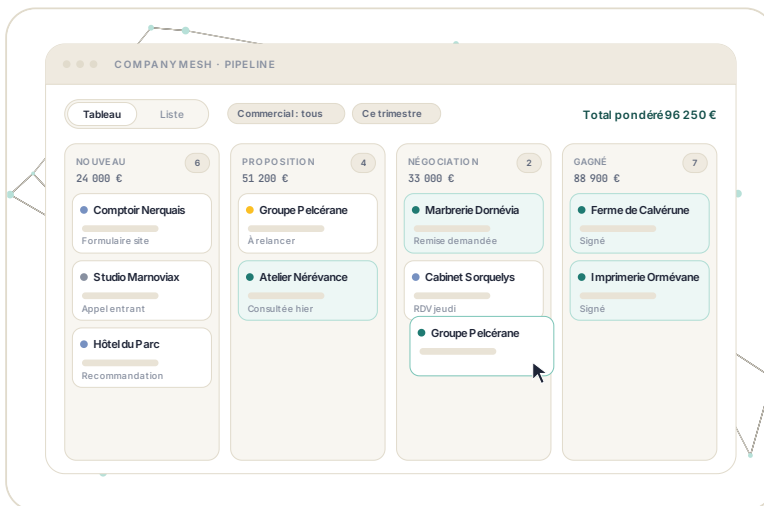
- Étapes et sous-étapes illimitées, réorganisables à tout moment
- Couleurs personnalisées pour repérer une phase en un clin d'œil
- Vocabulaire adapté (« dossier », « offre », « chantier »...)
- Étapes système protégées pour sécuriser vos process

2

Une vue d'ensemble en tableau ou en liste

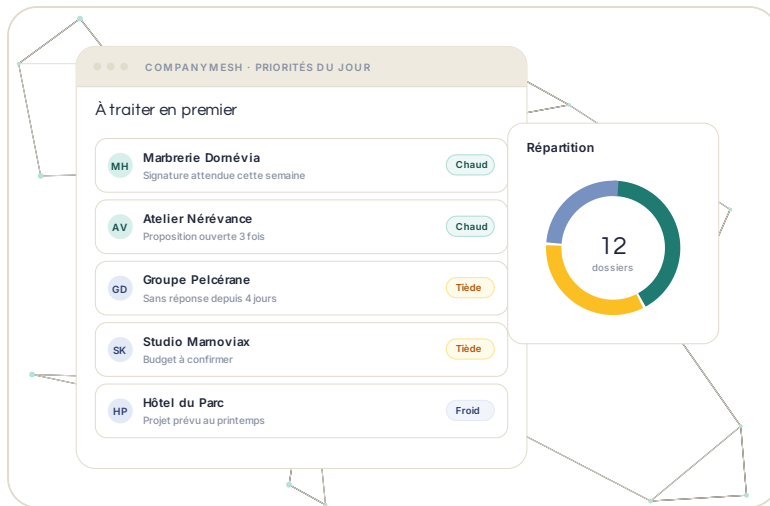
Glissez, filtrez, décidez.

Le tableau affiche vos affaires par colonne d'étape. Un simple glisser-déposer fait avancer un dossier. Chaque colonne indique le nombre d'affaires et le montant attendu. La vue liste, elle, permet de trier et de filtrer finement pour préparer une réunion commerciale ou un point d'équipe.



Ce que ça permet

- Vue tableau (kanban) et vue liste, au choix de chaque utilisateur
- Filtres par commercial, période, source, montant ou priorité
- Totaux par étape et chiffre d'affaires pondéré
- Numérotation automatique des dossiers (préfixe et format personnalisables)



3 Des priorités claires chaque matin

Froid, tiède, chaud : vous savez où agir.

Chaque affaire porte un niveau de chaleur et une probabilité de conclusion. Combinés à la dernière activité et aux signaux client (proposition consultée, réponse reçue...), ils alimentent une liste des dossiers à traiter en premier. Vos commerciaux commencent leur journée au bon endroit.

Ce que ça permet

- Niveaux froid / tiède / chaud et probabilité de signature
- Liste « à traiter en premier » par commercial
- Alertes sur les dossiers sans activité depuis trop longtemps
- Répartition visuelle du portefeuille

Exemple — Une proposition est ouverte trois fois en deux jours : le dossier remonte en tête de liste avec le statut « chaud ».

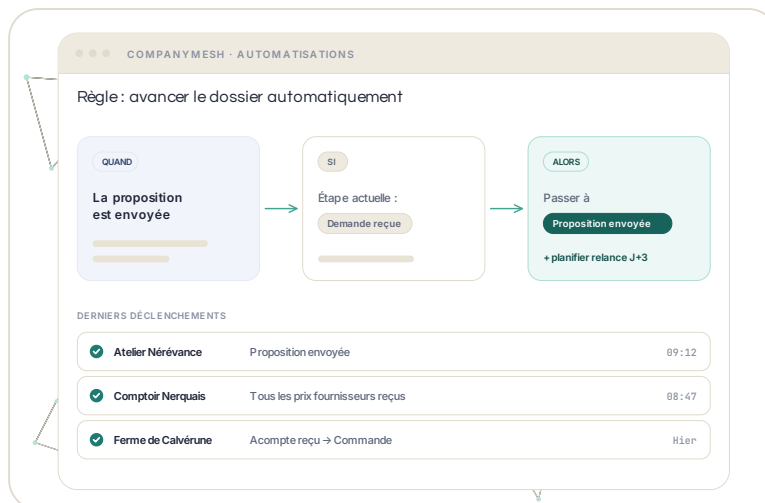
4

Des dossiers qui avancent tout seuls

Quand il se passe quelque chose, le pipeline suit.

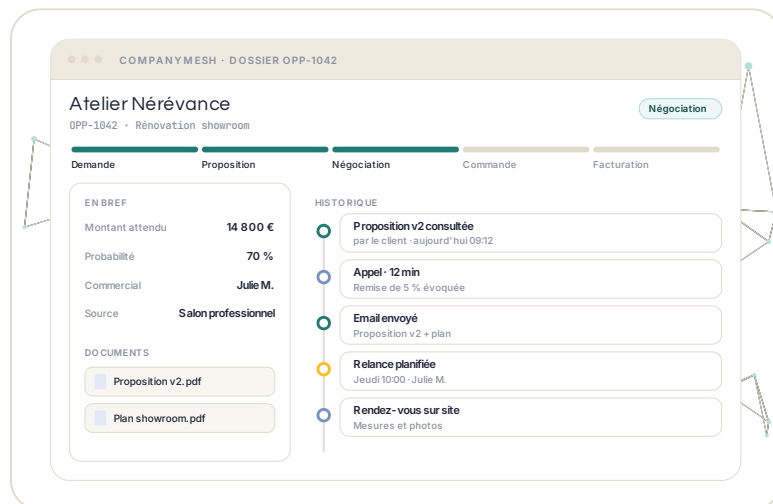
Vous définissez des règles simples :

quand une action a lieu, **si** le dossier est à une étape donnée, **alors** il passe à l'étape suivante. Une proposition générée, un email envoyé, tous les prix fournisseurs reçus, un acompte payé : le pipeline se met à jour sans ressaisie, et chaque déclenchement est tracé.



Ce que ça permet

- Règles « quand / si / alors » configurables sans développement
- Déclencheurs : proposition générée ou envoyée, réponse fournisseur, paiement, signature...
- Actions enchaînées : changement d'étape, relance planifiée, notification d'équipe
- Journal de toutes les automatisations exécutées



5

Une fiche dossier qui raconte tout

L'historique complet, au même endroit.

Chaque opportunité dispose de sa fiche : montant attendu, probabilité, commercial en charge, origine du contact, documents, propositions successives et historique des échanges (emails, appels, rendez-vous, notes). Un collègue reprend un dossier en deux minutes, sans rien demander à personne.

Ce que ça permet

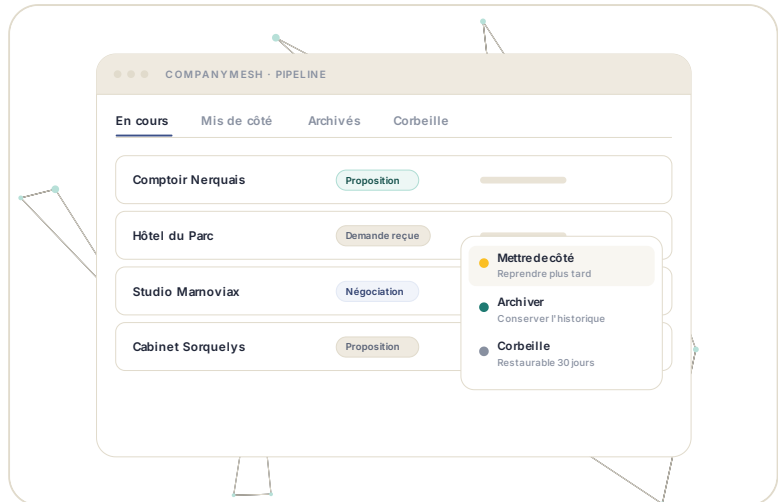
- Barre de progression des étapes
- Chronologie des emails, appels, rendez-vous et notes
- Propositions et documents liés, versions conservées
- Origine du contact et commercial référent

6

Mettre de côté, archiver, restaurer

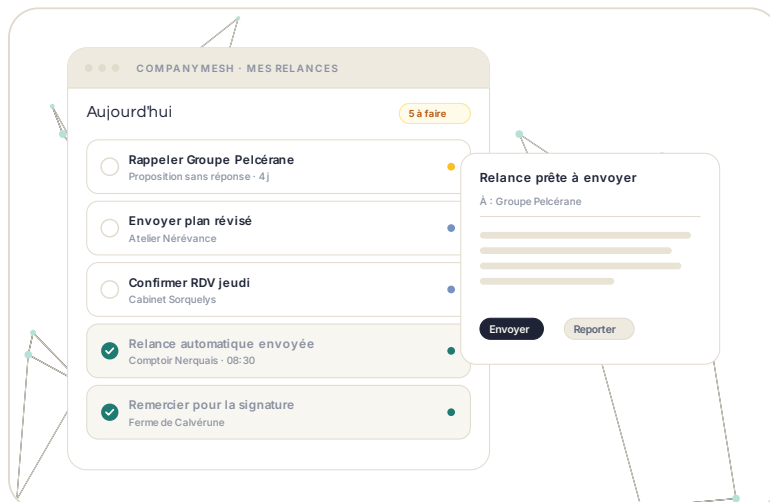
Un pipeline propre, sans rien perdre.

Un projet reporté au printemps ? Mettez-le de côté : il sort du tableau sans disparaître. Une affaire terminée ? Archivez-la avec tout son historique. Une erreur de saisie ? La corbeille permet de restaurer. Votre tableau reste centré sur ce qui compte maintenant.



Ce que ça permet

- Statuts « mis de côté », « archivé » et « corbeille »
- Restauration en un clic
- Historique conservé pour vos analyses et votre suivi client
- Droits de suppression définitive réservés aux profils autorisés



7

Des relances qui ne s'oublient plus

Le bon suivi, au bon moment.

Les relances sont planifiées depuis le dossier ou automatiquement après une étape. Chaque commercial retrouve sa liste du jour, avec des messages préparés à partir de vos modèles. Il envoie, reporte ou personnalise en un clic, et l'action rejoint l'historique du dossier.

Ce que ça permet

- Tâches et rappels datés, assignés à un membre de l'équipe
- Relances automatiques après un délai sans réponse
- Modèles d'emails personnalisables
- Synchronisation avec l'agenda de chacun

Adapté à votre métier

Chez vous, on parle de « dossier », d'« offre » ou de « proposition commerciale » plutôt que d'« opportunité » ? Votre cycle compte trois étapes, ou douze, avec des sous-étapes chez vos fournisseurs ? Le pipeline reprend **votre** processus et **votre** vocabulaire. Nous le construisons avec vos équipes lors des ateliers de démarrage, puis nous l'ajustons à l'usage.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Messagerie & agenda

Microsoft 365

Outlook / Exchange

Gmail

Google Agenda

Téléphonie

3CX

Ringover

Aircall

Signature & paiement

SignWell

Yousign

DocuSign

Stripe

PayPal

Mollie

Import & collaboration

HubSpot

Salesforce

Pipedrive

Excel / CSV

Slack

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`crm.contacts` Clients & contacts

`crm.leads` Prospection & capture de leads

`crm.quotes` Devis & propositions commerciales

`crm.pricing` Tarification & marges

`auto.workflows` Automatisations

`ops.dashboard` Tableaux de bord & recherche

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Devis & propositions commerciales

Des propositions soignées, envoyées en quelques minutes.

COMPANYMESH · PROPOSITION COMMERCIALE

PROPOSITION

D-2026-221 · v2

Consultée

Aménagement comptoir	1	4 800,00
Mobilier sur mesure	6	7 200,00
Pose et finitions	1	1 950,00
Remise fidélité		-600,00
Total HTVA		13 350,00
TVA 21 %		2 883,50
Total TVAC		16 153,50

Valable jusqu'au 17/10/2026

PARCOURS CLIENT

✓ Envoyée
12/09 · 09:04

✓ Consultée 3x
Dernière : 14/09

● Signature
En attente

● Acompte 30 %
À la signature

✓ Proposition ouverte
Atelier Nérévance
À l'instant · 3e lecture

Relancer

Des propositions soignées, envoyées en quelques minutes.

Un devis prend souvent trop de temps : copier les prix, recalculer, mettre en page, envoyer, relancer. Le module Devis & propositions produit des documents professionnels à partir de votre catalogue, suit leur lecture par le client et enchaîne sur la signature et le paiement.

Plus de temps pour vendre

Lignes, remises et totaux calculés automatiquement.

Une image professionnelle

Documents à votre charte, annexes et conditions incluses.

Un suivi précis

Vous savez quand le client ouvre votre proposition.

Une conclusion rapide

Signature électronique et acompte en ligne dans la foulée.

Au programme

- 1 Une édition rapide depuis le catalogue
- 2 Des documents à votre image
- 3 Versions, validité et contrats
- 4 Envoi et suivi de lecture
- 5 Signature et acompte en ligne
- 6 Circuit de validation interne

DÉSIGNATION	QTÉ	PRIX UNIT.	REMISE	TOTAL
Aménagement comptoir	1	4 800,00	—	4 800,00
Mobiliier sur mesure	6	1 250,00	-4 %	7 200,00
Pose et finitions	1	1 950,00	—	1 950,00
Option: éclairage LED	1	890,00	Option	—
Total HTVA				13 350,00

1

Une édition rapide depuis le catalogue

Ajoutez un produit, le reste suit.

Les lignes se remplissent depuis votre catalogue : désignation, unité, prix, TVA. Remises par ligne ou globales, lignes optionnelles, notes et annexes s'ajoutent en un clic. Les totaux se recalculent en direct.

Ce que ça permet

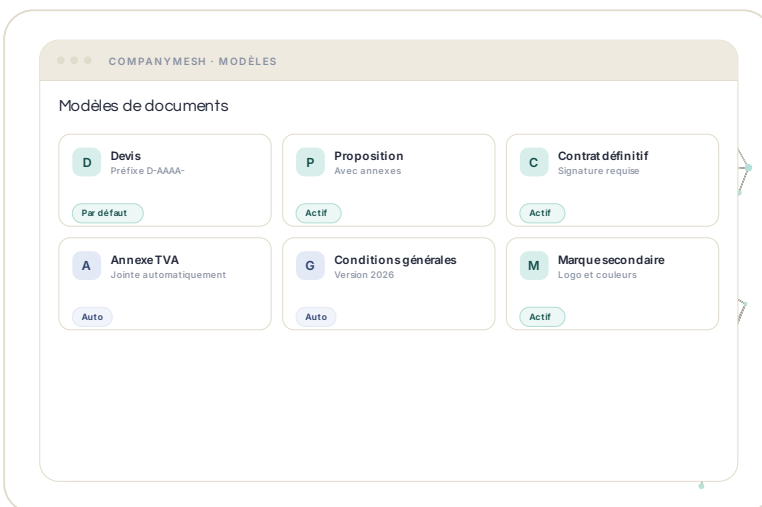
- Recherche produit instantanée
- Remises par ligne et remise globale libellée
- Lignes incluses ou non dans la proposition
- Notes, annexes et conditions particulières

2

Des documents à votre image

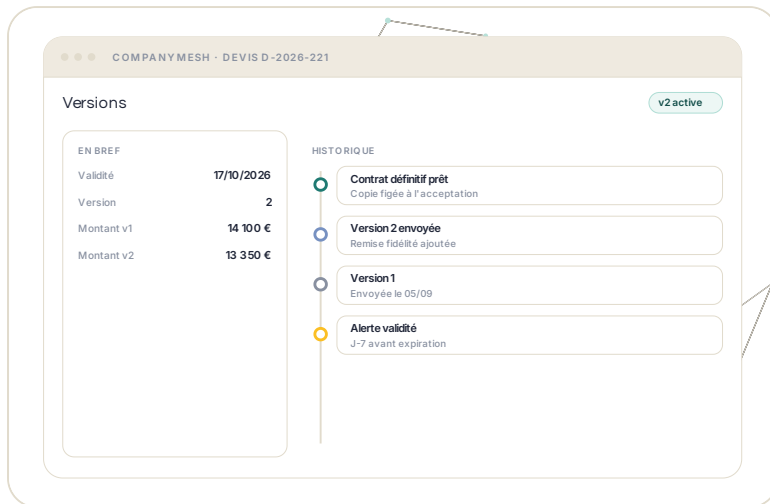
Votre mise en page, vos mentions légales.

Chaque document reprend votre logo, vos couleurs, vos conditions générales et vos mentions obligatoires. Plusieurs sociétés ou marques peuvent coexister avec leurs propres modèles.



Ce que ça permet

- Modèles de documents personnalisés
- Numérotation configurable (préfixe, format)
- Conditions générales et annexes jointes automatiquement
- Multi-sociétés et multi-marques



3 Versions, validité et contrats

Du provisoire au définitif, sans confusion.

Chaque modification crée une nouvelle version, l'historique reste consultable. Une durée de validité s'affiche sur le document. À l'acceptation, une copie figée est conservée et peut devenir le contrat définitif.

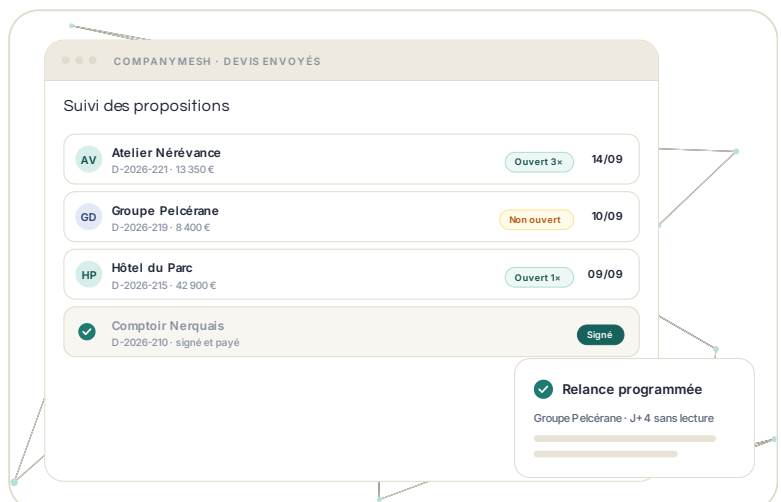
Ce que ça permet

- Versions successives et comparaison
- Date de validité et alertes d'expiration
- Copie figée à l'acceptation
- Passage devis provisoire → contrat définitif

4 Envoi et suivi de lecture

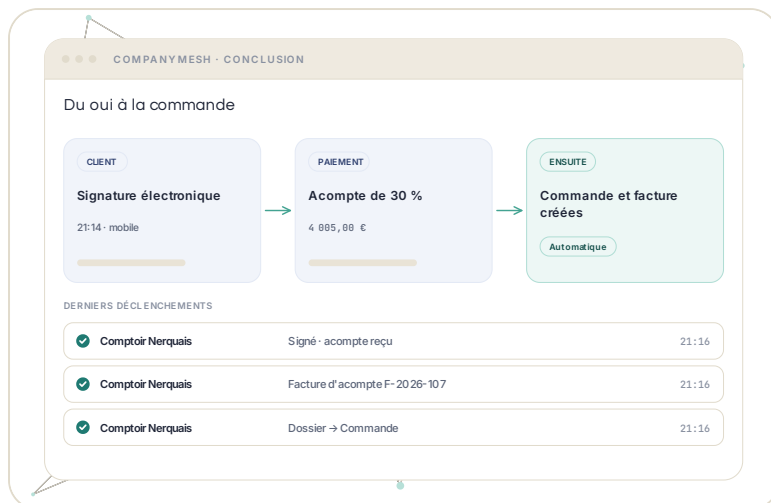
Vous savez quand relancer.

Le devis part par email depuis l'outil, avec un modèle de message adapté. Le client le consulte en ligne via un lien sécurisé : chaque ouverture est enregistrée et peut faire avancer le dossier automatiquement.



Ce que ça permet

- Envoi par email avec modèles
- Consultation en ligne par le client
- Historique des ouvertures
- Relance automatique si aucune réponse



5 Signature et acompte en ligne

Le client dit oui, tout s'enchaîne.

Le client signe électroniquement et règle son acompte depuis le même lien. Le statut du devis, l'étape du dossier et la facture d'acompte se mettent à jour sans intervention.

Ce que ça permet

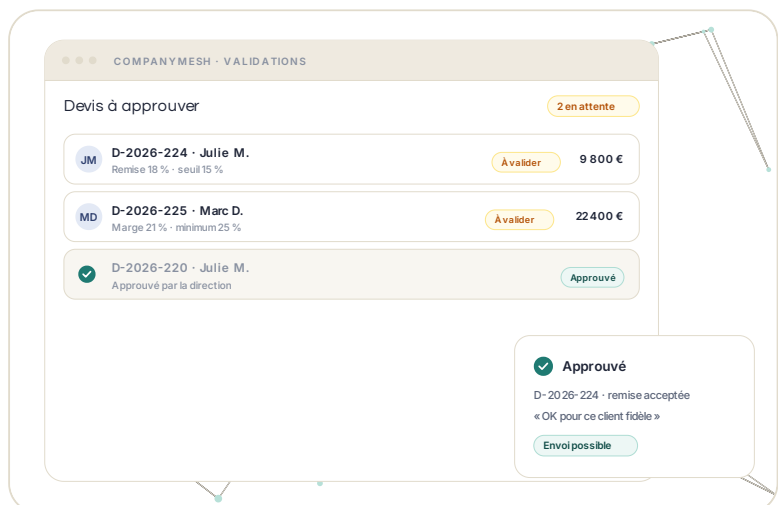
- Signature électronique à valeur légale
- Paiement de l'acompte par carte ou virement
- Statut mis à jour automatiquement
- Création de la commande et de la facture d'acompte

Exemple — Signature à 21 h depuis un téléphone : le lendemain matin, la commande fournisseur est prête.

6 Circuit de validation interne

Les bonnes marges, avant l'envoi.

Au-delà d'un seuil de remise ou sous une marge minimale, le devis est soumis à validation. Le responsable approuve ou commente en un clic.



Ce que ça permet

- Seuils de remise et de marge
- Commentaires internes non visibles du client
- Approbation en un clic
- Historique des validations

Adapté à votre métier

Devis, offre, proposition commerciale, contrat provisoire puis définitif : nous reprenons **vos** documents, **vos** mentions, **vos** annexes (taux de TVA, droits d'utilisation, conditions de vente) et **votre** circuit de validation. Le modèle de document reproduit fidèlement votre mise en page.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Signature électronique

SignWell

Yousign

DocuSign

Paieement en ligne

Stripe

PayPal

Mollie

Alma

Messagerie

Microsoft 365

Outlook / Exchange

Gmail

Documents

PDF

Word

Google Drive

OneDrive / SharePoint

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.pipeline Pipeline & opportunités

crm.pricing Tarification & marges

erp.catalog Catalogue produits

dms.esign Signature électronique

erp.payments Paiements en ligne

erp.billing Facturation

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu

simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

Tarification & marges

Le bon prix, la bonne marge, à chaque devis.

COMPANYMESH · DEVIS D-2026-221 · VUE INTERNE

Rentabilité du devis

Marge 31 %

LIGNE	COÛT	VENTE	MARGE	INDICATEUR
Comptoir	3 120	4 800	35 %	Optimal
Mobilier x6	5 040	7 200	30 %	Optimal
Pose	1 560	1 950	20 %	Acceptable
Transport	420	390	-8 %	À risque
Total	10 140	14 340	29 %	Optimal

Marge transport négative

Coût réel 420 € · facturé 390 €
Suggestion : 460 €

Appliquer

Le bon prix, la bonne marge, à chaque devis.

Fixer un prix juste demande de connaître son coût réel, ses frais de livraison et sa marge cible. Le module Tarification réunit ces informations et guide vos commerciaux : prix recommandé, remises possibles, alertes quand un devis passe sous le seuil de rentabilité.

Une rentabilité maîtrisée

Marges calculées ligne par ligne et sur l'ensemble du devis.

Des commerciaux guidés

Prix optimal, acceptable ou à risque, affiché en direct.

Des remises cohérentes

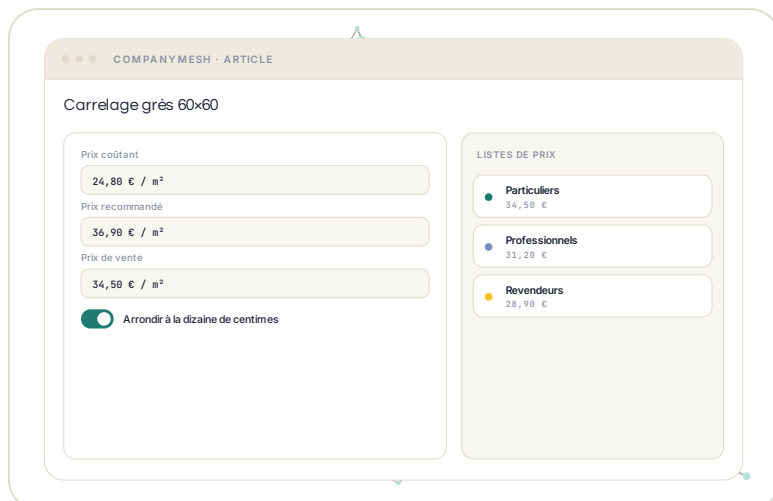
Grilles dégressives et listes de prix par type de client.

Des prix toujours à jour

Historique, hausses planifiées et prix fournisseurs suivis.

Au programme

- 1 Plusieurs prix par produit
- 2 Calcul des marges en direct
- 3 Prix dégressifs par quantité
- 4 Aide à la décision commerciale
- 5 Historique et hausses planifiées
- 6 Commissions et honoraires



1 Plusieurs prix par produit

Coûtant, recommandé, vendu : tout est clair.

Chaque article porte son prix d'achat, son prix recommandé et son prix de vente effectif. Des listes de prix distinctes peuvent s'appliquer selon le type de client, la marque ou le canal de vente.

Ce que ça permet

- Prix coûtant, recommandé et de vente
- Listes de prix par segment de clientèle
- Prix fournisseurs multiples par article
- Arrondis commerciaux automatiques

2 Calcul des marges en direct

Voyez la rentabilité avant d'envoyer.

Dans le devis, la marge de chaque ligne, du transport et du total s'affiche en temps réel, visible uniquement en interne. Une modification de prix ou de remise met tout à jour instantanément.



Ce que ça permet

- Marge produit, marge livraison et marge globale
- Affichage réservé aux profils autorisés
- Mise à jour sur les devis existants
- Export des marges par période

COMPANYMESH · GRILLE DÉGRESSIVE

Colle carrelage C2 · sac 25 kg

QUANTITÉ	PRIX UNITAIRE	REMISE	AFFICHAGE CLIENT
1 à 9 sacs	18,90 €	—	Visible
10 à 49 sacs	17,40 €	-8 %	Visible
50 à 99 sacs	16,10 €	-15 %	Visible
1 palette (48)	15,50 €	-18 %	Masqué

3 Prix dégressifs par quantité

Récompensez les volumes, automatiquement.

Définissez des paliers de quantité avec leur prix ou leur remise. Le bon palier s'applique seul dans les devis et les commandes, et peut être affiché au client.

Ce que ça permet

- Grilles par paliers de quantité
- Application automatique dans devis et commandes
- Affichage client optionnel
- Compatible avec le calcul des marges

4 Aide à la décision commerciale

Prix optimal, acceptable ou à risque.

Des objectifs de marge colorent chaque prix : vert, orange ou rouge. Une alerte prévient le commercial avant l'envoi d'un devis sous le seuil, et une synthèse montre les pratiques de chacun.

COMPANYMESH · AIDE À LA DÉCISION

Devis sous le seuil Objectif 28 %

JM	D-2026-224 · Julie M. Marge 19 % · remise 18 %	À risque	9 800 €
MD	D-2026-225 · Marc D. Marge 23 %	Acceptable	22 400 €
JM	D-2026-226 · Julie M. Marge 34 %	Optimal	4 150 €
MD	D-2026-227 · Marc D. Marge 30 %	Optimal	12 700 €

Alerte avant envoi

Marge 19 % < objectif 28 %
Prix conseillé : 10 900 €

Ajuster Demander validation

Ce que ça permet

- Objectifs de marge par famille ou client
- Indicateurs visuels sur chaque ligne
- Alerte sous le seuil recommandé
- Vue de synthèse par commercial



5 Historique et hausses planifiées

Anticipez les changements de tarif.

Chaque changement de prix est historisé avec son contexte. Une hausse peut être programmée à une date précise : elle s'appliquera automatiquement, sans ressaisie.

Ce que ça permet

- Historique complet des prix
- Prix programmés à date
- Mise à jour après retour fournisseur
- Import / export Excel pour les négociations annuelles

6 Commissions et honoraires

Votre rémunération, calculée sans erreur.

Pour les activités de courtage ou d'intermédiation, une commission en pourcentage s'ajoute sur la marchandise et le transport. Le taux se règle par dossier, dans les limites que vous fixez.

PROPOSITION		Commission 6 %	
Dossier : 2026-418			
Carrelage 60x60 · 42 m²		1 449,88	
Traction (0,61 x 83 €)		49,88	
Livraison dépt 83 · 6 pal.		652,88	
Commission mandat 6 %		129,85	
Total HTVA		2 279,85	

PARAMÈTRES	
Taux	6 % (de 0,1 à 30 %)
Base	Marchandise + traction
Affichage	Ligne dédiée

Ce que ça permet

- Commission en pourcentage paramétrable
- Base de calcul au choix (marchandise, transport...)
- Limites minimales et maximales
- Détail visible ou non sur le document client

Exemple — Commission de mandat de recherche calculée sur la marchandise et la traction, de 0,1 % à 30 %.

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Prix au m², à la palette, à la tonne ou à l'heure, commission sur mandat, frais de transport intégrés ou non : nous modélisons **votre** façon de calculer un prix, y compris ses arrondis et ses exceptions. Les objectifs de marge sont fixés par vous, par famille de produits ou par client.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Import de tarifs

Excel / CSV

API fournisseurs

EDI

Comptabilité

Inqom

Exact Online

Pennylane

Odoo

E-commerce

WooCommerce

Shopify

PrestaShop

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.quotes Devis & propositions commerciales

erp.catalog Catalogue produits

erp.suppliers Fournisseurs & achats

erp.logistics Commandes, livraison & transport

ops.dashboard Tableaux de bord & recherche

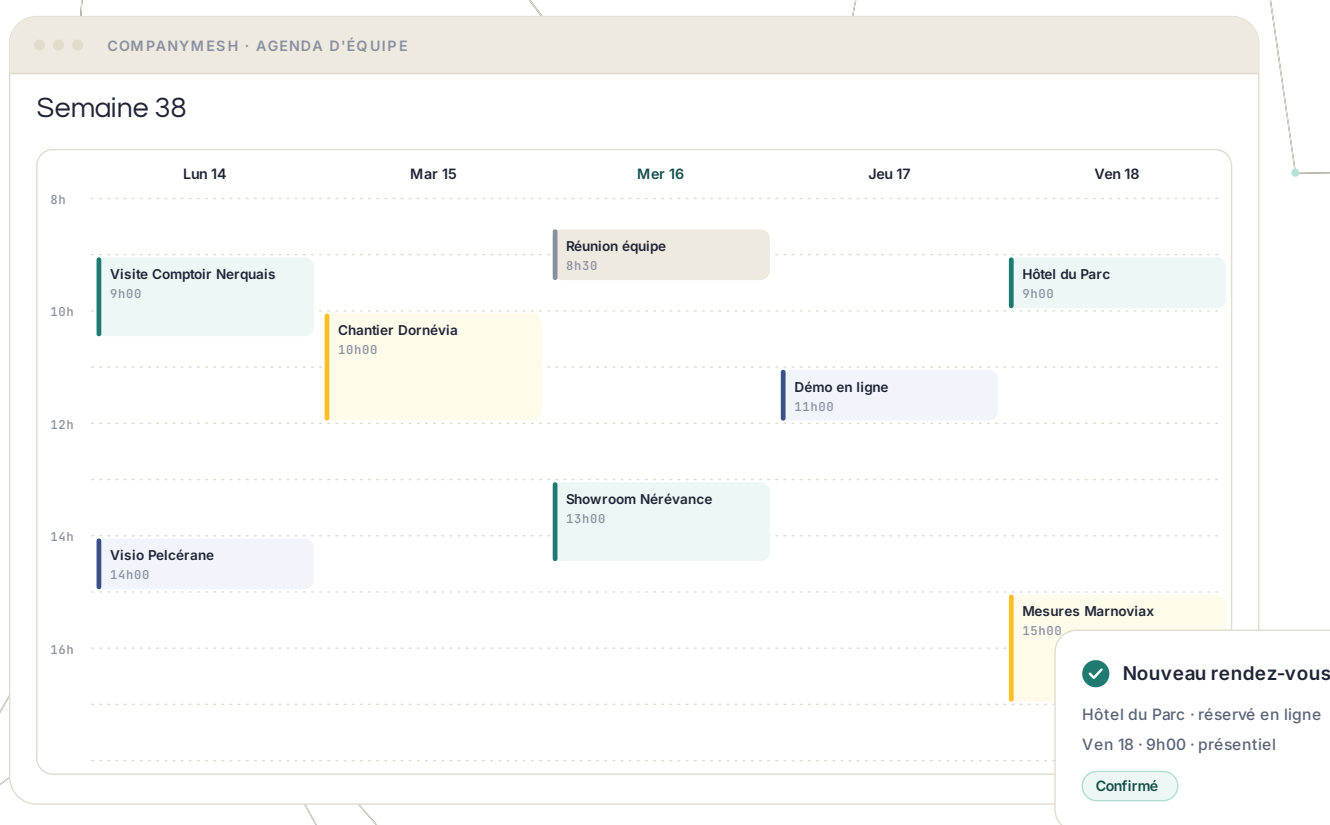
Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Agenda & rendez-vous

Des rendez-vous qui se prennent tout seuls.



Des rendez-vous qui se prennent tout seuls.

Les allers-retours pour fixer un rendez-vous font perdre du temps à tout le monde. Le module Agenda publie vos disponibilités, laisse vos clients réserver en ligne et organise l'emploi du temps de toute l'équipe, en présentiel, en visio ou sur site.

Moins d'allers-retours

Le client choisit un créneau libre, en autonomie.

Une équipe coordonnée

Agendas partagés, couleurs par personne, vues d'équipe.

Des rendez-vous tenus

Confirmations et rappels automatiques.

Tout relié au client

Chaque rendez-vous s'inscrit dans l'historique du dossier.

Au programme

- 1 Des disponibilités maîtrisées
- 2 Réservation en ligne
- 3 Agenda d'équipe
- 4 Confirmations et rappels
- 5 Synchronisation avec vos agendas

1

Des disponibilités maîtrisées

Vous décidez quand on peut vous réserver.

Définissez vos plages ouvertes, vos jours réservés, vos pauses et le délai minimum avant un rendez-vous. Chaque membre de l'équipe a ses propres réglages.

Ce que ça permet

- Plages horaires par jour et par personne
- Jours réservés et blocs indisponibles
- Délai minimum de réservation
- Disponibilités par type de rendez-vous

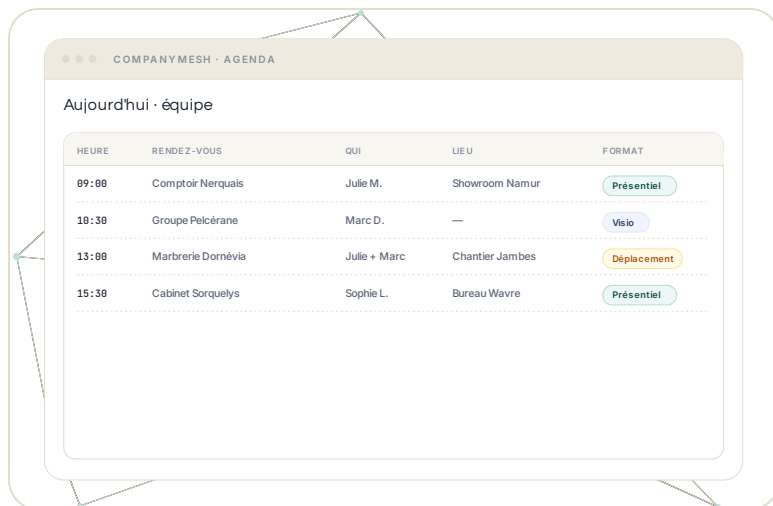
2 Réservation en ligne

Votre client choisit, vous confirmez.

Une page de réservation, intégrable à votre site ou envoyée par lien, propose uniquement les créneaux réellement libres. Le client choisit le format : présentiel, visio ou déplacement.

Ce que ça permet

- Page de réservation à votre image
- Choix du format de rendez-vous
- Questions préalables personnalisées
- Confirmation immédiate par email



3 Agenda d'équipe

Qui fait quoi, et où.

Une vue semaine ou mois réunit les agendas de l'équipe, chacun avec sa couleur. Les rendez-vous peuvent impliquer plusieurs collaborateurs et une adresse de bureau ou de chantier.

Ce que ça permet

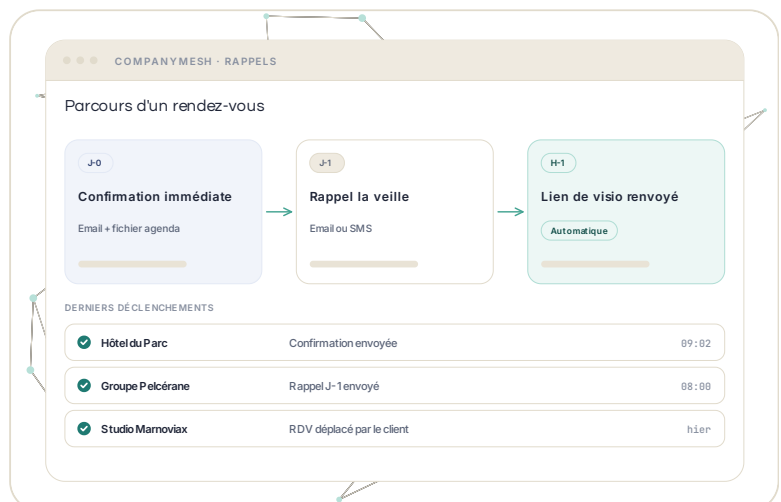
- Vues jour, semaine, mois
- Couleurs par collaborateur
- Rendez-vous à plusieurs participants
- Adresses de bureaux et lieux de rendez-vous

4

Confirmations et rappels

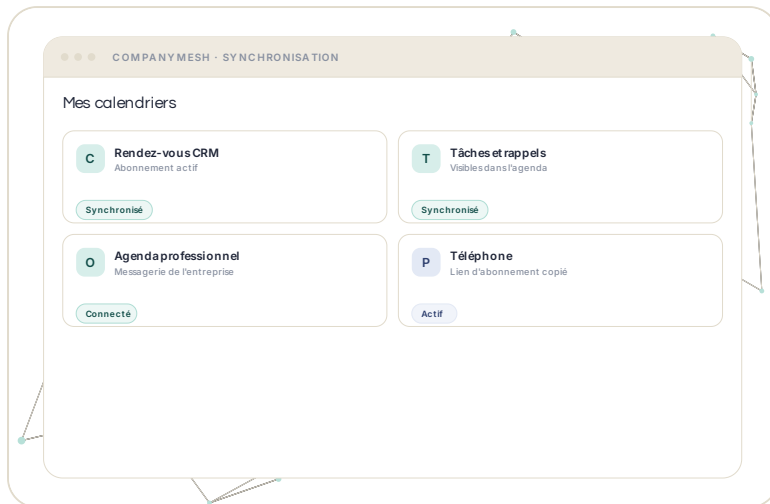
Moins d'oublis, moins de rendez-vous manqués.

Chaque réservation déclenche une confirmation, puis des rappels avant le rendez-vous. Le client peut déplacer ou annuler lui-même, dans les limites que vous fixez.



Ce que ça permet

- Emails de confirmation et de rappel
- Rappels SMS en option
- Déplacement et annulation en autonomie
- Lien de visio inclus automatiquement



5 Synchronisation avec vos agendas

Un seul agenda, où que vous soyez.

Les rendez-vous se retrouvent dans l'agenda de votre téléphone ou de votre messagerie grâce à un abonnement de calendrier. Les tâches et rappels du CRM y figurent aussi.

Ce que ça permet

- Abonnement de calendrier (ICS)
- Tâches et rappels visibles dans l'agenda
- Compatible téléphone et ordinateur
- Synchronisation bidirectionnelle en option

Adapté à votre métier

Durées, types de rendez-vous, délais de prévenance, zones de déplacement, jours réservés, salles et adresses de vos bureaux : l'agenda suit **votre** organisation. La page de réservation reprend votre identité visuelle.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Agendas

Google Agenda

Outlook / Microsoft 365

Apple Calendar (ICS)

Visio

Visio CompanyMesh intégrée

Microsoft Teams

Google Meet

Zoom

Notifications

Email

SMS (Twilio, Vonage)

WhatsApp Business

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`crm.leads` Prospection & capture de leads

`crm.contacts` Clients & contacts

`comms.visio` Visioconférence souveraine

`crm.portal` Espace client

`ops.projects` Projets & production

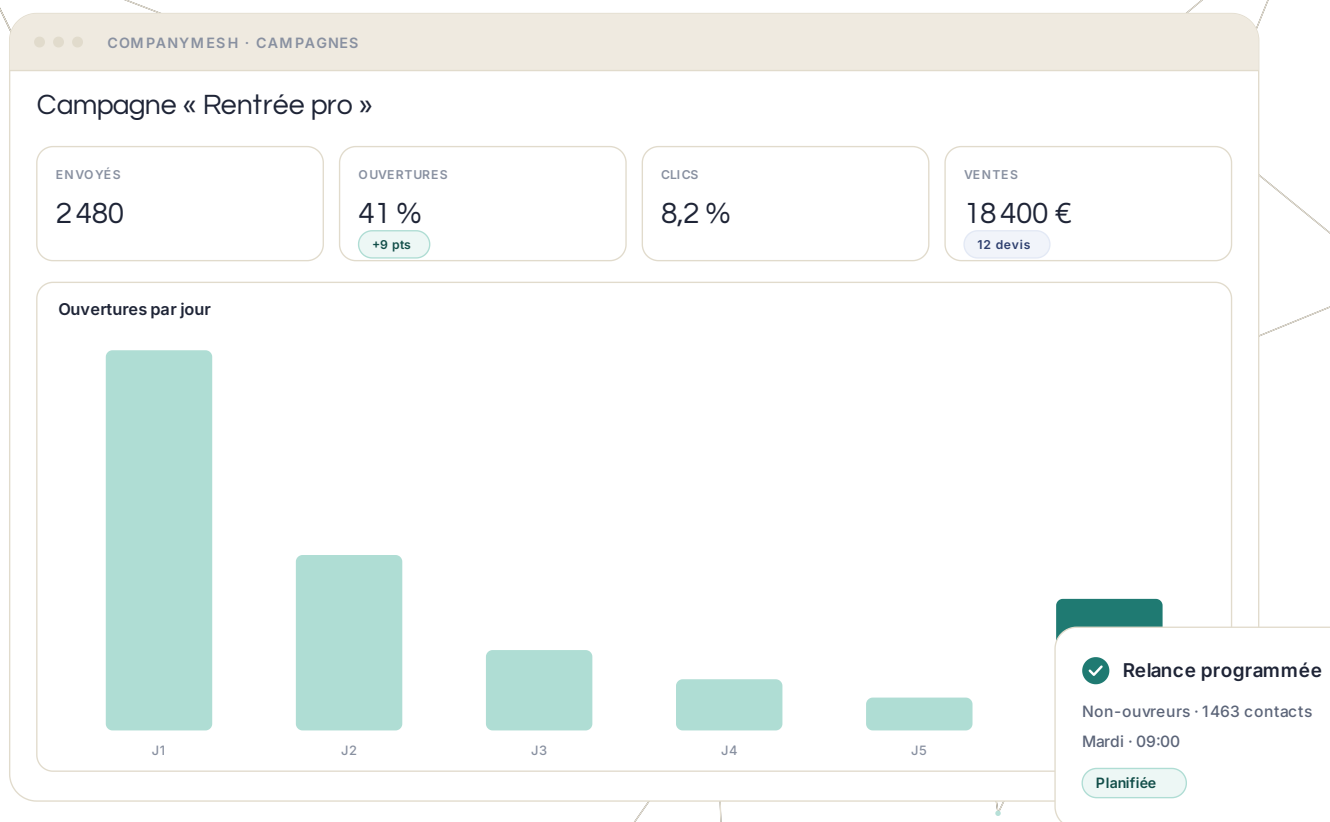
Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Marketing & campagnes

Le bon message, aux bons clients, au bon moment.



Le bon message, aux bons clients, au bon moment.

Vos données clients valent de l'or pour votre marketing. Le module Marketing & campagnes transforme vos segments en listes de diffusion, envoie des emailings, gère vos promotions et publie sur les réseaux sociaux, en mesurant les résultats jusqu'à la vente.

Des campagnes ciblées

Listes construites à partir des vraies données clients.

Des promotions maîtrisées

Codes, périodes et conditions gérés au même endroit.

Une présence régulière

Publications planifiées sur vos réseaux.

Des résultats mesurés

Ouvertures, clics et ventes reliés à chaque campagne.

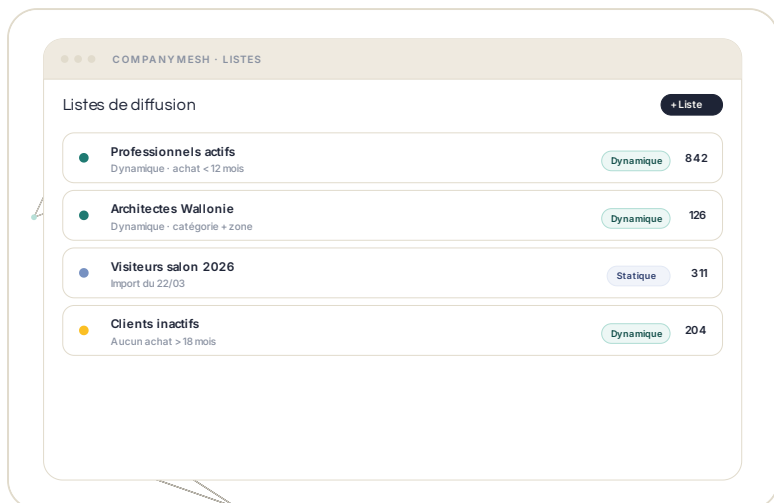
Au programme

- 1 Listes et segments
- 2 Emailings et newsletters
- 3 Promotions et offres
- 4 Réseaux sociaux
- 5 Résultats des campagnes

1 Listes et segments

Vos cibles, toujours à jour.

Constituez des listes statiques ou dynamiques à partir de n'importe quel critère client. Les listes dynamiques se mettent à jour seules quand un client entre ou sort du segment.



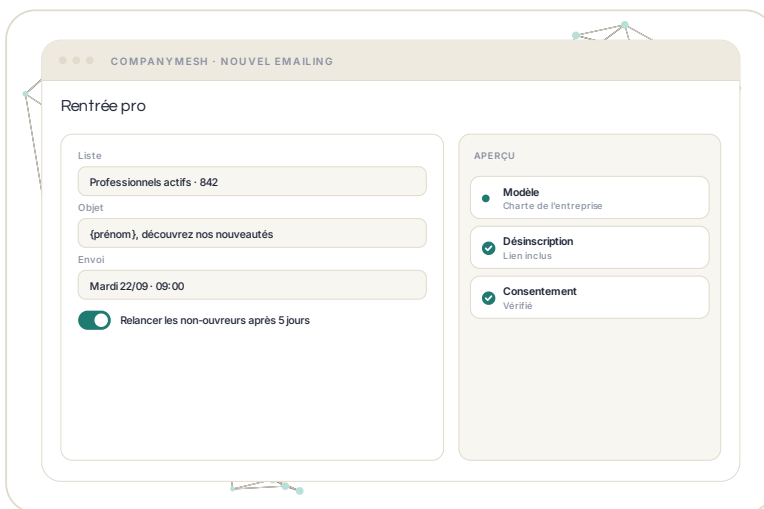
Ce que ça permet

- Listes statiques et dynamiques
- Critères combinables (activité, achats, zone...)
- Gestion des consentements et désinscriptions
- Import de contacts marketing

2 Emailings et newsletters

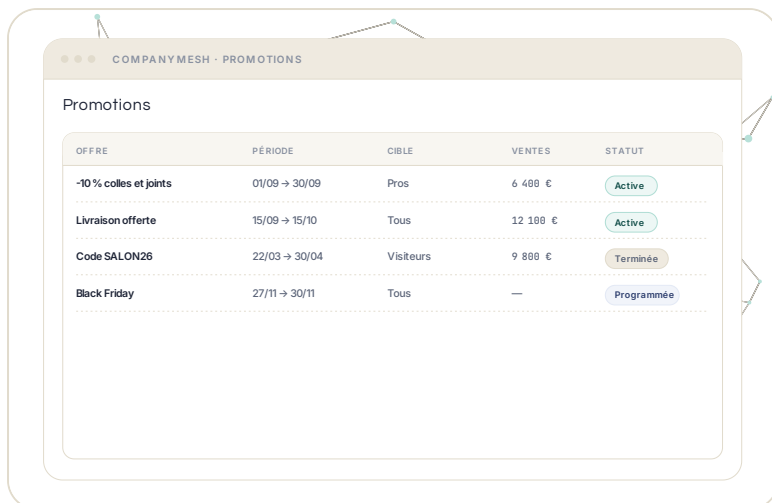
Des envois professionnels, sans outil de plus.

Composez vos messages à partir de modèles à votre charte, personnalisés avec les données du client. Programmez l'envoi et suivez ouvertures et clics.



Ce que ça permet

- Modèles à votre identité visuelle
- Personnalisation par champ client
- Envoi programmé
- Statistiques d'ouverture et de clic



3 Promotions et offres

Des remises encadrées et mesurables.

Créez des promotions avec période, conditions et produits concernés. Elles s'appliquent dans les devis, les commandes et votre boutique en ligne connectée.

Ce que ça permet

- Codes promo et offres automatiques
- Période de validité et conditions
- Produits et clients ciblés
- Suivi des ventes générées

4 Réseaux sociaux

Publiez et planifiez depuis l'outil.

Préparez vos publications, planifiez-les sur plusieurs réseaux et retrouvez les réactions au même endroit. Les demandes reçues en message deviennent des prospects.



Ce que ça permet

- Calendrier éditorial
- Publication multi-réseaux
- Suivi des interactions
- Messages entrants convertis en prospects

COMPANYMESH - RÉSULTATS

Comparaison des campagnes

CAMPAGNE	OUVERT.	CLICS	PROSPECTS	CA
Rentrée pro	41 %	8,2 %	23	18 488 €
Salon 2026	52 %	11 %	37	31 288 €
Newsletter été	33 %	4,1 %	9	5 688 €
Inactifs	22 %	3,0 %	6	7 988 €

5 Résultats des campagnes

Du clic à la vente.

Chaque campagne affiche ses envois, ouvertures, clics, prospects générés et chiffre d'affaires associé. Vous comparez vos actions et ajustez votre budget.

Ce que ça permet

- Tableau de bord par campagne
- Comparaison entre campagnes
- Attribution des ventes
- Export des résultats

Adapté à votre métier

Newsletter mensuelle, relance saisonnière, invitation à un salon, offre réservée aux professionnels : nous préparons avec vous **vos** modèles et **vos** scénarios, dans le respect du RGPD et de vos règles de consentement.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Emailing

Brevo

Mailchimp

Microsoft 365

SMTP

Réseaux sociaux

Meta (Facebook / Instagram)

LinkedIn

X

TikTok

Messagerie

WhatsApp Business

SMS (Twilio, Vonage)

Analyse

Analytics CompanyMesh

Google Analytics

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.contacts Clients & contacts

crm.leads Prospection & capture de leads

ops.analytics Analytics web souverain

auto.workflows Automatisations

auto.web Site web connecté

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu

simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

Espace client

Vos clients suivent leur dossier, en toute autonomie.

ESPACE CLIENT · MARBRERIE DORNÉVIA

Bonjour Marc

2 à valider

●

Projet · Showroom Jambes

Étape 3 / 5 · Fabrication en cours

En cours

●

Livvable · Plans v2

Déposé hier par l'équipe

À valider

●

Facture F-2026-104

Échéance 30/09

Payer en ligne2855 €

✓

Facture F-2026-098

Payée le 02/09

Payée

●

Message de Julie

« Livraison confirmée jeudi »

Nouveau

✓ Livraison validée

Plans v2 · approuvés par Marc Dor

14/09 · 10:42

Étape suivante

Vos clients suivent leur dossier, en toute autonomie.

« Où en est ma commande ? », « Pouvez-vous me renvoyer la facture ? » : ces questions occupent vos équipes. L'espace client donne à chacun un accès sécurisé à ses projets, documents, factures et échanges. Vos clients sont rassurés, vos équipes libérées.

Des clients rassurés

Avancement, documents et factures disponibles à tout moment.

Moins de sollicitations

Les réponses sont en libre-service.

Des échanges centralisés

Messages et fichiers rattachés au bon dossier.

Une image moderne

Un portail à votre nom, simple et sécurisé.

Au programme

- 1 Suivi de projet en direct
- 2 Documents et drive partagé
- 3 Messages et assistance
- 4 Validations et livraisons
- 5 Accès sécurisés et multi-utilisateurs



1 Suivi de projet en direct

Chaque étape visible par votre client.

Le client voit l'avancement de ses projets ou commandes, avec les étapes que vous choisissez de rendre visibles. Les tâches internes restent internes.

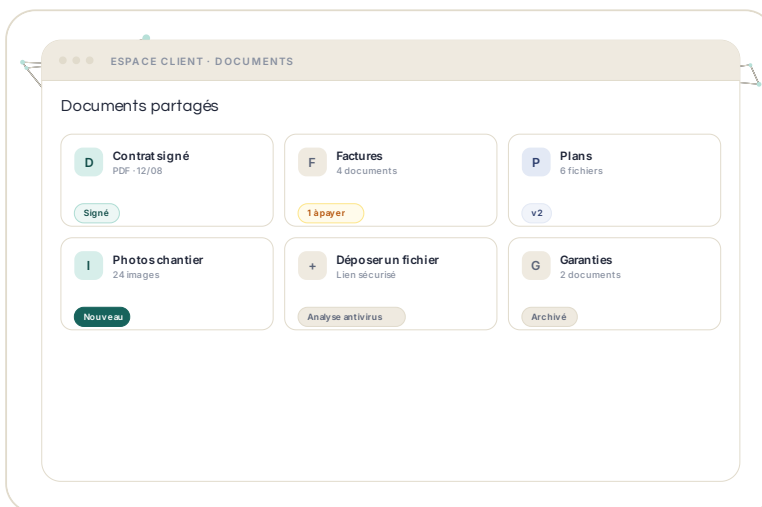
Ce que ça permet

- Statut et étapes visibles
- Visibilité réglable par projet
- Notifications à chaque avancée
- Plusieurs projets par client

2 Documents et drive partagé

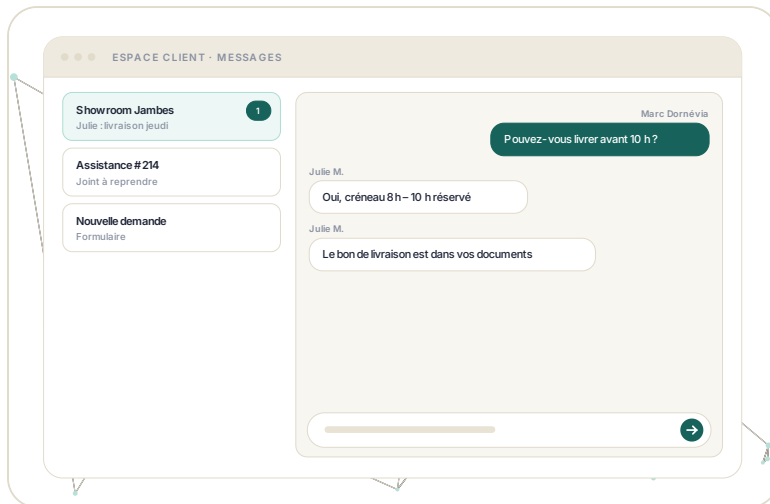
Tout ce dont il a besoin, rangé.

Devis, contrats, factures, plans, photos : les documents partagés sont classés et téléchargeables. Le client peut aussi déposer ses fichiers via un lien sécurisé, avec quota et contrôle antivirus.



Ce que ça permet

- Drive partagé par client
- Liens de dépôt sécurisés
- Partage traçé (qui a ouvert quoi)
- Factures et paiements en ligne



3 Messages et assistance

Un canal clair, rattaché au dossier.

Le client échange avec votre équipe depuis son espace, dossier par dossier. Les demandes d'assistance deviennent des tickets suivis jusqu'à leur résolution.

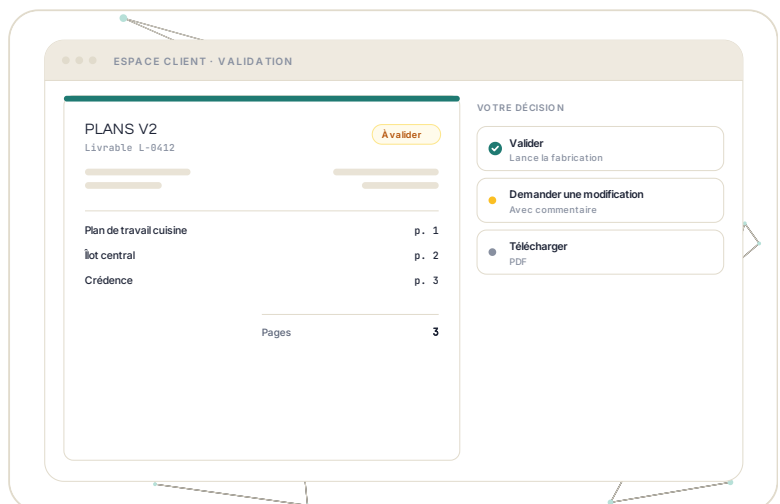
Ce que ça permet

- Messagerie par projet
- Demandes d'assistance et tickets
- Formulaires de demande personnalisés
- Historique complet

4 Validations et livraisons

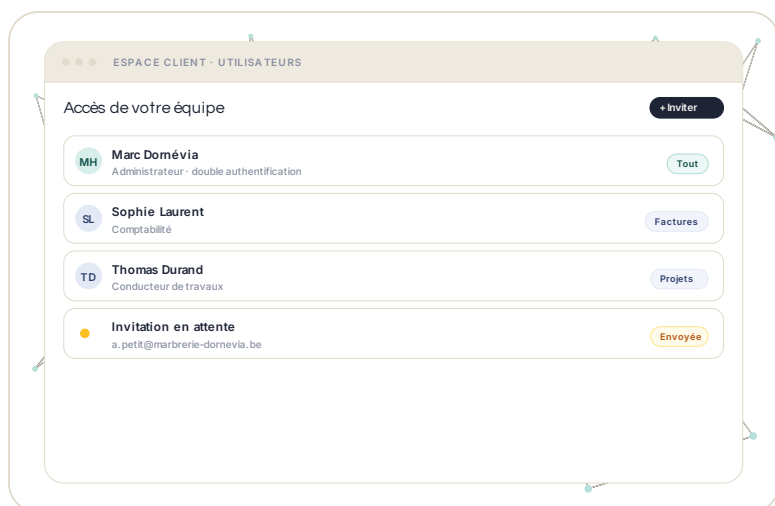
Le client approuve en un clic.

Maquettes, livrables, bons de livraison : le client valide ou commente directement. La validation fait avancer le dossier et reste horodatée.



Ce que ça permet

- Validation de livrables
- Commentaires et demandes de modification
- Horodatage des acceptations
- Déclenchement de l'étape suivante



5 Accès sécurisés et multi-utilisateurs

Chaque collaborateur du client, son accès.

Un client peut inviter plusieurs collaborateurs avec des droits différents. Connexion par mot de passe, lien temporaire ou compte Google / Microsoft, avec double authentification.

Ce que ça permet

- Plusieurs utilisateurs par client
- Droits par utilisateur
- Connexion simplifiée et double authentification
- Coffre de secrets partagé (accès, identifiants)

Adapté à votre métier

Ce que vos clients voient, et ce qu'ils peuvent faire, est défini par vous : étapes visibles, documents partagés, validation de livraisons, demandes d'assistance, formulaires spécifiques. L'espace porte vos couleurs et votre nom de domaine.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Connexion

Google

Microsoft

Apple

Double authentification

Paieement

Stripe

PayPal

Mollie

Stockage

Google Drive

OneDrive / SharePoint

Dropbox

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`crm.contacts` Clients & contacts

`dms.documents` GED & médiathèque

`erp.billing` Facturation

`comms.chat` Messagerie interne & temps réel

`comms.visio` Visioconférence souveraine

`ops.feedback` Retours internes & support

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu

simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

BRIQUE · 4 MODULE(S)

Communication

Emails, téléphone, messagerie d'équipe et visio, reliés à vos dossiers.

`comms.mail`

Messagerie email intégrée

Vos emails, enfin rangés dans le bon dossier.

`comms.phone`

Téléphonie & CTI

Le téléphone sonne, la fiche client s'ouvre.

`comms.chat`

Messagerie interne & temps réel

Votre équipe se parle, au cœur des dossiers.

`comms.visio`

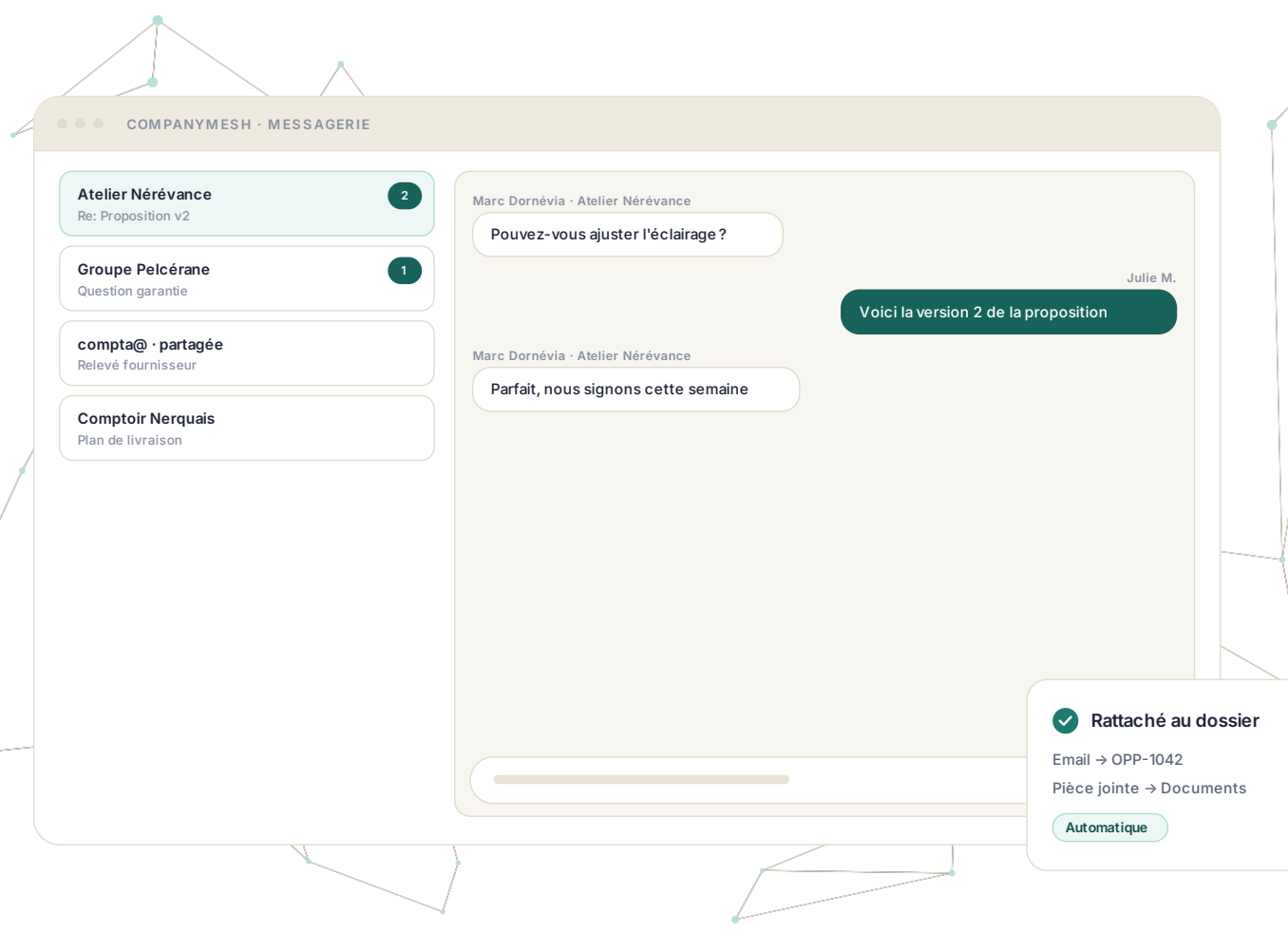
Visioconférence souveraine

Vos réunions en ligne, sur votre propre infrastructure.

COMMUNICATION

Messagerie email intégrée

Vos emails, enfin rangés dans le bon dossier.



Vos emails, enfin rangés dans le bon dossier.

Les échanges avec vos clients vivent dans les boîtes mail de chacun et disparaissent quand un collègue est absent. La messagerie intégrée connecte vos boîtes existantes à l'outil : chaque email envoyé ou reçu se range automatiquement sur la fiche du client, du devis ou de la commande.

Un historique partagé

Tous les échanges visibles par les personnes autorisées.

Moins de copier-coller

Envoi des devis et factures directement depuis l'outil.

Des messages cohérents

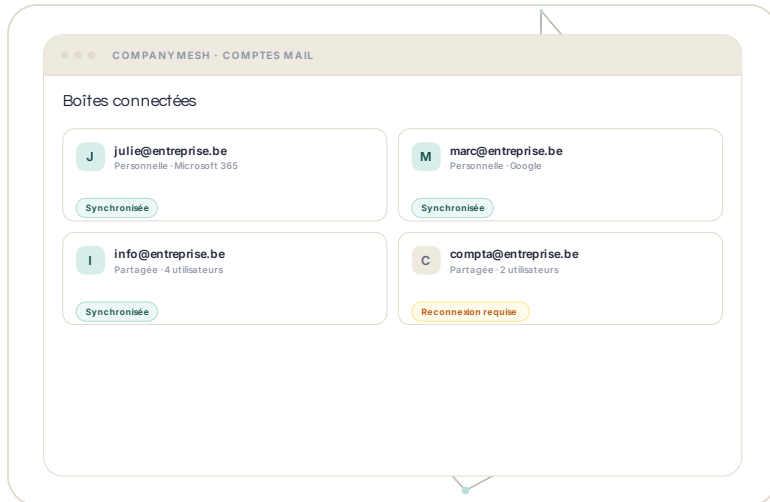
Modèles et signatures communs à l'équipe.

Vos boîtes conservées

Vous gardez votre messagerie actuelle, synchronisée.

Au programme

- 1 Vos boîtes mail connectées
- 2 Rattachement automatique
- 3 Modèles et signatures
- 4 Envois fiables et suivis
- 5 Une boîte de réception unifiée



1 Vos boîtes mail connectées

Rien ne change pour vos habitudes.

Connectez vos comptes Microsoft 365, Gmail ou toute boîte IMAP. Les emails sont synchronisés dans les deux sens : ce que vous envoyez depuis l'outil apparaît dans vos éléments envoyés.

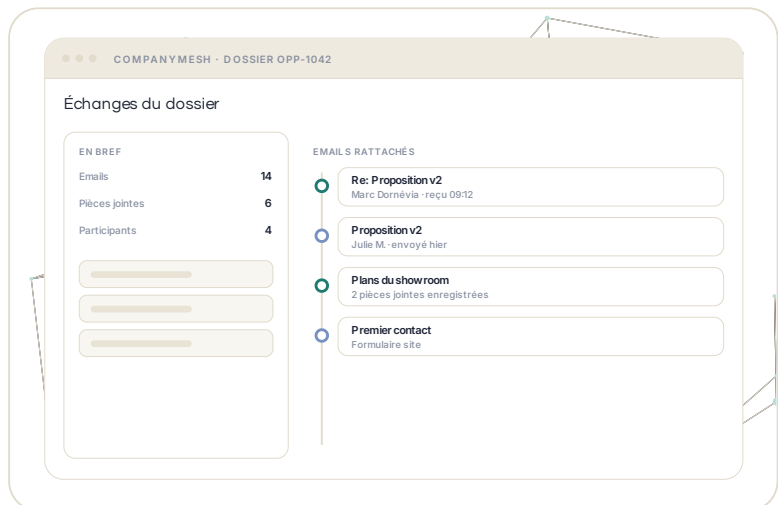
Ce que ça permet

- Connexion sécurisée (OAuth) ou IMAP / SMTP
- Droits d'accès par boîte et par utilisateur
- Boîtes personnelles et partagées
- Synchronisation automatique des dossiers

2 Rattachement automatique

Chaque email à sa place.

Les emails sont reliés au client, au dossier, au devis ou à la commande concernés, grâce à l'adresse de l'expéditeur et aux références détectées. Les fils de discussion sont reconstitués.



Ce que ça permet

- Rattachement par contact et par référence
- Pièces jointes enregistrées dans les documents
- Fils de discussion regroupés
- Rattachement manuel en un clic

COMPANYMESH - MODÈLE D'EMAIL

Envoi de proposition

Objet
Votre proposition (référence)

Copie cachée
archives@entreprise.be

Pièce jointe
Proposition PDF + conditions générales

☒ Insérer la signature de l'expéditeur

CHAMPS

- {client}
Atelier Nérévance
- {référence}
D-2026-221
- {commercial}
Julie M.

3 Modèles et signatures

Un ton commun, des messages rapides.

Créez des modèles pour chaque situation (envoi de devis, confirmation d'acompte, relance) avec les champs du dossier insérés automatiquement. Chaque utilisateur dispose de sa signature.

Ce que ça permet

- Modèles avec champs dynamiques
- Copie et copie cachée prédéfinies
- Pièces jointes fixes ou générées
- Signatures par utilisateur

4 Envois fiables et suivis

Vous savez ce qui est parti, et lu.

Les envois passent par une file d'attente qui gère les limites des fournisseurs et les nouvelles tentatives. Un suivi d'ouverture optionnel indique quand le message a été lu.

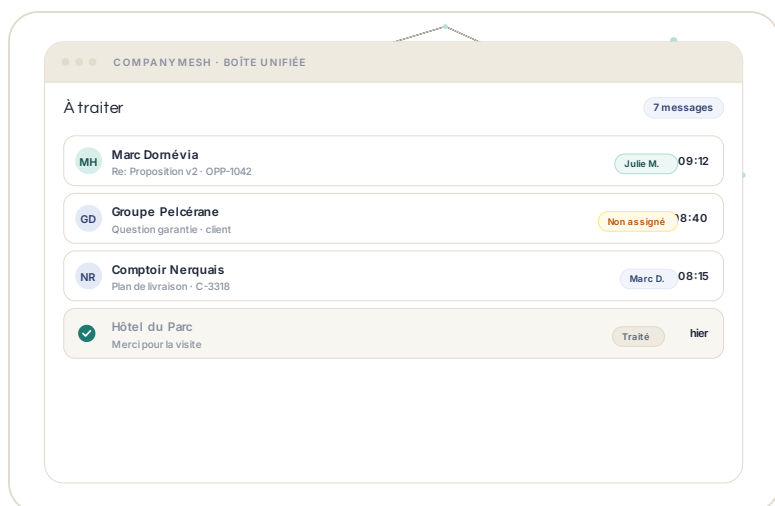
COMPANYMESH - JOURNAL DES ENVOIS

Envois du jour

HEURE	DESTINATAIRE	OBJET	STATUT
09:04	Atelier Nérévance	Proposition D-2026-221	Lu
09:10	Groupe Pelcéreane	Relance devis	Envoyé
09:15	Comptoir Nerquais	Facture F-2026-107	Lu
09:20	Hôtel du Parc	Confirmation RDV	Nouvelle tentative
09:22	Studio Marnovix	Bon de livraison	Envoyé

Ce que ça permet

- File d'envoi avec nouvelles tentatives
- Journal des envois
- Suivi d'ouverture optionnel
- Envois groupés maîtrisés



5 Une boîte de réception unifiée

Toute l'équipe, une seule vue.

Une vue rassemble les messages non traités des boîtes auxquelles vous avez accès. Recherche par client, par dossier ou par mot-clé, et historique complet dans la fiche.

Ce que ça permet

- Vue unifiée multi-comptes
- Recherche par client ou référence
- Statut lu / traité
- Assignation d'un message à un collègue

Adapté à votre métier

Boîtes partagées (info@, compta@), boîtes personnelles, règles de rattachement, modèles de messages pour chaque étape de **votre** processus : nous configurons la messagerie selon votre organisation et les droits de chacun.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Fournisseurs de messagerie

Microsoft 365

Outlook / Exchange

Gmail / Google Workspace

IMAP / SMTP

Envoi transactionnel

Brevo

SMTP dédié

Documents

PDF

OneDrive / SharePoint

Google Drive

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`crm.contacts` Clients & contacts

`crm.quotes` Devis & propositions commerciales

`erp.billing` Facturation

`comms.chat` Messagerie interne & temps réel

`auto.workflows` Automatisations

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

COMMUNICATION

Téléphonie & CTI

Le téléphone sonne, la fiche client s'ouvre.

COMPANYMESH · APPEL ENTRANT

Groupe Pelcérane · Pierre Pelcérane Appel en cours 02:14

EN BREF

Numéro +32 81 00 00 00

Commercial **Marc D.**

Dossiers ouverts 2

Solde 0 €

HISTORIQUE

- Devis D-2026-219 non lu
Envoyé il y a 4 jours
- Dernier appel · 6 min
12/09 · question garantie
- Commande C-3312 livrée
05/09
- Email reçu
Demande de catalogue

✓ **Fiche ouverte**

Appel reconnu en 0,3 s

Transcription activée

Prendre une note

Le téléphone sonne, la fiche client s'ouvre.

Au téléphone, chaque seconde compte. Le module Téléphonie relie votre standard à l'outil : à l'appel entrant, la fiche du client s'affiche avec ses derniers échanges. Les appels sont historisés, et peuvent être enregistrés et transcrits pour ne rien oublier.

Un accueil personnalisé

Vous savez qui appelle avant de décrocher.

Un historique complet

Chaque appel rejoint la fiche du client.

Des appels depuis l'écran

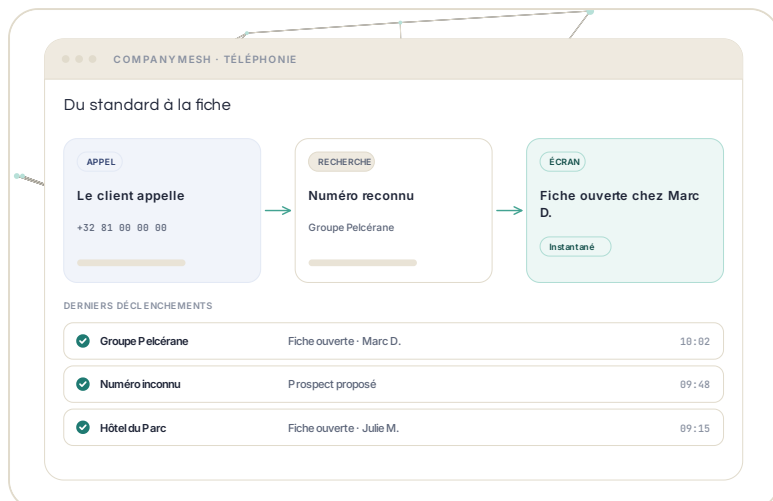
Cliquez pour appeler, sans composer.

Des comptes rendus automatiques

Enregistrement et transcription disponibles.

Au programme

- 1 Remontée de fiche à l'appel
- 2 Appeler depuis l'outil
- 3 Historique des appels
- 4 Enregistrement et transcription
- 5 Routage et disponibilité



1 Remontée de fiche à l'appel

Qui appelle, et pourquoi.

À chaque appel entrant, le numéro est recherché dans vos contacts. La fiche s'ouvre sur le poste du collaborateur avec ses dossiers en cours et ses derniers échanges. Un numéro inconnu propose la création d'un prospect.

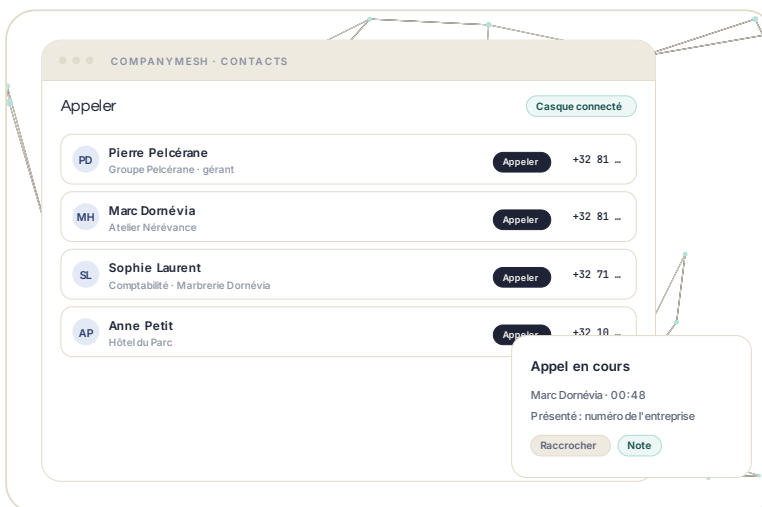
Ce que ça permet

- Recherche instantanée par numéro
- Ouverture automatique de la fiche
- Création rapide si le numéro est inconnu
- Notification des collègues concernés

2 Appeler depuis l'outil

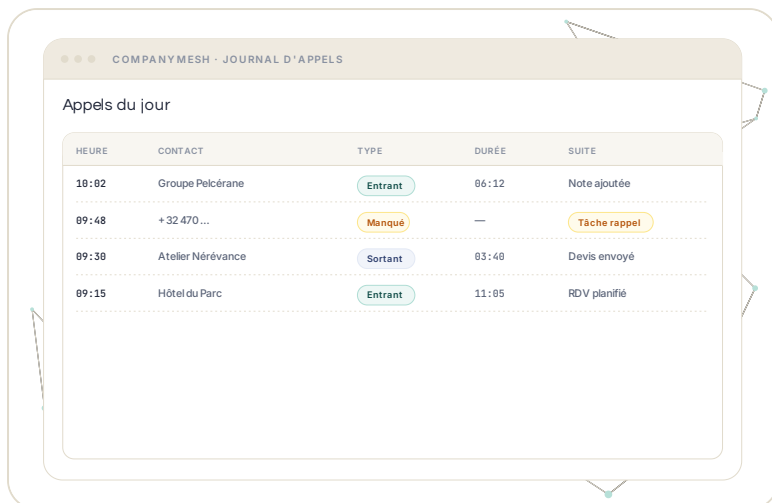
Un clic sur le numéro suffit.

Les appels sortants se lancent depuis n'importe quelle fiche, via votre standard ou directement dans le navigateur. Votre numéro habituel reste affiché chez le correspondant.



Ce que ça permet

- Clic pour appeler
- Appels dans le navigateur (casque)
- Numéro d'entreprise présenté
- Plusieurs numéros par collaborateur



3 Historique des appels

Chaque appel compte.

Appels entrants, sortants et manqués sont journalisés avec leur durée et rattachés au client. Les appels manqués génèrent une tâche de rappel.

Ce que ça permet

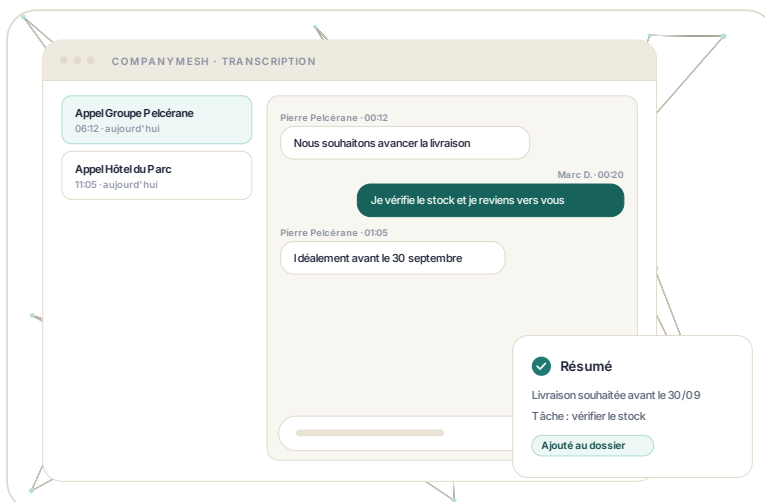
- Journal complet par client et par collaborateur
- Appels manqués transformés en tâches
- Notes d'appel
- Statistiques d'appels

4

Enregistrement et transcription

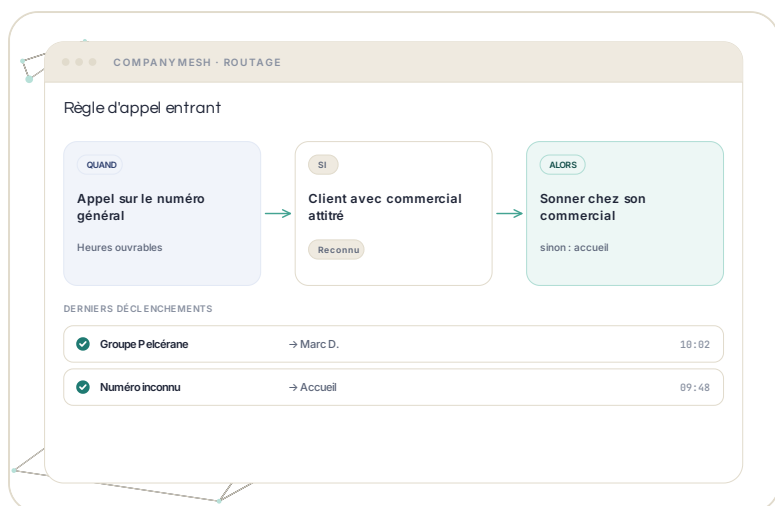
Le compte rendu s'écrit tout seul.

Les appels peuvent être enregistrés, dans le respect de vos obligations d'information, puis transcrits automatiquement. Le texte est consultable et recherachable depuis la fiche.



Ce que ça permet

- Enregistrement activable par ligne
- Transcription automatique
- Recherche dans les transcriptions
- Durées de conservation paramétrables



5 Routage et disponibilité

Le bon interlocuteur, au bon moment.

Définissez qui reçoit les appels selon les horaires, les équipes ou le client appelant. Les commerciaux retrouvent leurs clients, même via le numéro général.

Ce que ça permet

- Routage par équipe et horaires
- Client dirigé vers son commercial
- Renvoi en cas d'absence
- Tableau de disponibilité de l'équipe

Adapté à votre métier

Standard existant, numéros personnels renvoyés, routage selon les équipes ou les horaires : nous connectons **votre** téléphonie telle qu'elle est, et définissons avec vous ce qui doit être enregistré, transcrit ou notifié.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Standards & opérateurs

3CX

Telnyx

Ringover

Aircall

Twilio

Vonage

Transcription

Speechmatics

OpenAI

Mistral

Messagerie

SMS

WhatsApp Business

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.contacts Clients & contacts

crm.pipeline Pipeline & opportunités

comms.chat Messagerie interne & temps réel

auto.ai IA intégrée

ops.dashboard Tableaux de bord & recherche

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu

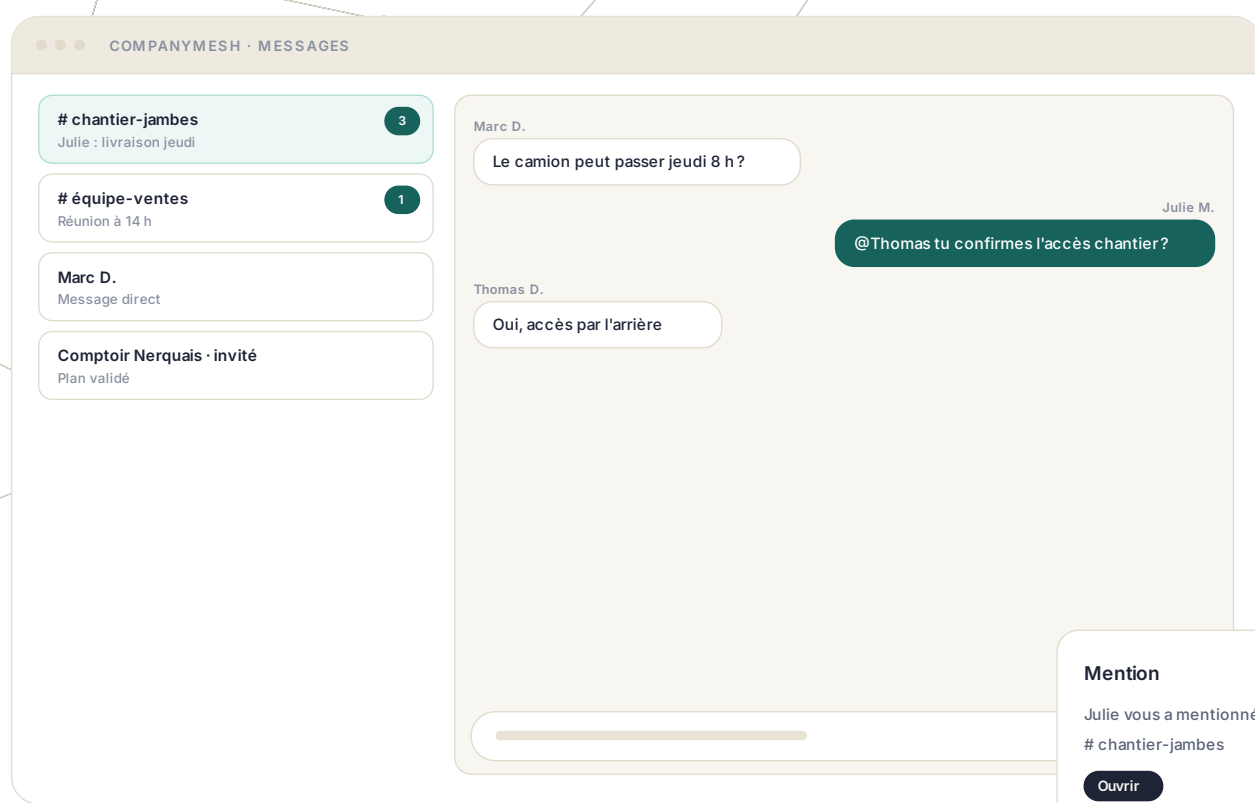
simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

COMMUNICATION

Messagerie interne & temps réel

Votre équipe se parle, au cœur des dossiers.



Votre équipe se parle, au cœur des dossiers.

Les échanges internes éparpillés entre messageries personnelles ne laissent aucune trace dans les dossiers. La messagerie intégrée permet de discuter en équipe, dossier par dossier, avec notifications en temps réel, et d'inviter ponctuellement un client ou un partenaire.

Des échanges contextualisés

Chaque discussion rattachée à son client ou son projet.

Une information en direct

Notifications et mentions en temps réel.

Des invités maîtrisés

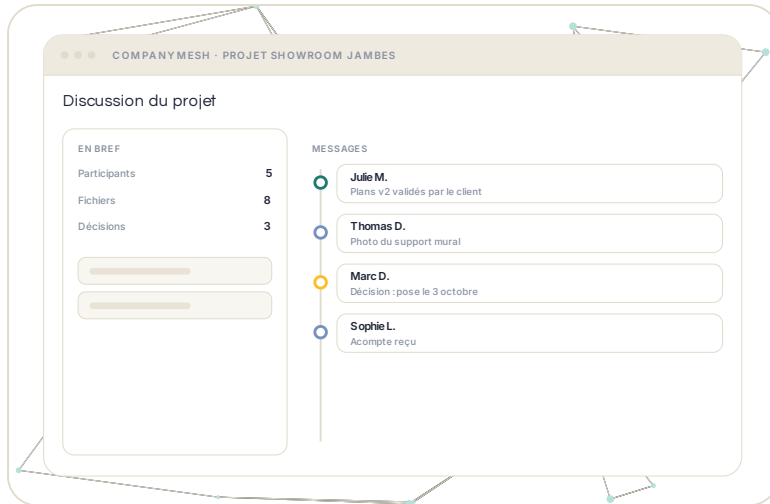
Clients et partenaires invités sans créer de compte.

Une trace conservée

Les décisions restent dans l'historique.

Au programme

- | | |
|---------------------------------------|--------------------|
| 1 Conversations par dossier | 4 Invités externes |
| 2 Canaux d'équipe et messages directs | 5 Canaux externes |
| 3 Temps réel et mentions | |



1

Conversations par dossier

Le contexte, toujours à portée.

Chaque client, projet ou commande peut avoir sa conversation. Les messages, fichiers et décisions restent liés au dossier, consultables par les personnes autorisées.

Ce que ça permet

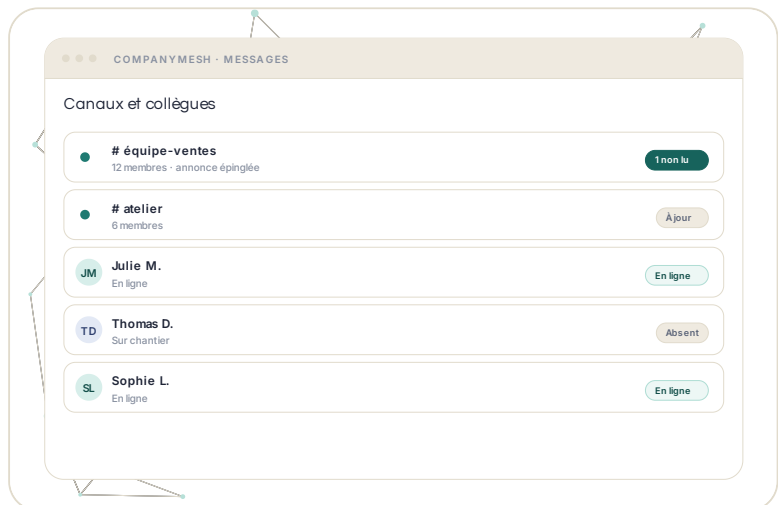
- Fil de discussion par dossier
- Partage de fichiers
- Historique conservé
- Droits d'accès hérités du dossier

2

Canaux d'équipe et messages directs

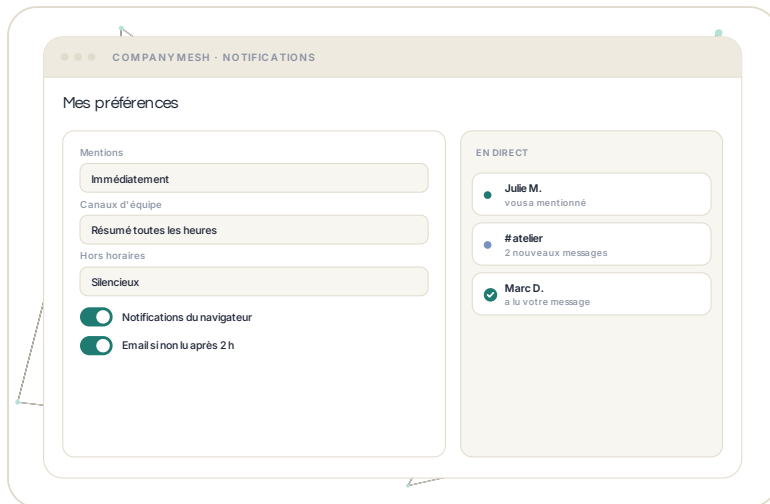
Discuter vite, sans quitter l'outil.

Canaux par service et messages directs entre collègues, avec indicateur de présence. Les annonces importantes peuvent être épinglées.



Ce que ça permet

- Canaux par équipe ou service
- Messages directs
- Présence en ligne
- Messages épinglés



3 Temps réel et mentions

La bonne personne, prévenue tout de suite.

Les messages arrivent instantanément. Une mention @nom notifie un collègue, et chaque utilisateur choisit comment et quand il est prévenu.

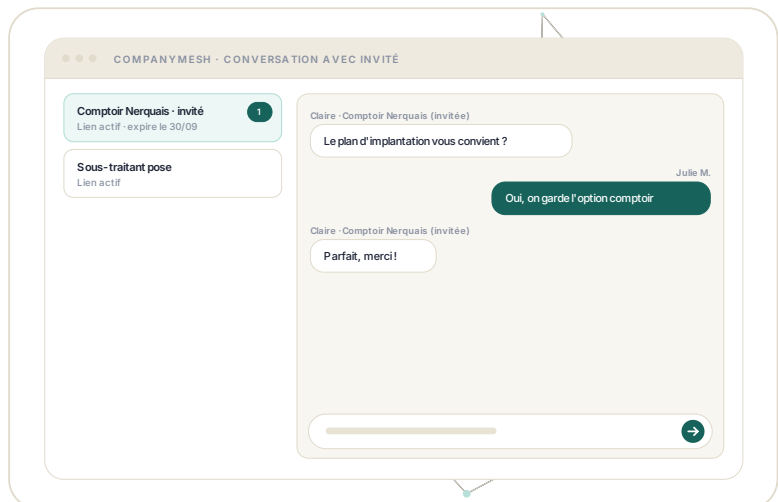
Ce que ça permet

- Messages instantanés
- Mentions et notifications
- Préférences par utilisateur
- Compteurs de non-lus

4 Invités externes

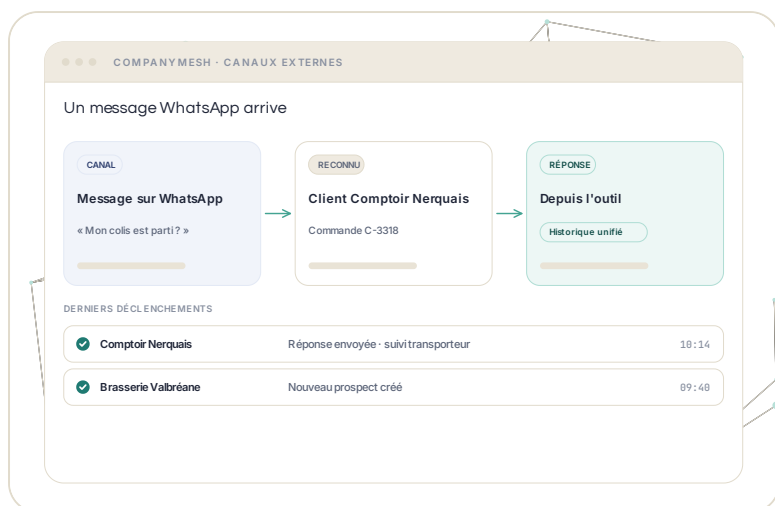
Un client dans la boucle, en un lien.

Invitez un client, un sous-traitant ou un fournisseur dans une conversation grâce à un lien d'accès. Il ne voit que ce qui le concerne.



Ce que ça permet

- Liens d'invitation sécurisés
- Accès limité à la conversation
- Identité de l'invité affichée
- Révocation à tout moment



5 Canaux externes

WhatsApp et Messenger, dans le même fil.

Les messages reçus sur vos canaux externes rejoignent l'outil et le dossier du client. Vos réponses partent depuis la même interface.

Ce que ça permet

- Réception centralisée
- Rattachement au client
- Réponse depuis l'outil
- Historique unifié

Adapté à votre métier

Canaux par équipe, par chantier ou par client, règles de notification, invités externes, passerelles vers d'autres messageries : nous organisons les conversations comme **votre** équipe travaille déjà.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automate : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Messengeries

WhatsApp Business

Messenger

Slack

Microsoft Teams

Notifications

Email

Notifications navigateur

Application mobile

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`comms.mail` Messagerie email intégrée

`comms.visio` Visioconférence souveraine

`crm.portal` Espace client

`ops.projects` Projets & production

`ops.feedback` Retours internes & support

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

COMMUNICATION

Visioconférence souveraine

Vos réunions en ligne, sur votre propre infrastructure.

COMPANYMESH · VISIO · RENDEZ-VOUS HÔTEL DU PARC

Réunion en cours · 18:42 Enregistrement

AP Anne Petit Hôtel du Parc Parle	JM Julie M. Organisatrice Micro actif
MD Marc D. Écran partagé Partage	TR Thomas R. Hôtel du Parc Micro coupé

Transcription en direct
« ...pose prévue avant la saison...
Ajoutée au dossier après la réunion »
Active

Vos réunions en ligne, sur votre propre infrastructure.

Rendez-vous clients, réunions d'équipe, démonstrations : la visio est devenue quotidienne. Le module Visioconférence l'intègre directement à l'outil, sur votre propre serveur dédié, sans compte chez un tiers. Les réunions sont reliées aux rendez-vous et aux dossiers.

Aucun compte tiers

Vos clients rejoignent d'un simple lien, sans installation.

Des données maîtrisées

Flux et enregistrements hébergés sur votre infrastructure dédiée.

Tout relié

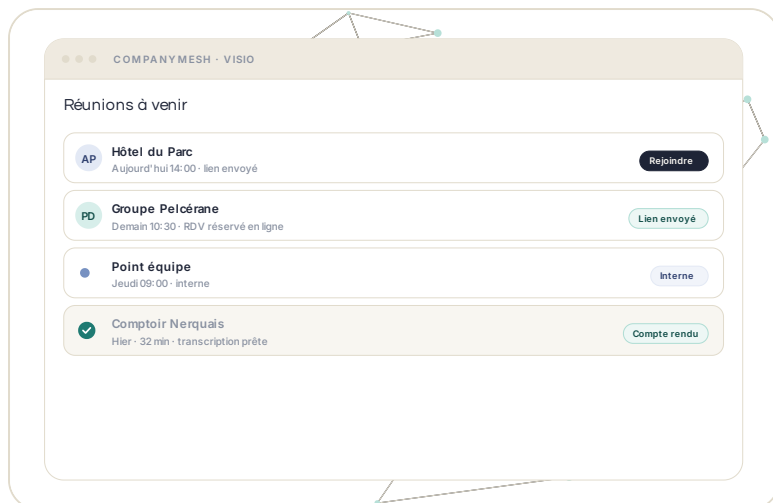
Chaque réunion rattachée à son rendez-vous et à son client.

Des comptes rendus

Enregistrement et transcription disponibles.

Au programme

- 1 Réunions liées aux rendez-vous
- 2 Salle d'attente
- 3 Une réunion complète
- 4 Enregistrement et transcription
- 5 Une infrastructure dédiée



1 Réunions liées aux rendez-vous

Le lien est prêt dès la réservation.

Chaque rendez-vous en visio génère sa salle et son lien, envoyés automatiquement au client. Les réunions ponctuelles se créent en un clic depuis une fiche ou une conversation.

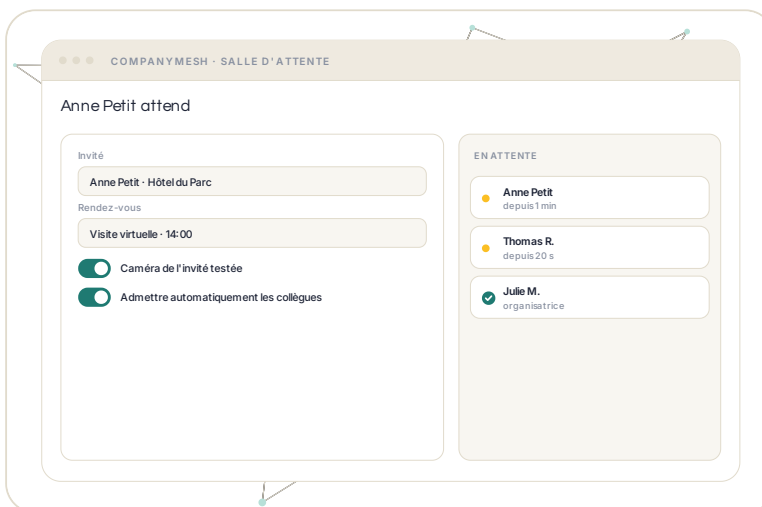
Ce que ça permet

- Salle créée à la réservation
- Lien envoyé automatiquement
- Réunions ponctuelles en un clic
- Historique par client

2 Salle d'attente

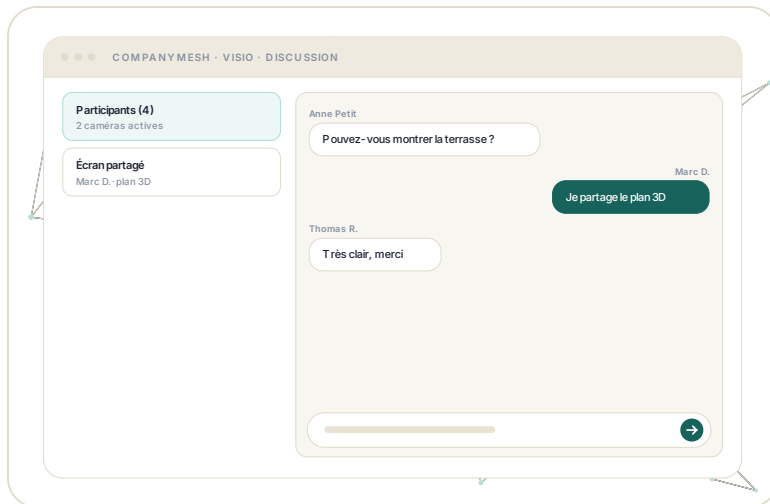
Vous faites entrer vos invités.

Les participants patientent dans une salle d'attente à votre image jusqu'à ce que vous les admettiez. Un prospect peut même attendre un appel immédiat depuis son lien personnel.



Ce que ça permet

- Salle d'attente personnalisée
- Admission par l'organisateur
- Appel immédiat depuis un lien prospect
- Aucune installation côté invité



3 Une réunion complète

Tout ce qu'il faut, rien de superflu.

Vidéo, audio, partage d'écran et discussion écrite dans le navigateur. La réunion reste légère et stable, même avec plusieurs participants.

Ce que ça permet

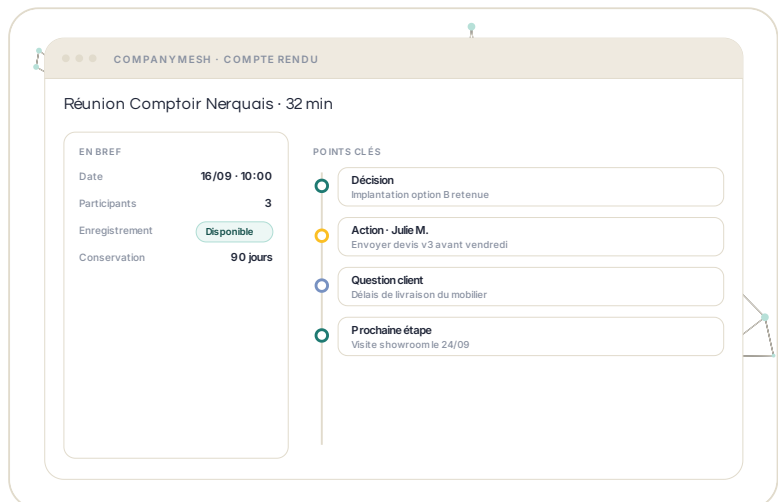
- Partage d'écran
- Discussion écrite
- Plusieurs participants
- Fonctionne dans le navigateur

4

Enregistrement et transcription

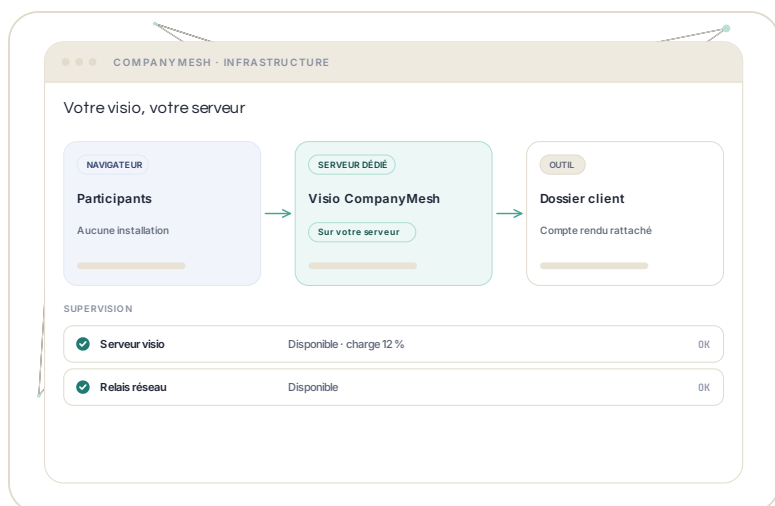
Retrouvez ce qui a été dit.

Les réunions peuvent être enregistrées avec l'accord des participants, puis transcrites. Le compte rendu est rattaché au rendez-vous et au dossier.



Ce que ça permet

- Enregistrement à la demande
- Transcription automatique
- Compte rendu dans le dossier
- Conservation paramétrable



5 Une infrastructure dédiée

La confidentialité par conception.

La visioconférence tourne sur votre serveur dédié, séparé du reste de l'outil. Aucun compte chez un fournisseur de visio n'est nécessaire, et aucun abonnement par participant.

Ce que ça permet

- Serveur dédié à la visio
- Chiffrement des échanges
- Aucun compte tiers
- Supervision incluse

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Salle d'attente, habillage aux couleurs de votre entreprise, durée de conservation des enregistrements, participants autorisés : la visio suit **vos** règles de confidentialité et **votre** façon de recevoir vos clients.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Agenda

Google Agenda

Outlook / Microsoft 365

ICS

Transcription

Speechmatics

OpenAI

Mistral

Alternatives connectables

Microsoft Teams

Google Meet

Zoom

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.agenda Agenda & rendez-vous

crm.portal Espace client

comms.chat Messagerie interne & temps réel

auto.ai IA intégrée

crm.leads Prospection & capture de leads

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

BRIQUE · 9 MODULE(S)

ERP — Gestion & finance

Facturation, paiements, banque, comptabilité, catalogue, stocks, achats et logistique.

`erp.billing`

Facturation

Des factures justes, envoyées à temps, payées plus vite.

`erp.einvoicing`

Facturation électronique

Prêt pour Peppol et la réforme française, sans effort.

`erp.payments`

Paiements en ligne

Vos clients paient en un clic, vos comptes se mettent à jour.

`erp.banking`

Banque & rapprochement

Vos comptes bancaires, rapprochés automatiquement.

`erp.accounting`

Liaison comptable

Votre comptable reçoit tout, sans que vous y pensiez.

`erp.catalog`

Catalogue produits

Un catalogue riche, précis et partagé partout.

`erp.stock`

Stocks & approvisionnement

Le bon stock, au bon endroit, au bon moment.

`erp.suppliers`

Fournisseurs & achats

Vos fournisseurs répondent, vous comparez, vous commandez.

`erp.logistics`

Commandes, livraison & transport

De la commande à la livraison, chaque étape maîtrisée.

Facturation

Des factures justes, envoyées à temps, payées plus vite.

COMPANYMESH · FACTURATION

FACTURE

F-2026-104

Payée

Aménagement showroom (solde)	1	9 345,00
Pose et finitions	1	1 950,00
Acompte déjà facturé		-4 005,00
Total HTVA		7 290,00
TVA 21 %		1 530,90
À payer		8 820,90

Communication structurée · échéance 30 jours

CYCLE

✓ Acompte F-2026-091
Payé le 14/08

✓ Solde envoyé
12/09 · email + lien

✓ Payée
15/09 · Stripe

● Comptabilisée
Export du jour

✓ Paiement reçu
F-2026-104 · 8 820,90 €
Rapproché automatiquement

Payée

Des factures justes, envoyées à temps, payées plus vite.

La facturation est le moment où le travail se transforme en trésorerie. Le module Facturation génère vos factures à partir des devis et des commandes, gère acomptes, soldes et avoirs, respecte vos obligations légales et suit chaque paiement jusqu'à l'encaissement.

Zéro ressaisie

Factures créées depuis le devis ou la commande.

Conformité assurée

Numérotation, mentions légales et historique des modifications.

Des encaissements plus rapides

Envoi immédiat, lien de paiement et relances.

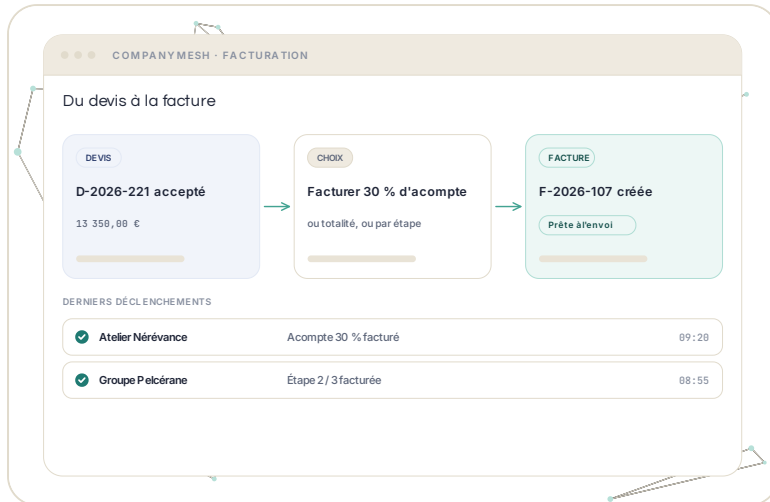
Une vision claire

Encours, retards et chiffre d'affaires en temps réel.

Au programme

- 1 Des factures en un clic
- 2 Acomptes, soldes et avoirs
- 3 Numérotation et conformité

- 4 Envoi et relances
- 5 Suivi des encours



1 Des factures en un clic

Du devis accepté à la facture envoyée.

La facture reprend les lignes du devis ou de la commande, avec les remises et les taux de TVA. Vous pouvez facturer en totalité, en partie ou par étape.

Ce que ça permet

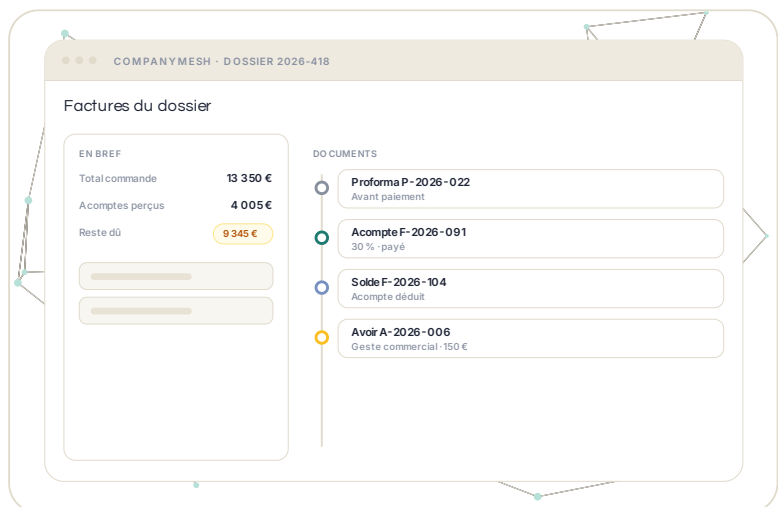
- Création depuis devis ou commande
- Facturation partielle ou par étape
- Taux de TVA multiples
- Remises et mentions reprises

2

Acomptes, soldes et avoirs

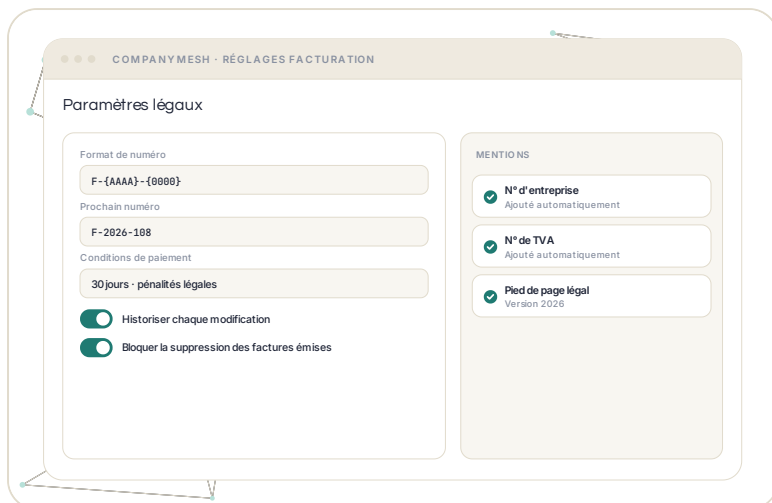
Chaque cas de figure, bien géré.

Factures d'acompte et de solde s'enchaînent avec la déduction automatique des montants déjà perçus. Avoirs et factures de remplacement gardent le lien avec la facture d'origine.



Ce que ça permet

- Factures d'acompte et de solde
- Déduction automatique des acomptes
- Avoirs et factures de remplacement
- Proformas à numérotation indépendante



3 Numérotation et conformité

Des documents irréprochables.

La numérotation est continue et paramétrable. Les mentions légales, identifiants d'entreprise et conditions de paiement s'ajoutent automatiquement, et chaque modification est tracée.

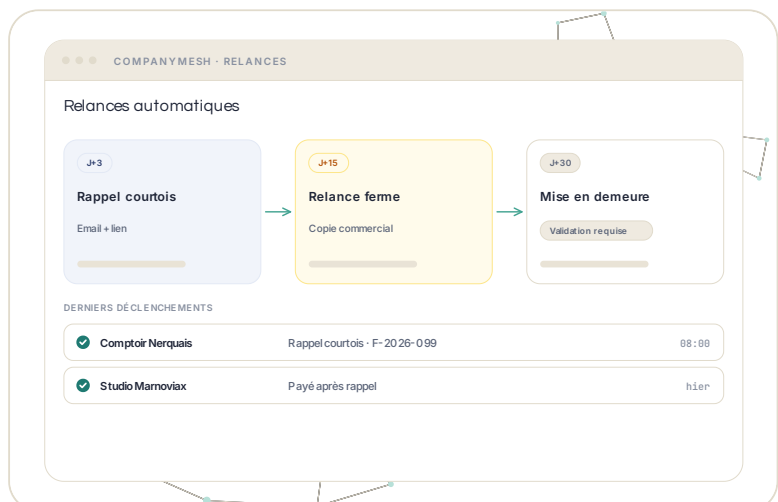
Ce que ça permet

- Numérotation continue configurable
- Mentions légales et identifiants de l'émetteur
- Historique des modifications
- Conditions et pénalités de retard

4 Envoi et relances

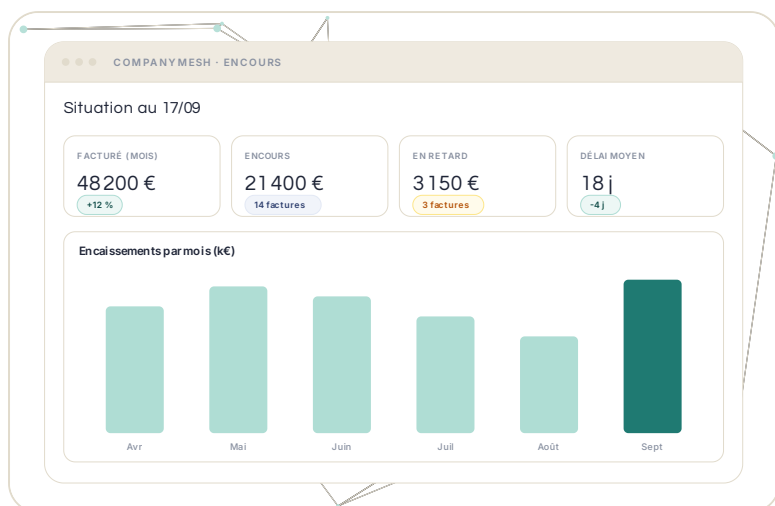
Moins d'impayés, sans y penser.

Les factures partent par email avec un lien de paiement. Des relances graduées se déclenchent automatiquement selon l'échéance, avec des messages adaptés.



Ce que ça permet

- Envoi par email ou par réseau électronique
- Lien de paiement en ligne
- Relances automatiques graduées
- Statut payé mis à jour automatiquement



5 Suivi des encours

Qui vous doit quoi, en un coup d'œil.

Un tableau de bord affiche le chiffre d'affaires facturé, les factures ouvertes, les retards et les délais moyens de paiement, par client et par période.

Ce que ça permet

- Encours et retards par client
- Délais moyens de paiement
- Chiffre d'affaires par période
- Export pour la comptabilité

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Factures d'acompte, de solde, proformas, avoirs, factures multi-TVA, mentions propres à **votre** secteur, modèles d'emails d'envoi : nous reproduisons vos documents et votre circuit, y compris vos particularités (acompte à la commande, solde à la livraison...).

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Paieement

Stripe

PayPal

Mollie

Qonto

Facturation électronique

Peppol

Super PDP

Billit

Chorus Pro

Comptabilité

Inqom

Exact Online

Yuki

Pennylane

Odoo

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.quotes Devis & propositions commerciales

erp.payments Paiements en ligne

erp.einvoicing Facturation électronique

erp.banking Banque & rapprochement

erp.accounting Liaison comptable

auto.workflows Automatisations

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Facturation électronique

Prêt pour Peppol et la réforme française, sans effort.

COMPANYMESH · FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Transmissions

Réseau actif

FACTURE	CLIENT	CANAL	FORMAT	STATUT
F-2026-104	Atelier Nérévance	Peppol	UBL	Délivrée
F-2026-105	Comptoir Nerquais (FR)	Plateforme agréée	Factur-X	Acceptée
F-2026-106	Particulier Dubois	Email	PDF	Envoyée
F-2026-107	Groupe Pelcérane	Peppol	UBL	En cours
A-2026-006	Studio Marnoviaux	Peppol	UBL	Délivrée

✓ Facture délivrée

F-2026-104 · via Peppol
Accusé de réception reçu

Conforme

Prêt pour Peppol et la réforme française, sans effort.

La facturation électronique devient obligatoire entre entreprises en Belgique et se généralise en France. Le module Facturation électronique émet et reçoit vos factures dans les formats officiels, via une plateforme agréée, directement depuis l'outil.

Conformité réglementaire

Formats et réseaux officiels pris en charge.

Envoi direct

La facture part au client sans impression ni email.

Réception automatisée

Les factures fournisseurs arrivent déjà structurées.

Moins d'erreurs

Numéros de TVA et destinataires vérifiés.

Au programme

- 1 Émission de factures électroniques
- 2 Réception des factures fournisseurs
- 3 Annuaire et vérifications
- 4 Lecture et conversion
- 5 Activation progressive



1 Émission de factures électroniques

Vos factures, au format officiel.

Chaque facture peut être transmise au format électronique structuré au client équipé, via le réseau adapté. Le statut de livraison remonte dans l'outil.

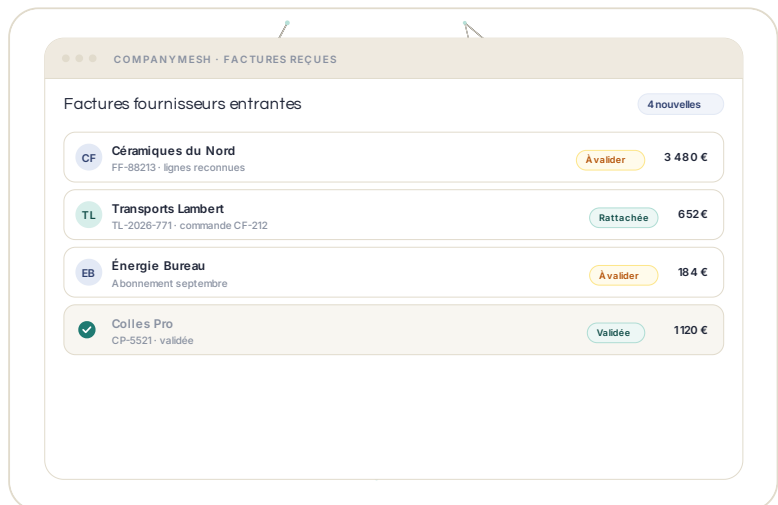
Ce que ça permet

- Formats UBL et Factur-X
- Transmission via plateforme agréée
- Statuts de livraison et de traitement
- Avoirs pris en charge

2 Réception des factures fournisseurs

Des factures entrantes déjà lisibles.

Les factures reçues par le réseau arrivent structurées : fournisseur, montants et lignes sont reconnus, puis rattachés aux achats correspondants.



Ce que ça permet

- Boîte de réception électronique
- Données structurées exploitables
- Rattachement aux commandes fournisseurs
- Cycle de validation

3 Annuaire et vérifications

Le bon destinataire, à coup sûr.

Avant l'envoi, l'outil vérifie que le client est joignable sur le réseau et que son numéro de TVA est valide. Les clients non équipés reçoivent la facture par email.

Ce que ça permet

- Recherche dans l'annuaire du réseau
- Contrôle de la TVA intracommunautaire
- Bascule automatique vers l'email
- Régime de TVA par client

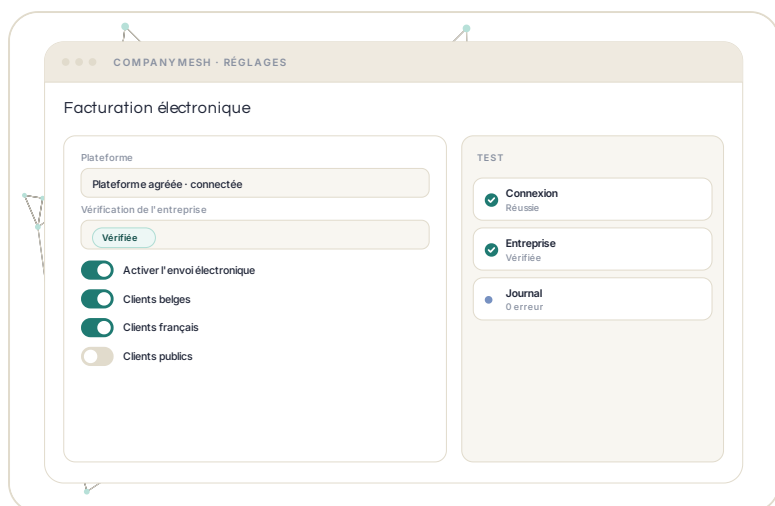
4 Lecture et conversion

Un fichier UBL devient lisible.

Tout fichier de facture électronique reçu peut être visualisé comme un PDF classique, pour l'archivage ou la transmission à un collaborateur.

Ce que ça permet

- Visualisation des fichiers UBL
- Conversion en PDF
- Archivage des deux formats
- Téléchargement à la demande



5 Activation progressive

Vous choisissez quand basculer.

La facturation électronique s'active depuis les réglages une fois la vérification de votre entreprise effectuée. Rien n'est envoyé tant que vous ne l'avez pas décidé.

Ce que ça permet

- Test de connexion avant activation
- Désactivé par défaut
- Activation par type de client
- Journal des transmissions

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Clients belges, français ou européens, clients publics, particuliers : nous configurons les bons circuits pour **votre** clientèle et l'activation se fait à votre rythme, sans perturber votre facturation actuelle.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Réseaux & plateformes

Peppol

Super PDP

Billit

Chorus Pro

Formats

UBL

Factur-X

CII

PDF

Vérifications

VIES

Annuaire Peppol

Annuaire des entreprises (FR)

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

erp.billing Facturation

erp.accounting Liaison comptable

erp.suppliers Fournisseurs & achats

dms.compliance Vérification & conformité

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Paielements en ligne

Vos clients paient en un clic, vos comptes se mettent à jour.

COMPANYMESH · PAIEMENTS

Paielements du jour +12480 €

NR	Comptoir Nerquais Acompte 30 % · carte	Réussi	4005 €
AV	Atelier Nérévance Facture F-2026-104 · lien	Réussi	8820 €
PD	Particulier Dubois Paieement en 3 fois	Accepté	1890 €
BL	Brasserie Valbréane Carte refusée	Échec	640 €
SK	Studio Marnoviaux Remboursement partiel	Remboursé	-120 €

✓ **Acompte reçu**

Comptoir Nerquais · 4005 €
Dossier débloqué → commande

Automatique

Vos clients paient en un clic, vos comptes se mettent à jour.

Un lien de paiement dans un devis ou une facture raccourcit considérablement les délais d'encaissement. Le module Paiements en ligne accepte cartes, virements et paiements fractionnés, et met à jour automatiquement les statuts de vos documents.

Des encaissements accélérés

Paieement immédiat depuis le devis ou la facture.

Des moyens de paiement variés

Carte, virement, portefeuilles, paiement en plusieurs fois.

Aucun pointage manuel

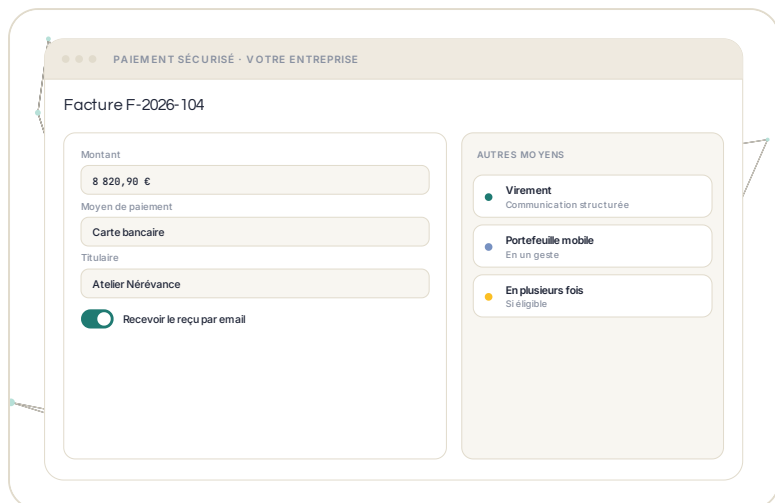
Statuts mis à jour automatiquement.

Des acomptes sécurisés

La commande démarre quand l'acompte est reçu.

Au programme

- 1 Liens de paiement
- 2 Acomptes et déblocage
- 3 Paiement en plusieurs fois
- 4 Statuts automatiques
- 5 Virements et prélèvements



1 Liens de paiement

Payer n'a jamais été aussi simple.

Chaque devis ou facture peut comporter un lien de paiement sécurisé. Le client choisit son moyen de paiement et règle en quelques secondes, depuis son ordinateur ou son téléphone.

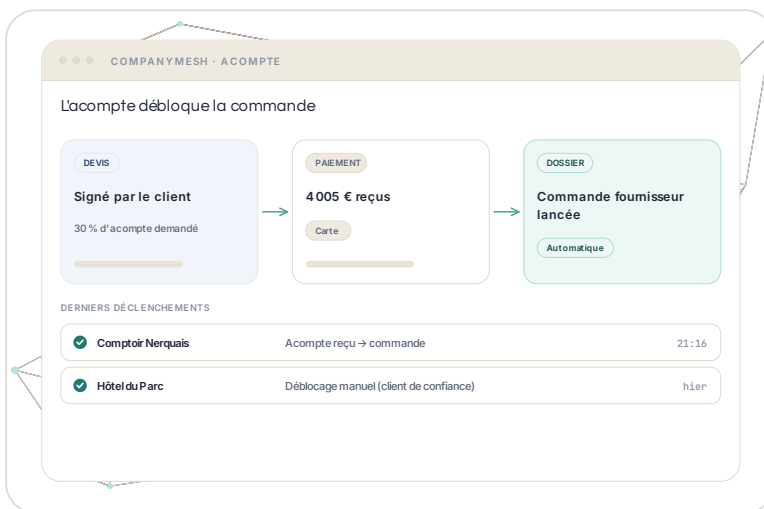
Ce que ça permet

- Lien sur devis, facture et espace client
- Paiement par carte et portefeuilles
- Page de paiement à votre image
- Reçu envoyé automatiquement

2 Acomptes et déblocage

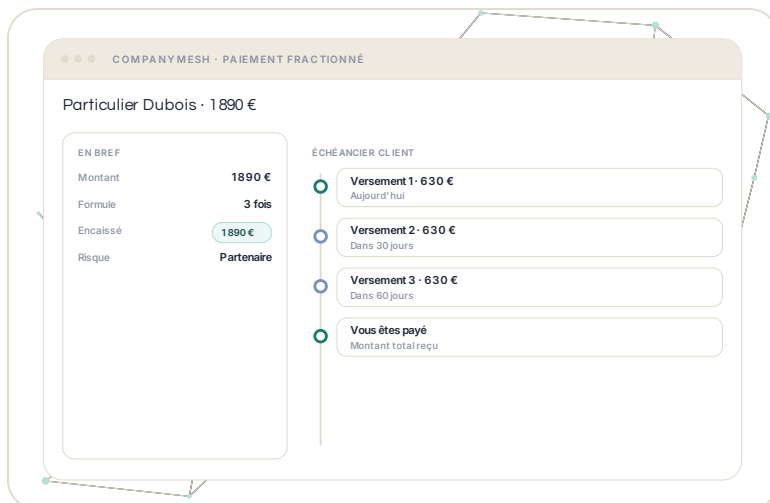
Le paiement déclenche la suite.

Un acompte payé débloquent automatiquement la suite du dossier : confirmation, commande fournisseur, planification. Vous pouvez aussi débloquent manuellement un client de confiance.



Ce que ça permet

- Acompte en pourcentage ou montant fixe
- Déblocage automatique du dossier
- Déblocage manuel pour clients de confiance
- Instructions de paiement personnalisées



3 Paiement en plusieurs fois

Un confort pour vos clients particuliers.

Proposez le paiement en plusieurs fois via un partenaire spécialisé. Vous êtes payé, le client étale sa dépense.

Ce que ça permet

- Paiement en 2, 3 ou 4 fois
- Encaissement pour vous
- Éligibilité vérifiée par le partenaire
- Gestion des refus et abandons

4 Statuts automatiques

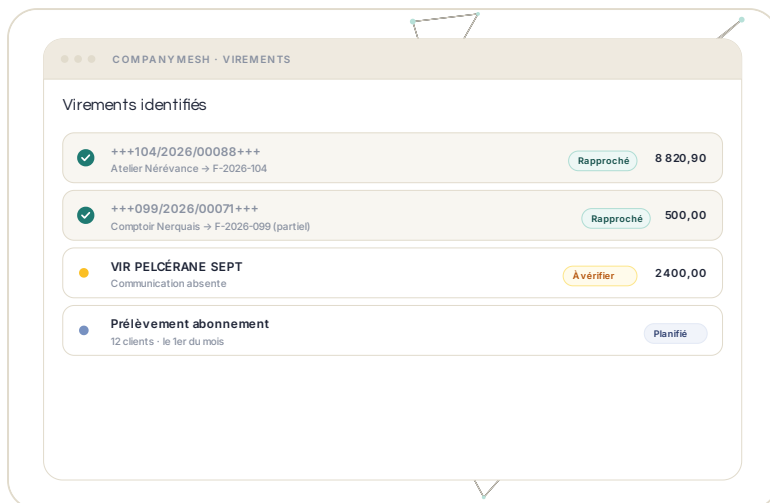
Plus aucun pointage à la main.

Les notifications des prestataires mettent à jour devis, commandes et factures : payé, partiellement payé, échoué, remboursé. Chaque événement est journalisé.

HEURE	DOCUMENT	ÉVÉNEMENT	MONTANT
21:16	D-2026-210	Payé	4 885,00
17:02	F-2026-099	Partiellement payé	500,00
15:40	F-2026-102	Échec - carte	640,00
11:15	F-2026-095	Remboursé	-120,00
09:30	F-2026-104	Payé	8 820,90

Ce que ça permet

- Mise à jour en temps réel
- Remboursements
- Paiements partiels
- Journal des événements de paiement



5 Virements et prélèvements

Pour les montants importants et récurrents.

Les virements sont identifiés grâce à la communication structurée et au rapprochement bancaire. Les abonnements peuvent être prélevés automatiquement.

Ce que ça permet

- Communication structurée
- Rapprochement avec la banque
- Prélèvements récurrents
- Relevé de paiements par client

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Acompte à la signature, solde à la livraison, paiement fractionné pour les particuliers, virement pour les professionnels : nous paramétrons les moyens et les règles de paiement selon **vos** clients et **vos** montants.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Prestataires de paiement

[Stripe](#)[PayPal](#)[Mollie](#)[Alma](#)[GoCardless](#)

Banque

[Qonto](#)[Ponto](#)

E-commerce

[WooCommerce](#)[Shopify](#)[PrestaShop](#)

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

[erp.billing](#) Facturation[crm.quotes](#) Devis & propositions commerciales[erp.banking](#) Banque & rapprochement[crm.portal](#) Espace client[auto.workflows](#) Automatisations

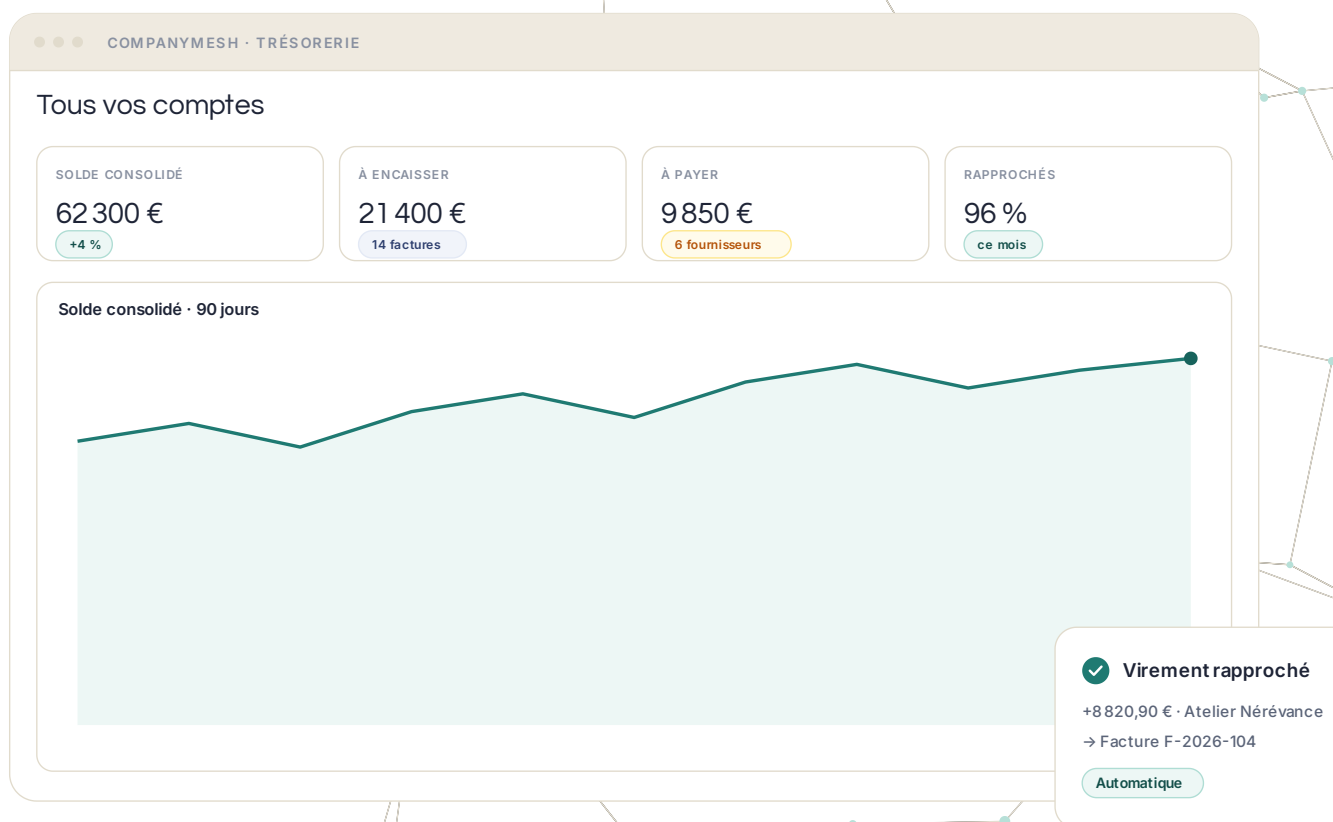
Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Banque & rapprochement

Vos comptes bancaires, rapprochés automatiquement.



Vos comptes bancaires, rapprochés automatiquement.

Pointer les relevés bancaires ligne par ligne prend des heures. Le module Banque connecte vos comptes à l'outil : les mouvements arrivent seuls, sont rapprochés des factures et des dépenses, et votre trésorerie est visible en temps réel.

Un pointage automatique

Les paiements sont associés aux bonnes factures.

Une trésorerie visible

Soldes et mouvements de tous vos comptes.

Des virements sécurisés

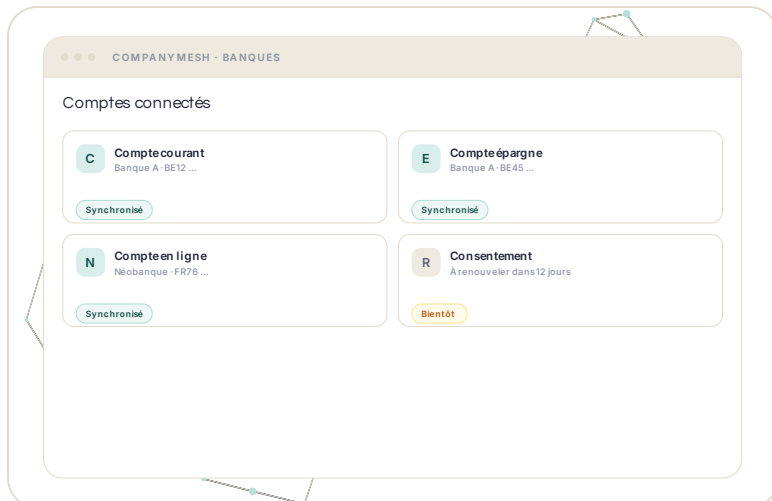
Paiements fournisseurs préparés, validés avec authentification forte.

Une comptabilité allégée

Moins de pièces à transmettre, moins d'écarts.

Au programme

- 1 Comptes connectés
- 2 Rapprochement automatique
- 3 Trésorerie en temps réel
- 4 Paiements fournisseurs
- 5 Catégorisation des dépenses



1 Comptes connectés

Vos mouvements, sans export.

Vos comptes professionnels sont reliés via une connexion bancaire agréée. Les transactions sont récupérées automatiquement, en lecture seule, avec votre consentement renouvelable.

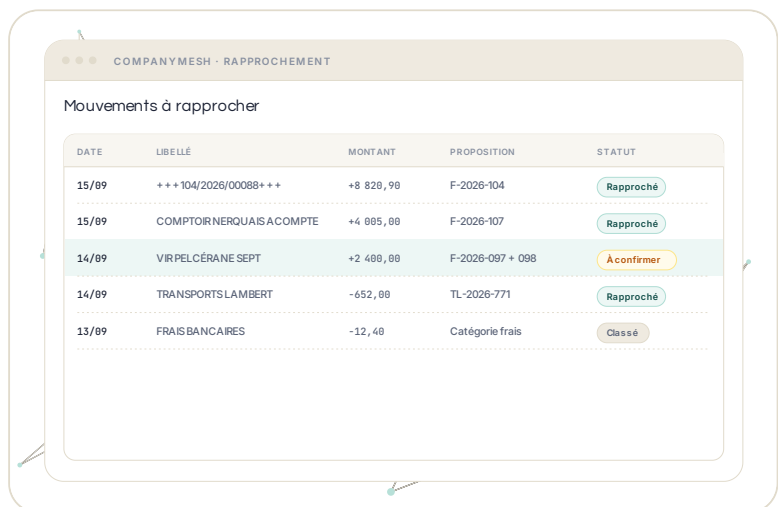
Ce que ça permet

- Connexion bancaire agréée (open banking)
- Synchronisation automatique
- Plusieurs banques et comptes
- Import de relevés en complément

2 Rapprochement automatique

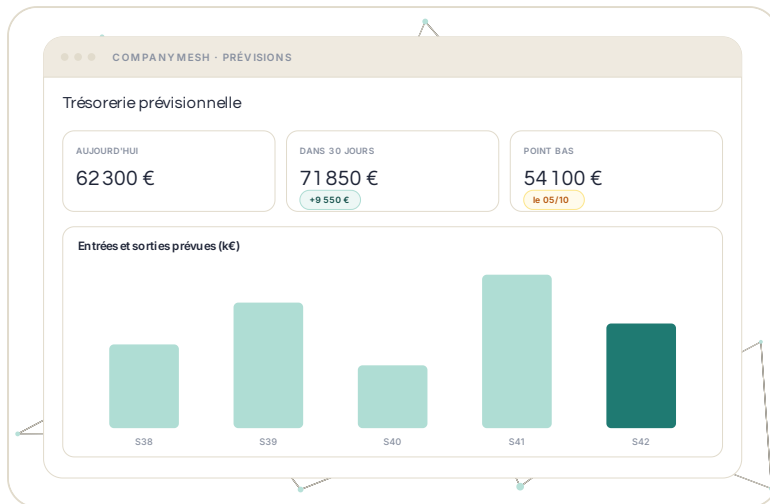
Chaque paiement trouve sa facture.

Les mouvements sont associés aux factures grâce aux montants, aux communications et aux références. Les cas incertains sont proposés à la validation.



Ce que ça permet

- Rapprochement par référence et montant
- Suggestions pour les cas ambigus
- Paiements partiels et groupés
- Statuts des factures mis à jour



3 Trésorerie en temps réel

Vous savez où vous en êtes.

Un tableau de bord consolide les soldes et l'évolution de vos comptes, avec les encaissements attendus et les décaissements prévus.

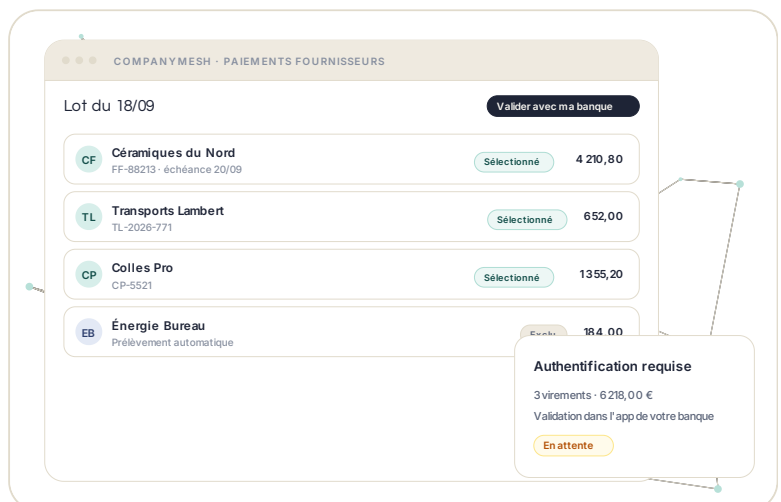
Ce que ça permet

- Soldes consolidés
- Évolution sur la période
- Encaissements attendus
- Décaissements prévus

4 Paiements fournisseurs

Préparés dans l'outil, validés par vous.

Les factures fournisseurs à payer sont regroupées dans un lot. Le virement est initié depuis l'outil et validé avec l'authentification forte de votre banque. Aucun virement ne part sans vous.



Ce que ça permet

- Lots de paiements fournisseurs
- Validation avec authentification forte
- Aucun virement silencieux
- Historique des paiements émis

COMPANYMESH · DÉPENSES

Dépenses de septembre

LIBELLÉ	CATÉGORIE	MONTANT	JUSTIFICATIF
Station carburant	Véhicules	-86,40	✓
Logiciel dessin	Abonnements	-49,80	✓
Restaurant client	Représentation	-72,50	Manquant
Fournitures atelier	Achats	-214,90	✓

5 Catégorisation des dépenses

Vos dépenses, classées.

Les dépenses sont catégorisées selon vos règles et reliées aux justificatifs, prêtes à être transmises à votre comptable.

Ce que ça permet

- Règles de catégorisation
- Justificatifs rattachés
- Alertes justificatif manquant
- Export comptable

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Plusieurs banques, plusieurs sociétés, règles de rapprochement spécifiques (acomptes, paiements groupés, frais) : nous adaptons les règles à **vos** flux, et vous gardez toujours la main sur les cas ambigus.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Banques & agrégateurs

Qonto

Ponto (Isabel Group)

Belfius

BNP Paribas Fortis

ING

KBC

Formats

CODA

CAMT.053

CSV

Comptabilité

Inqom

Exact Online

Yuki

Pennylane

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

erp.payments Paiements en ligne

erp.billing Facturation

erp.accounting Liaison comptable

ops.dashboard Tableaux de bord & recherche

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

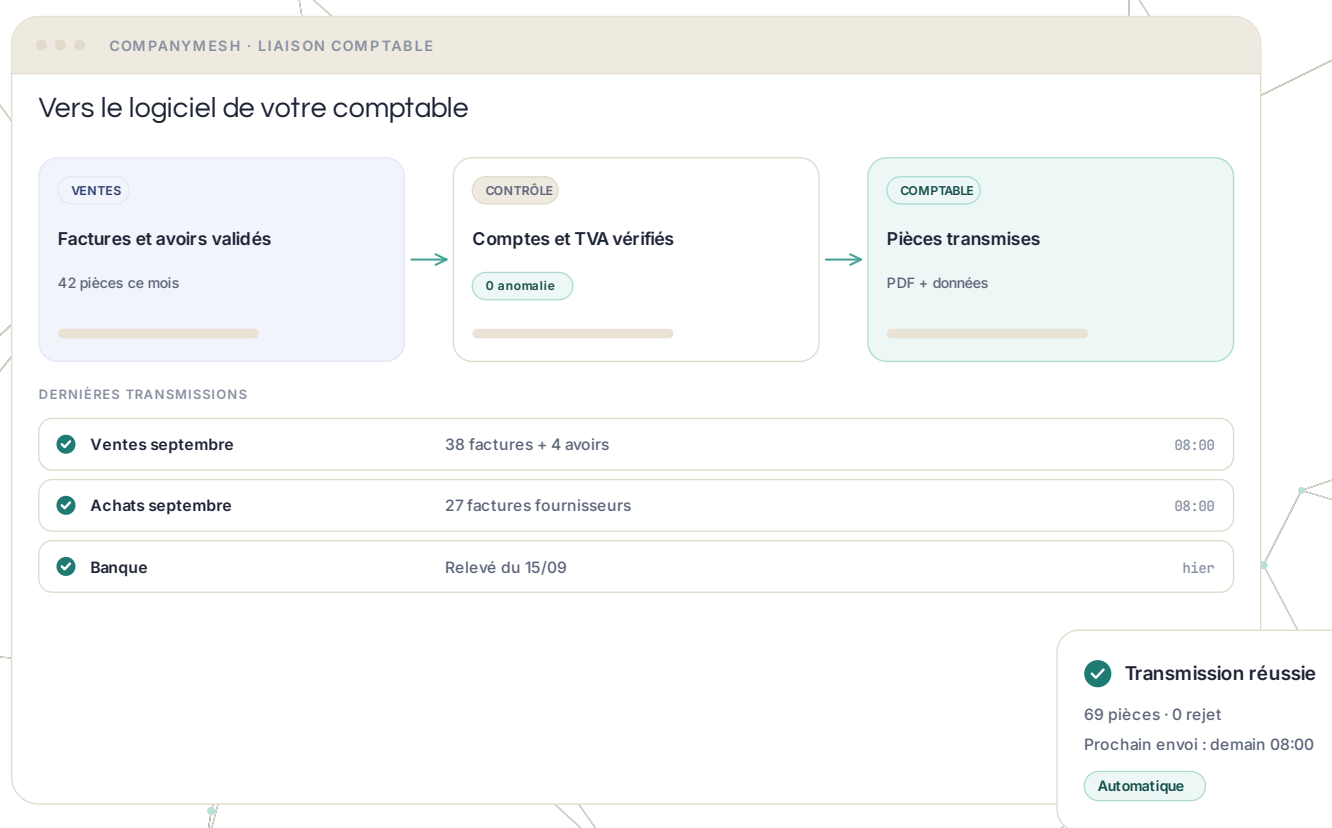
companymesh.eu

simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

Liaison comptable

Votre comptable reçoit tout, sans que vous y pensiez.



Votre comptable reçoit tout, sans que vous y pensiez.

Chaque mois, rassembler factures, paiements et justificatifs pour le comptable est une corvée. Le module Liaison comptable prépare et transmet automatiquement vos écritures et pièces vers le logiciel de votre fiduciaire, avec les bons comptes et les bons codes TVA.

Plus de transmission manuelle

Factures et pièces envoyées automatiquement.

Des écritures propres

Comptes et codes TVA appliqués dès la facturation.

Un comptable plus efficace

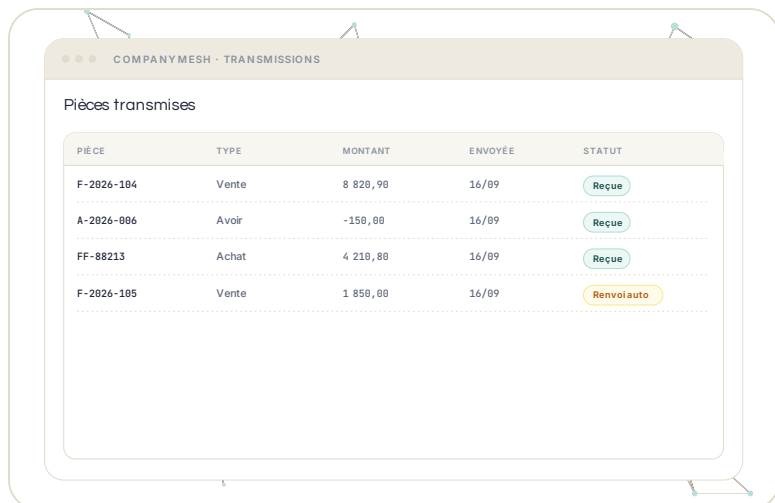
Moins de questions, moins d'allers-retours.

Une clôture plus rapide

Données complètes et à jour.

Au programme

- 1 Transfert automatique
- 2 Comptes et codes TVA
- 3 Pièces fournisseurs
- 4 Exports et journaux
- 5 Contrôles avant envoi



COMPANYMESH · TRANSMISSIONS

Pièces transmises

PIÈCE	TYPE	MONTANT	ENVOYÉE	STATUT
F-2026-104	Vente	8 820,90	16/09	Reçue
A-2026-006	Avoir	-150,00	16/09	Reçue
FF-88213	Achat	4 210,00	16/09	Reçue
F-2026-105	Vente	1 850,00	16/09	Renvoi auto

1 Transfert automatique

Les pièces partent d'elles-mêmes.

Factures de vente, avoirs et factures fournisseurs validées sont transmises au logiciel comptable selon la fréquence choisie, avec leur PDF et leurs données structurées.

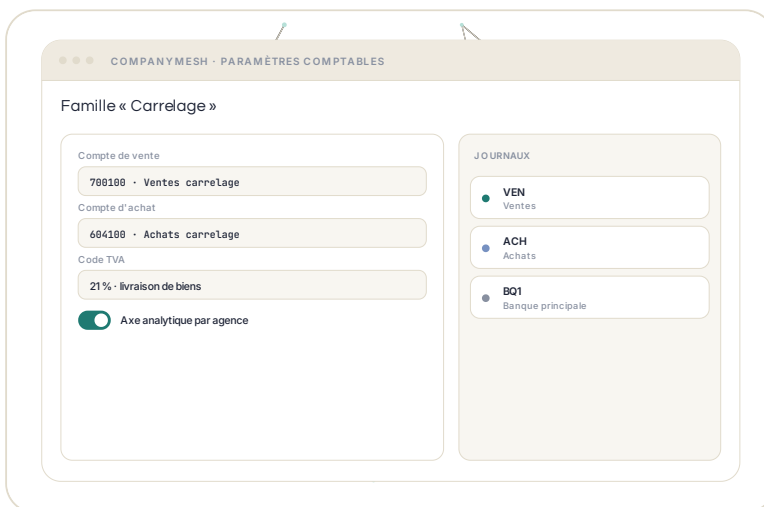
Ce que ça permet

- Envoi automatique ou à la demande
- PDF et données structurées
- Suivi des pièces transmises
- Renvoi en cas d'erreur

2 Comptes et codes TVA

La bonne imputation, dès le départ.

Chaque article, catégorie ou client porte son compte comptable et son code TVA. Les écritures arrivent déjà imputées chez votre comptable.



COMPANYMESH · PARAMÈTRES COMPTABLES

Famille « Carrelage »

Compte de vente

700100 - Ventes carrelage

Compte d'achat

604100 - Achats carrelage

Code TVA

21% - livraison de biens

☒ Axe analytique par agence

JOURNAUX

☒ VEN
Ventes

☐ ACH
Achats

☐ BQ1
Banque principale

Ce que ça permet

- Plan comptable personnalisé
- Codes TVA par opération
- Journaux de vente et d'achat
- Axes analytiques



3 Pièces fournisseurs

Les achats aussi, sans effort.

Les factures fournisseurs reçues et validées suivent le même chemin, avec leur justificatif et le lien vers la commande correspondante.

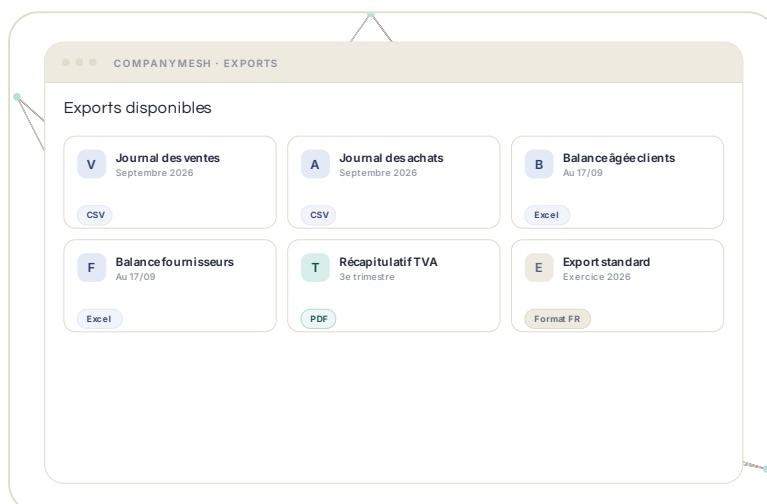
Ce que ça permet

- Transmission des factures d'achat
- Justificatifs joints
- Lien avec les commandes
- Statut de paiement transmis

4 Exports et journaux

Des données prêtes pour l'analyse.

Exportez vos journaux, balances clients et fournisseurs ou listes de TVA sur n'importe quelle période, dans les formats attendus par votre fiduciaire.



Ce que ça permet

- Journaux de ventes et d'achats
- Balances âgées
- Récapitulatifs de TVA
- Formats CSV et standards

COMPANY MESH - CONTRÔLES

Avant transmission 2 points à compléter

- ✓ Codes TVA cohérents
69 pièces vérifiées OK
- ✓ Tiers identifiés
Numéros d'entreprise présents OK
- Justificatif manquant
Restaurant client - 72,50 € À compléter
- Client sans TVA
Particulier Martin - à confirmer À vérifier

5 Contrôles avant envoi

Moins d'erreurs à corriger.

Avant chaque transmission, l'outil vérifie la présence des justificatifs, la cohérence des taux et les identifiants des tiers, et signale ce qui doit être complété.

Ce que ça permet

- Pièces manquantes signalées
- Cohérence des taux de TVA
- Tiers complets
- Rapport de transmission

Adapté à votre métier

Plan comptable, journaux, codes TVA, analytique, logiciel de la fiduciaire : nous paramétrons la liaison avec **votre** comptable, en respectant ses habitudes. Les déclarations fiscales restent de son ressort.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Logiciels comptables

Inqom

Exact Online

Yuki

Pennylane

Odoo

Accountable

Formats

UBL

CSV

Export FEC (France)

Banque

CODA

Qonto

Ponto

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

erp.billing Facturation

erp.banking Banque & rapprochement

erp.einvoicing Facturation électronique

erp.suppliers Fournisseurs & achats

ops.dashboard Tableaux de bord & recherche

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Catalogue produits

Un catalogue riche, précis et partagé partout.

COMPANYMESH · CATALOGUE

Grès cérame « Pietra » 60×60

Publié

CARACTÉRISTIQUES

Format	60 x 60 cm
Épaisseur	10 mm
m² / boîte	1,44
Boîtes / palette	40
Usage	Sol intérieur

VARIANTES

Pietra Sable · mat

Réf. PT-6060-SA · en stock

Pietra Gris · mat

Réf. PT-6060-GR · en stock

Pietra Anthracite · poli

Réf. PT-6060-AN · sur commande

Accessoire suggéré

Colle C2 · joint gris

✓ Fiche technique générée

PDF · 2 pages

Synchronisée avec le site

À jour

Un catalogue riche, précis et partagé partout.

Fiches produits incomplètes, prix différents selon les documents, site web pas à jour : un catalogue mal tenu coûte cher. Le module Catalogue centralise vos articles, leurs variantes, leurs caractéristiques techniques et leurs médias, et les diffuse vers vos devis, votre site et vos fiches techniques.

Une source unique

Les mêmes informations dans les devis, le site et les documents.

Des fiches complètes

Caractéristiques techniques structurées et photos.

Des ventes facilitées

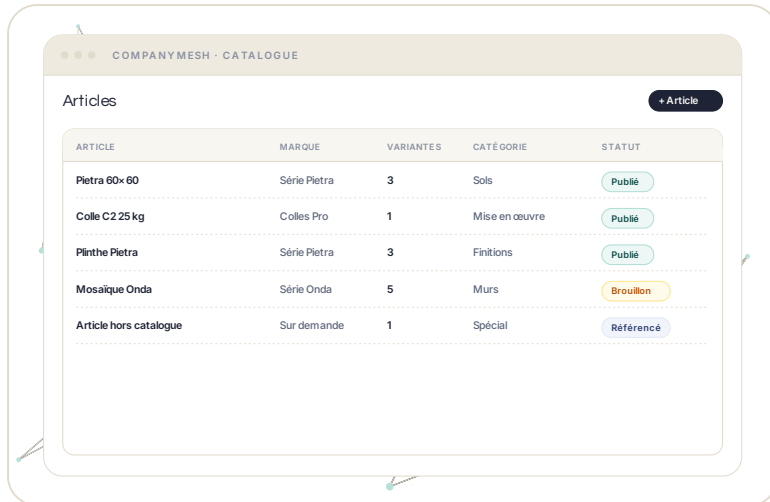
Ventes croisées et conditionnements bien calculés.

Des mises à jour rapides

Imports en masse et synchronisation avec le site.

Au programme

- 1 Fiches et variantes
- 2 Caractéristiques techniques
- 3 Unités et conditionnements
- 4 Ventes croisées et complémentaires
- 5 Imports et synchronisation



1 Fiches et variantes

Tous vos articles, bien structurés.

Chaque produit regroupe ses variantes (dimensions, coloris, finitions), avec leurs références, prix, images et disponibilités. Marques, séries et modèles organisent le catalogue.

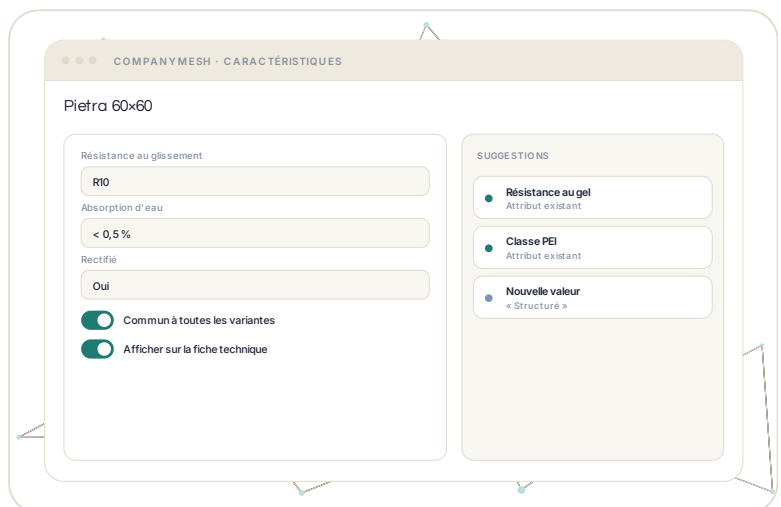
Ce que ça permet

- Variantes et options
- Marques, séries et modèles
- Catégories et étiquettes
- Images par produit et par variante

2 Caractéristiques techniques

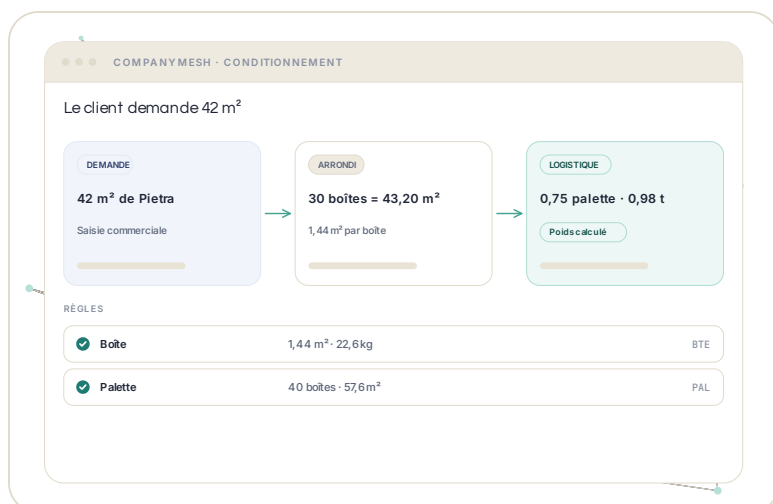
Des données comparables et réutilisables.

Les caractéristiques techniques sont saisies dans un tableau structuré, avec suggestions à partir des attributs existants. Elles alimentent devis, site et fiches techniques PDF.



Ce que ça permet

- Tableau de caractéristiques dynamique
- Attributs et valeurs normalisés
- Caractéristiques communes ou par variante
- Fiche technique PDF générée



3 Unités et conditionnements

Vendre au m², à la boîte ou à la palette.

Définissez l'unité de vente, le contenu d'une boîte et le nombre de boîtes par palette. Les quantités sont arrondies automatiquement au conditionnement, et le poids calculé pour le transport.

Ce que ça permet

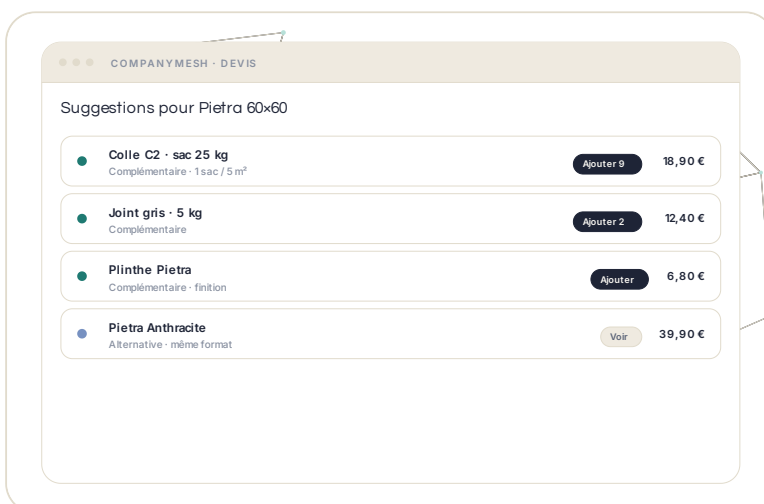
- Unités m², pièce, mètre linéaire, sac...
- Boîtes et palettes multiples
- Arrondi au conditionnement
- Poids et dimensions pour la logistique

4

Ventes croisées et complémentaires

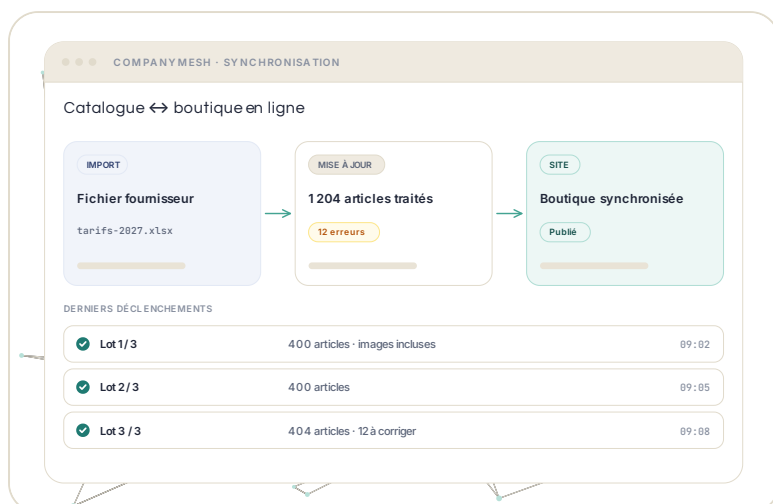
Pensez à la colle avec le carrelage.

Associez à chaque produit ses accessoires et alternatives. Ils sont suggérés dans les devis et sur le site pour augmenter le panier moyen.



Ce que ça permet

- Produits complémentaires
- Produits de substitution
- Suggestions dans les devis
- Affichage sur le site



5 Imports et synchronisation

Un catalogue à jour, partout.

Importez ou mettez à jour des milliers d'articles depuis un fichier ou un fournisseur. Le catalogue se synchronise avec votre boutique en ligne, dans les deux sens si nécessaire.

Ce que ça permet

- Imports en masse avec suivi
- Synchronisation avec le site
- Articles hors catalogue créés à la volée
- Brouillons avant publication

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Carrelage vendu au m² par boîte et par palette, outillage avec variantes, prestations au forfait, produits hors catalogue référencés à la demande : nous modélisons **vos** unités de vente, **vos** caractéristiques et **vos** familles.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

E-commerce

WooCommerce

WordPress

Shopify

PrestaShop

Import

Excel / CSV

API fournisseurs

Flux produits

Médias

Google Drive

OneDrive / SharePoint

Dropbox

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.quotes Devis & propositions commerciales

crm.pricing Tarification & marges

erp.stock Stocks & approvisionnement

erp.suppliers Fournisseurs & achats

auto.web Site web connecté

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu

simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

Stocks & approvisionnement

Le bon stock, au bon endroit, au bon moment.

COMPANYMESH · STOCKS

Disponibilités

2 alertes

ARTICLE	ENTREPÔT	FOURNISSEUR	DÉPÔT TIERS	DÉLAI CLIENT
Pietra Sable	320 m ²	1800 m ²	—	48 h
Pietra Anthracite	0	640 m ²	—	5 jours
Colle C2 25 kg	12 sacs	—	200 sacs	48 h
Mosaïque Onda	4 m ²	0	—	Rupture proche
Plinthe Pietra	210 ml	900 ml	—	48 h

Réassort proposé

Mosaïque Onda · 60 m²

Fournisseur le plus rapide : 4 jours

Commander

Le bon stock, au bon endroit, au bon moment.

Rupture sur un article phare, surstock sur un autre, délai annoncé impossible à tenir : la gestion du stock pèse directement sur la satisfaction client. Le module Stocks unifie vos différentes sources (entrepôt, fournisseur, dépôt tiers) et annonce des disponibilités fiables.

Des disponibilités fiables

Le client connaît le vrai délai.

Plusieurs sources unifiées

Stock interne, dropshipping et entrepôts tiers.

Moins de ruptures

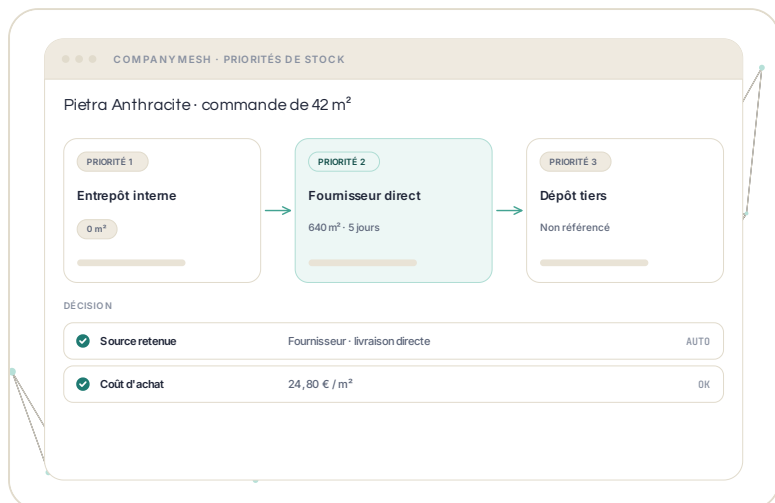
Seuils d'alerte et réapprovisionnement suggéré.

Moins de saisie

Stocks fournisseurs synchronisés automatiquement.

Au programme

- 1 Sources de stock multiples
- 2 Délais de livraison intelligents
- 3 Mouvements et inventaires
- 4 Alertes et réapprovisionnement
- 5 Synchronisation fournisseurs



1 Sources de stock multiples

Un article, plusieurs provenances.

Chaque article peut être disponible en stock interne, chez un fournisseur en livraison directe ou dans un entrepôt tiers. Des priorités définissent la source utilisée à la commande.

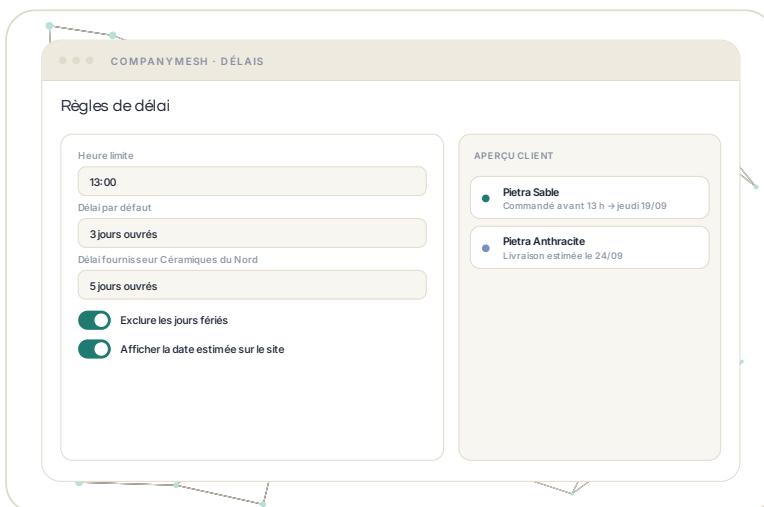
Ce que ça permet

- Stock interne, dropshipping, entrepôt tiers
- Provenance visible dans le back-office
- Priorités entre sources
- Coût par source

2 Délais de livraison intelligents

« Commandé avant 13 h, livré jeudi. »

Le délai affiché est calculé à partir du délai produit, du délai fournisseur ou du délai par défaut, de l'heure limite et des jours ouvrés. Il apparaît sur le site et dans les devis.



Ce que ça permet

- Hiérarchie de délais produit / fournisseur / défaut
- Date de livraison estimée
- Heure limite de commande
- Affichage site et back-office

COMPANYMESH - MOUVEMENTS

Pietra Sable - entrepôt

DATE	MOUVEMENT	RÉFÉRENCE	QUANTITÉ	STOCK
17/09	Réservé	C-3318	-43,2	320
16/09	Réception	CF-212	+288	363
15/09	Vente	C-3312	-57,6	75
12/09	Inventaire	INV-09	-2,9	133

3 Mouvements et inventaires

Chaque entrée et sortie tracée.

Réceptions, ventes, retours et ajustements mettent à jour les quantités. Les inventaires tournants se font depuis une tablette ou un téléphone.

Ce que ça permet

- Historique des mouvements
- Réervations sur commandes
- Inventaires tournants
- Ajustements justifiés

4 Alertes et réapprovisionnement

Anticipez les ruptures.

Des seuils minimums déclenchent des alertes et des propositions de commande fournisseur basées sur les ventes récentes.

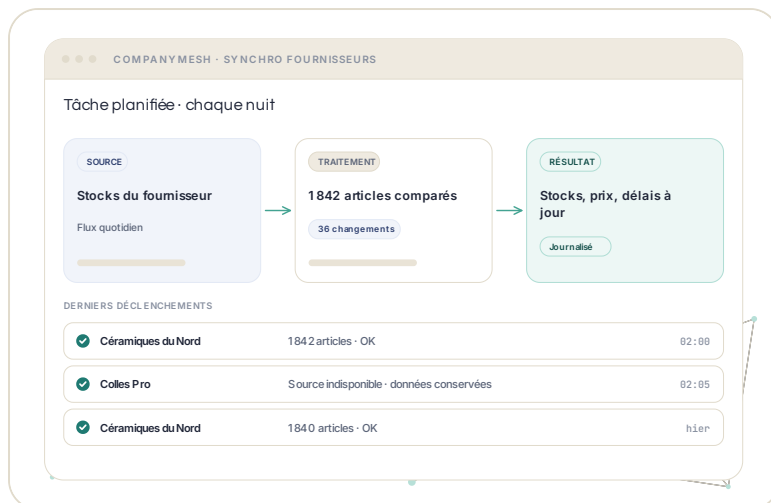
COMPANYMESH - RÉAPPROVISIONNEMENT

Suggestions de commande

Mosaïque Onda Stock 4 m² · seuil 20 m² · ventes 30j: 48 m²	Commander 60 m²
Colle C2 25 kg Stock 12 sacs · seuil 40	Commander 96
Joint gris 5 kg Stock 34 · seuil 30	Surveiller
Carreau Retro 20x20 Aucune vente depuis 9 mois	Dormant

Ce que ça permet

- Seuils par article
- Suggestions de réapprovisionnement
- Commande fournisseur en un clic
- Articles dormants signalés



5 Synchronisation fournisseurs

Les stocks de vos partenaires, en direct.

Stocks, prix et délais fournisseurs sont récupérés automatiquement par tâches planifiées. En cas d'indisponibilité, un mode dégradé conserve les dernières données connues.

Ce que ça permet

- Tâches planifiées avec journal
- Stocks, prix et délais importés
- Mode dégradé si la source est indisponible
- Adaptation à chaque format fournisseur

Adapté à votre métier

Priorité à votre entrepôt, puis au fournisseur le plus rapide ; délais spécifiques par produit ou par fournisseur ; heure limite de commande : nous traduisons **vos** règles logistiques en disponibilités et en délais affichés.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Fournisseurs

API fournisseurs

EDI

Excel / CSV

FTP

E-commerce

WooCommerce

Shopify

PrestaShop

Logistique

Sendcloud

Boxtal

bpost

DHL

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

erp.catalog Catalogue produits

erp.suppliers Fournisseurs & achats

erp.logistics Commandes, livraison & transport

auto.api API & connecteurs

ops.dashboard Tableaux de bord & recherche

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu

simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

Fournisseurs & achats

Vos fournisseurs répondent, vous comparez, vous commandez.

COMPANYMESH · DOSSIER 2026-418 · DEMANDES DE PRIX

Réponses fournisseurs

3 / 3 reçues

FOURNISSEUR	PRIX PUBLIC	PRIX REMISÉ	DISPO	CHOIX
Céramiques du Nord	39,90	24,80	5 jours	<button>Retenu</button>
Faïences du Sud	41,20	26,10	3 jours	<button>Comparer</button>
Grès Italia	38,50	25,40	12 jours	<button>Comparer</button>

✓ **Prix verrouillé**

Pietra Anthracite · 24,80 € / m²

Catalogue mis à jour (indicatif)

Ligne verrouillée

Vos fournisseurs répondent, vous comparez, vous commandez.

Demander des prix à plusieurs fournisseurs, attendre les réponses, comparer, relancer, commander : le cycle d'achat est souvent mené par email et tableur. Le module Fournisseurs & achats le structure, avec un portail où vos fournisseurs répondent directement.

Des achats plus rapides

Demandes de prix envoyées à plusieurs fournisseurs en un clic.

Des prix comparés

Réponses côte à côte, choix verrouillé sur le dossier.

Des fournisseurs autonomes

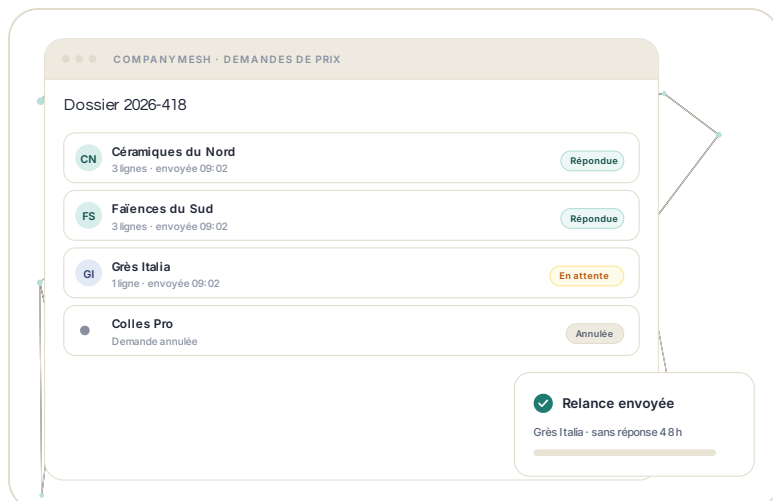
Un portail pour répondre, envoyer proformas et disponibilités.

Un suivi rigoureux

Commandes, proformas, acomptes et réceptions tracés.

Au programme

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------|
| 1 Demandes de prix multi-fournisseurs | 4 Commandes et proformas |
| 2 Comparaison et choix | 5 Fiches fournisseurs |
| 3 Portail fournisseur | |



1 Demandes de prix multi-fournisseurs

Consultez plusieurs fournisseurs à la fois.

Depuis un dossier, envoyez une demande de prix par ligne ou pour l'ensemble du panier à un ou plusieurs fournisseurs. Chaque demande est suivie : en attente, répondue, annulée.

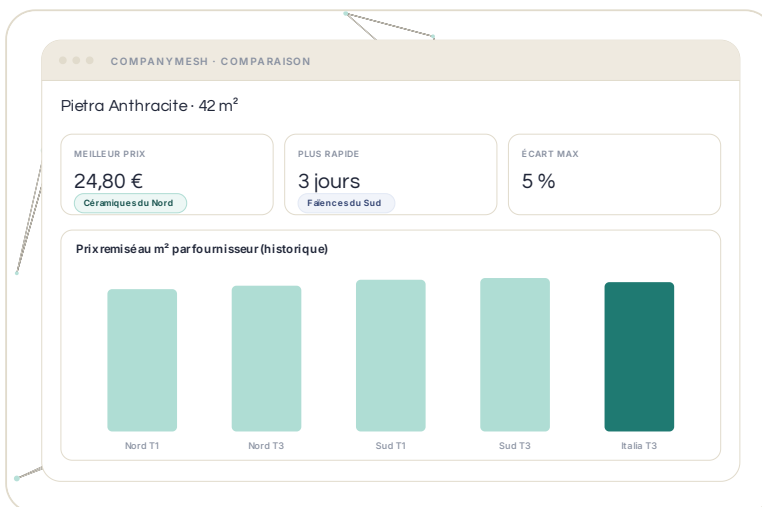
Ce que ça permet

- Demande par ligne ou par dossier
- Plusieurs fournisseurs consultés
- Suivi des réponses
- Relances automatiques

2 Comparaison et choix

Le meilleur prix, retenu et verrouillé.

Les réponses s'affichent côte à côte : prix public, prix remisé, disponibilité. Le choix d'un fournisseur verrouille le prix sur la ligne du dossier et met à jour le prix indicatif du catalogue.



Ce que ça permet

- Réponses comparées
- Verrouillage du prix retenu
- Mise à jour du prix indicatif
- Historique des prix par fournisseur

3 Portail fournisseur

Vos fournisseurs répondent en ligne.

Chaque fournisseur dispose d'un accès limité à ses propres demandes. Il y saisit ses prix, ses indisponibilités, dépose ses proformas et confirme ses délais.

Ce que ça permet

- Accès limité aux demandes le concernant
- Saisie des prix et disponibilités
- Dépôt de proformas
- Notifications par email

4

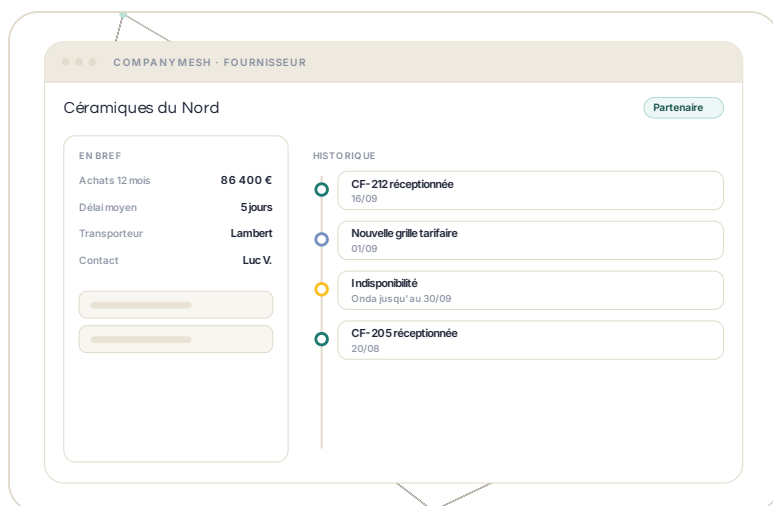
Commandes et proformas

Du bon de commande à la réception.

Émettez les bons de commande prévisionnels, recevez les proformas, suivez les acomptes versés et les réceptions. Les écarts sont signalés.

Ce que ça permet

- Bons de commande fournisseurs
- Proformas et acomptes suivis
- Réceptions et écarts
- Envoi par email avec modèles



5 Fiches fournisseurs

Tout sur vos partenaires.

Coordonnées, contacts, conditions, transporteur par défaut, identifiants d'entreprise et historique d'achats sont réunis sur une fiche.

Ce que ça permet

- Contacts et adresses
- Conditions commerciales
- Transporteur par défaut
- Volume d'achats et historique

Adapté à votre métier

Fournisseurs à l'étranger, transporteurs rattachés, proformas avec acompte, commandes prévisionnelles : nous reprenons **votre** circuit d'achat et **vos** documents, et nous définissons précisément ce que chaque fournisseur voit dans son portail.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Échanges

Email

Portail fournisseur

API fournisseurs

EDI

Factures fournisseurs

Peppol

Super PDP

Billit

Import

Excel / CSV

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

erp.stock Stocks & approvisionnement

erp.logistics Commandes, livraison & transport

erp.catalog Catalogue produits

crm.pricing Tarification & marges

erp.accounting Liaison comptable

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

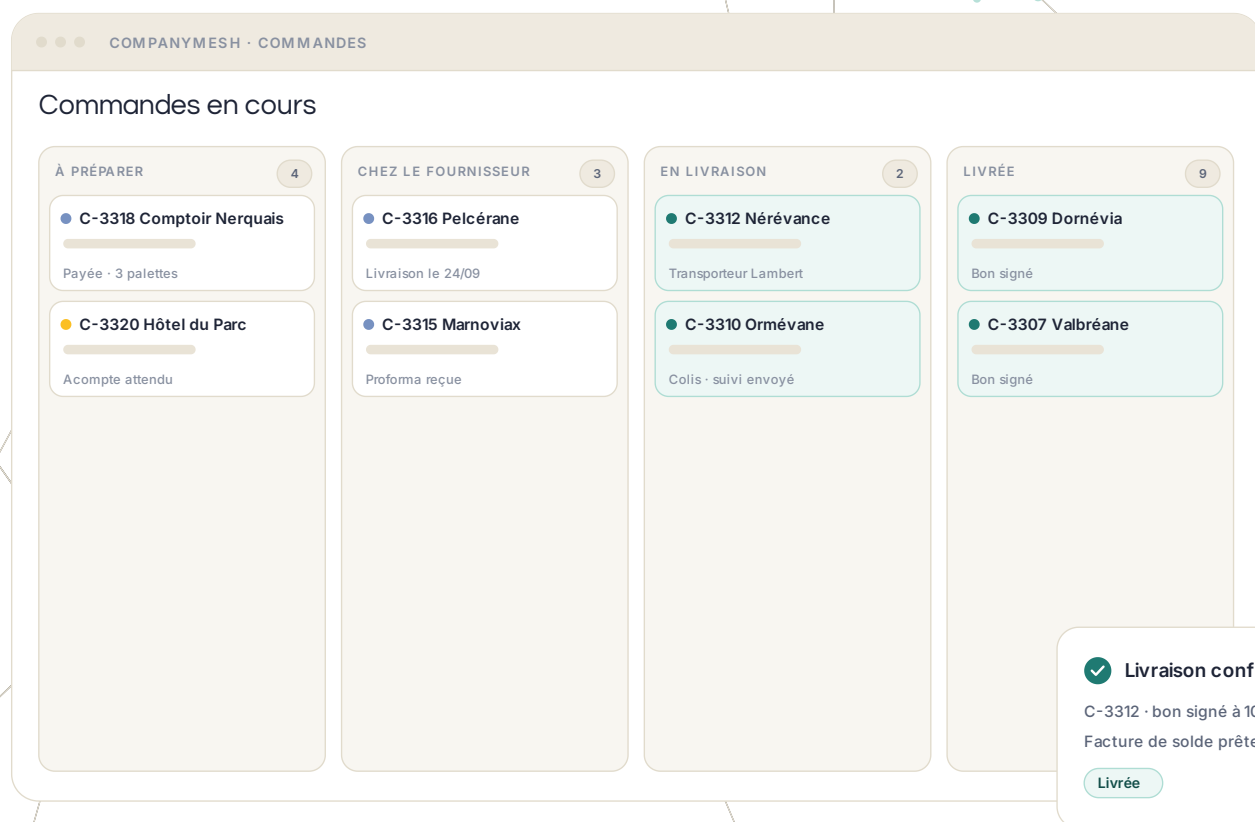
companymesh.eu

simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

Commandes, livraison & transport

De la commande à la livraison, chaque étape maîtrisée.



De la commande à la livraison, chaque étape maîtrisée.

Une fois la vente conclue, tout se joue dans l'exécution : préparer, expédier, livrer, facturer le transport au juste prix. Le module Commandes & logistique suit chaque commande, calcule les frais de transport selon vos grilles et produit bons de livraison et documents d'expédition.

Des commandes suivies

Statuts clairs, de la validation à la livraison.

Un transport au juste prix

Grilles par zone, poids, palettes ou tonnage.

Des livraisons documentées

Bons de livraison et preuves de livraison.

Une boutique connectée

Commandes en ligne intégrées automatiquement.

Au programme

- | | |
|-----------------------------|------------------------|
| 1 Suivi des commandes | 4 Bons de livraison |
| 2 Grilles de transport | 5 Expéditions de colis |
| 3 Transporteurs et livreurs | |

COMPANYMESH · COMMANDES

Toutes les commandes

N°	CLIENT	ORIGINE	PAIEMENT	LIVRAISON
C-3320	Hôtel du Parc	Devis	Acompte attendu	À planifier
C-3318	Comptoir Nerquals	Devis	Payée	À préparer
C-3317	Particulier Dubois	Site	Payée	Expédiée
C-3312	Atelier Nérévance	Devis	Acompte reçu	En livraison

1 Suivi des commandes

Chaque commande, son statut, son historique.

Les commandes proviennent des devis acceptés, de la boutique en ligne ou d'une saisie directe. Statut de préparation, de paiement et de livraison sont visibles d'un coup d'œil.

Ce que ça permet

- Commandes issues des devis ou du site
- Statuts de paiement et de livraison
- Numérotation et origine de la commande
- Modèles d'emails par étape

2 Grilles de transport

Le transport calculé, pas estimé.

Les frais se calculent selon vos grilles : zone ou code postal, nombre de palettes, poids, ou tonnage arrondi. Les grilles s'importent et s'exportent en Excel pour vos négociations annuelles.

COMPANYMESH · GRILLE DE LIVRAISON

Livraison par zone et palettes Exporter Excel

ZONE	1 PAL.	2 PAL.	4 PAL.	6 PAL.
Dépt 13	210 €	320 €	470 €	590 €
Dépt 83	220 €	340 €	510 €	650 €
Dépt 06	240 €	360 €	540 €	690 €
Dépt 2A / 2B	390 €	610 €	920 €	1 240 €

Calcul du transport

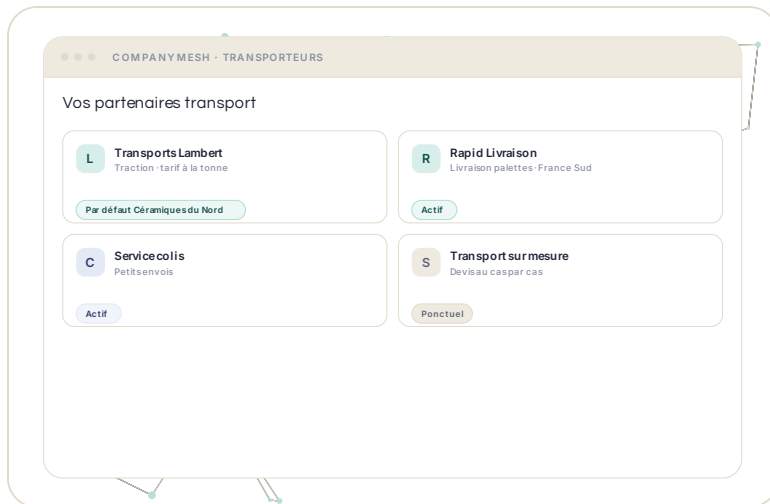
Traction 0,526t → 0,6t × 83 € = 49,80 €

Livraison dépt 83 - 6 palettes = 650 €

Total 701,80 €

Ce que ça permet

- Grilles par zone, code postal et palettes
- Traction au poids ou à la tonne
- Import / export Excel avec historique
- Transport retirable du devis



3 Transporteurs et livreurs

Le bon partenaire pour chaque envoi.

Chaque transporteur a sa fiche, ses tarifs et ses zones. Un transporteur par défaut peut être associé à un fournisseur, et un transport sur mesure peut être ajouté à tout moment.

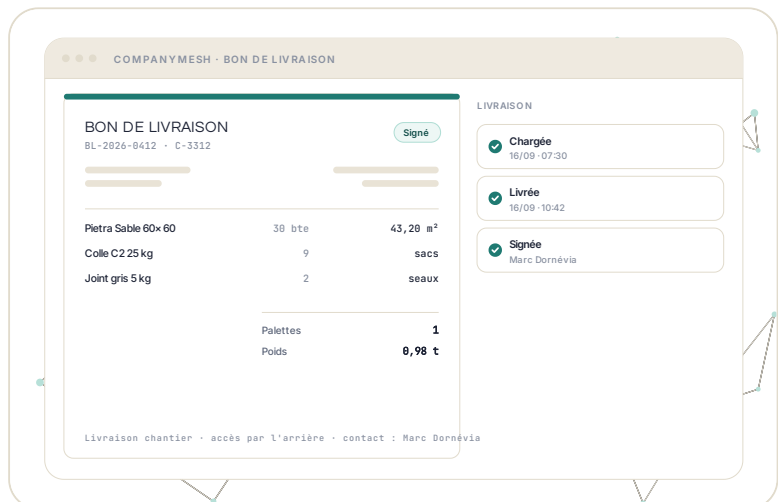
Ce que ça permet

- Fiches transporteurs
- Transporteur par défaut par fournisseur
- Transport sur mesure
- Accès transporteur à ses livraisons

4 Bons de livraison

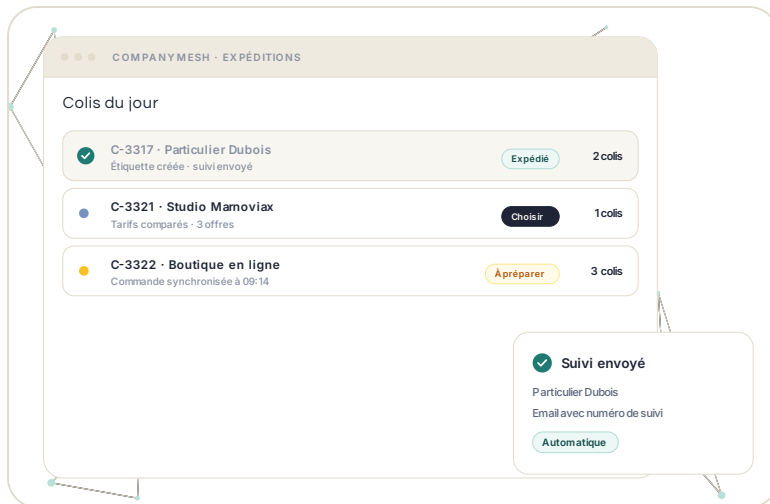
Des documents clairs pour chaque expédition.

Les bons de livraison se génèrent depuis la commande, avec adresse, contact sur place et instructions. Ils peuvent être signés à la réception.



Ce que ça permet

- Bons de livraison générés
- Adresse et contact de livraison
- Instructions d'accès
- Preuve de livraison



5 Expéditions de colis

Étiquettes et suivi en quelques clics.

Pour les colis, les étiquettes des transporteurs se créent depuis la commande, et le numéro de suivi est envoyé automatiquement au client.

Ce que ça permet

- Étiquettes transporteur
- Comparaison des tarifs colis
- Numéro de suivi envoyé au client
- Synchronisation des commandes en ligne

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Traction à la tonne, livraison par département et nombre de palettes, transport sur mesure, client qui envoie son propre transporteur : nous modélisons **vos** règles de transport, et elles restent modifiables à chaque négociation annuelle (import / export Excel).

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Transport & expédition

Sendcloud

Boxtal

bpost

DHL

UPS

DPD

E-commerce

WooCommerce

Shopify

PrestaShop

Grilles tarifaires

Excel / CSV

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

erp.stock Stocks & approvisionnement

erp.suppliers Fournisseurs & achats

erp.billing Facturation

erp.payments Paiements en ligne

crm.quotes Devis & propositions commerciales

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

BRIQUE · 3 MODULE(S)

Documents

La gestion électronique de vos documents : classer, retrouver, partager, faire signer, vérifier.

`dms.documents`

GED & médiathèque

Chaque document retrouvé en quelques secondes, et bien protégé.

`dms.esign`

Signature électronique

Faites signer en quelques minutes, où que soit votre client.

`dms.compliance`

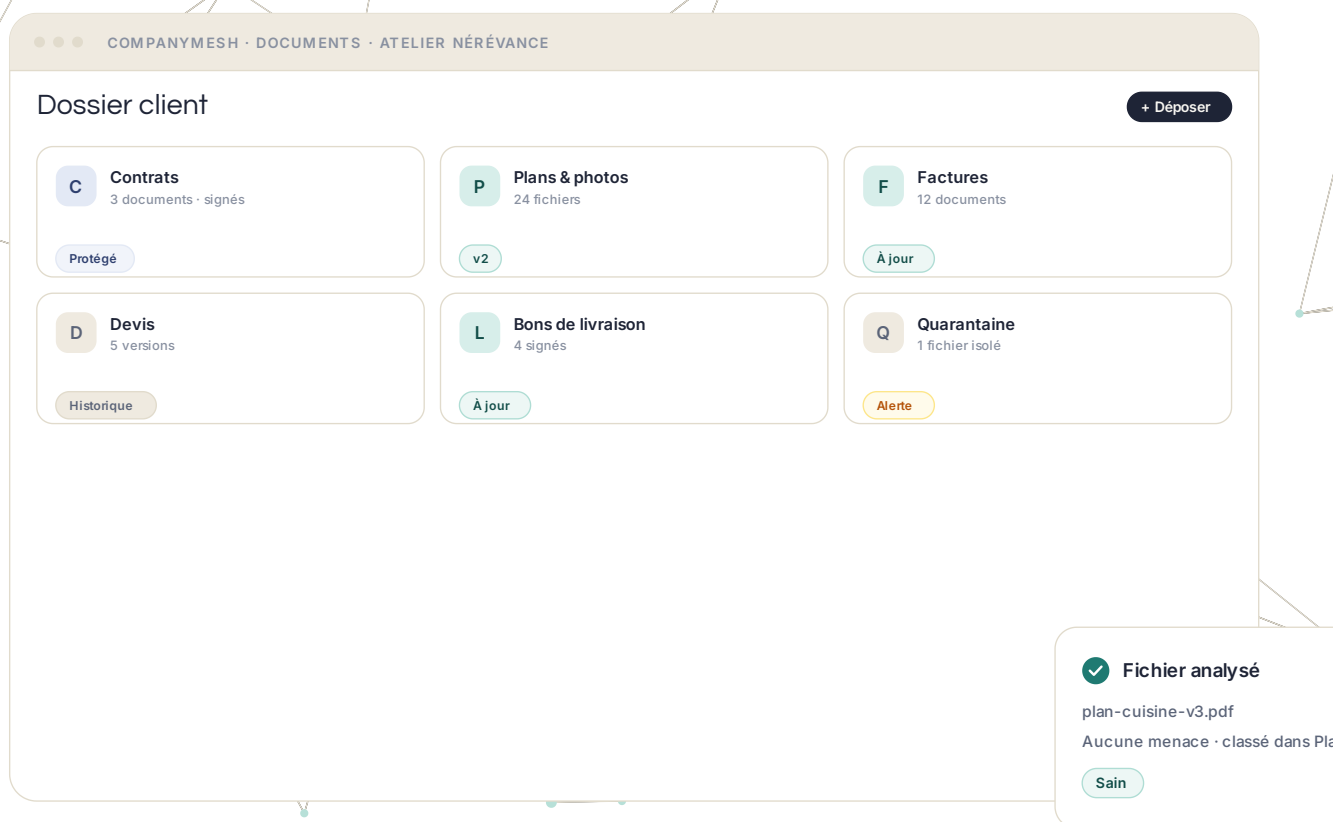
Vérification & conformité

Sachez à qui vous avez affaire, avant de vous engager.

DOCUMENTS

GED & médiathèque

Chaque document retrouvé en quelques secondes,
et bien protégé.



Chaque document retrouvé en quelques secondes, et bien protégé.

Un DMS (gestion électronique des documents) range, partage et protège vos documents au même endroit que vos dossiers. Contrats, plans, photos, factures, modèles : tout est classé, recherché, partagé avec les bonnes personnes et analysé avant d'entrer dans votre système.

Tout au même endroit

Documents rattachés aux clients, projets et commandes.

Une recherche instantanée

Par nom, client, type ou contenu.

Des partages maîtrisés

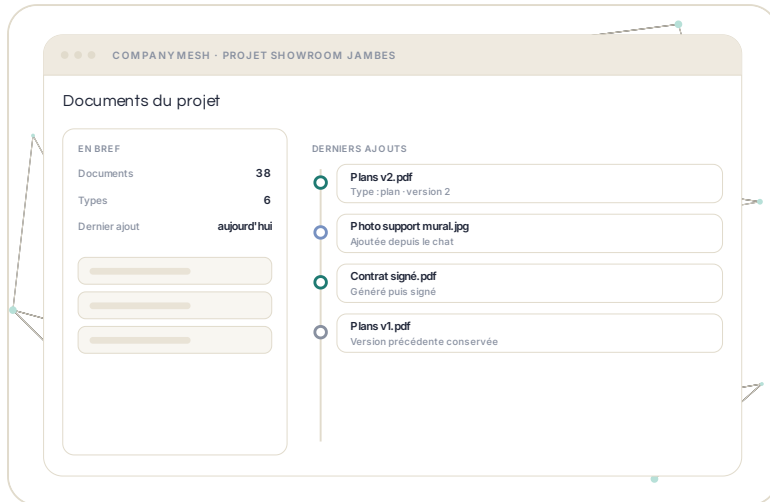
Liens sécurisés, droits précis, accès tracés.

Une sécurité renforcée

Analyse antivirus et quarantaine des fichiers déposés.

Au programme

- 1 Classement automatique
- 2 Recherche puissante
- 3 Partages et liens de dépôt
- 4 Droits d'accès précis
- 5 Analyse et quarantaine
- 6 Génération de documents



1 Classement automatique

Chaque document au bon endroit.

Les documents générés ou reçus se rangent automatiquement dans le dossier du client, du projet ou de la commande. Les types de documents et étiquettes facilitent le tri.

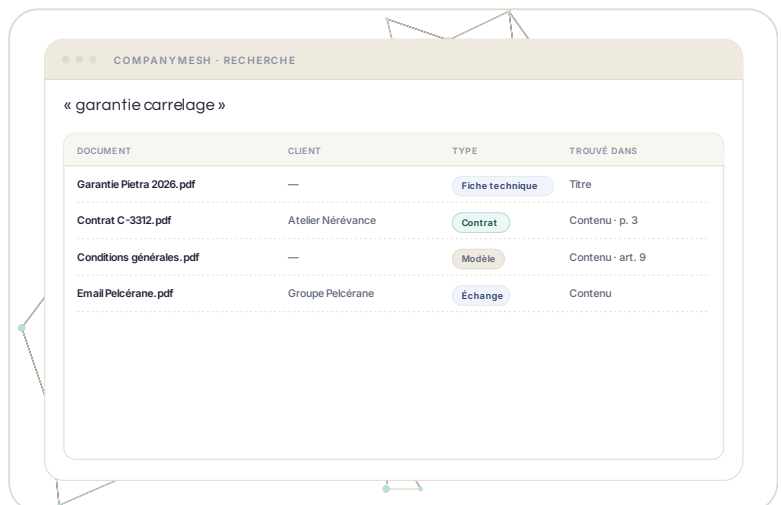
Ce que ça permet

- Rattachement aux clients, projets et commandes
- Types de documents et étiquettes
- Versions successives conservées
- Médiathèque centrale (images, logos, vidéos)

2 Recherche puissante

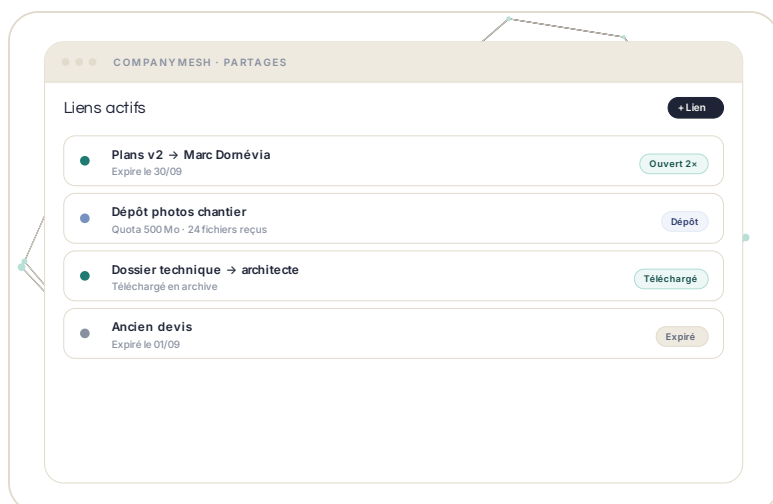
Retrouvez un document sans vous souvenir où il est.

La recherche porte sur les noms, les métadonnées et, en option, sur le contenu des documents grâce à la reconnaissance de texte.



Ce que ça permet

- Recherche par nom, client, type, date
- Recherche dans le contenu (OCR)
- Filtres combinés
- Aperçu sans téléchargement



3 Partages et liens de dépôt

Échanger des fichiers, sans pièce jointe.

Partagez un document ou un dossier par lien sécurisé, avec date d'expiration. Recevez des fichiers de vos clients via un lien de dépôt, avec quota.

Ce que ça permet

- Liens de partage avec expiration
- Liens de dépôt avec quota
- Suivi des ouvertures et téléchargements
- Téléchargement groupé en archive

4 Droits d'accès précis

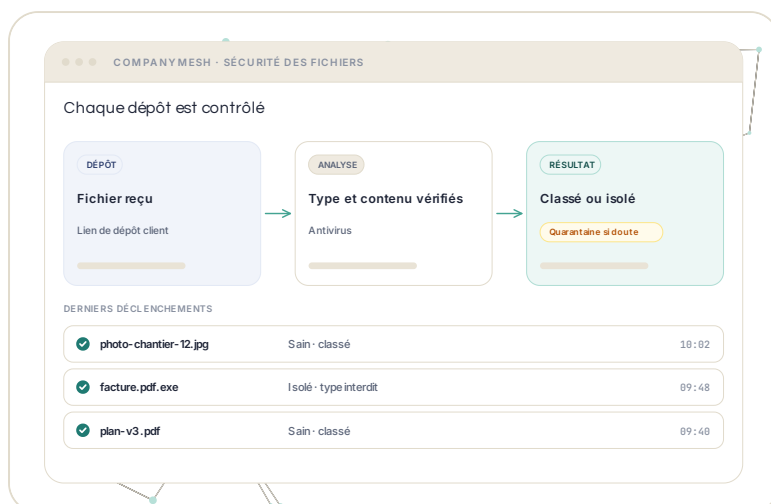
Chacun voit ce qu'il doit voir.

Les permissions se définissent par dossier, par type de document ou par profil. Les documents sensibles (paie, contrats) restent réservés aux personnes autorisées.

TYPE	COMMERCIAL	COMPTABILITÉ	ATELIER	CLIENT
Devis & contrats	Modifier	Lire	Aucun	Lire
Factures	Lire	Modifier	Aucun	Lire
Plans	Modifier	Aucun	Lire	Lire
Documents RH	Aucun	Coffre	Aucun	Aucun

Ce que ça permet

- Permissions par dossier et type
- Coffre documentaire pour les pièces sensibles
- Journal des accès
- Accès client et fournisseur limités



5 Analyse et quarantaine

Aucun fichier douteux n'entre.

Chaque fichier déposé est analysé. Un fichier suspect est isolé en quarantaine et signalé, sans jamais être mis à disposition.

Ce que ça permet

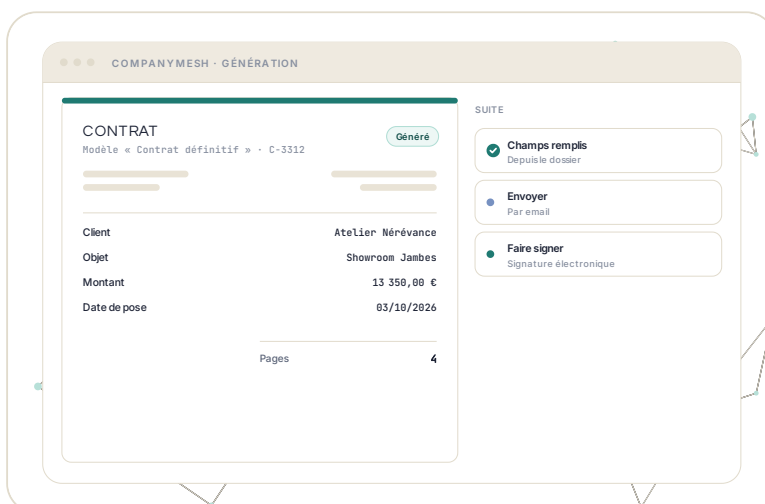
- Analyse antivirus à l'envoi
- Contrôle des types de fichiers
- Quarantaine automatique
- Alertes de sécurité

6

Génération de documents

Vos modèles, remplis automatiquement.

Contrats, bons, attestations et courriers sont générés en PDF à partir de modèles et des données du dossier, prêts à être envoyés ou signés.



Ce que ça permet

- Modèles de documents
- PDF à votre charte
- Champs remplis automatiquement
- Envoi ou signature en un clic

Adapté à votre métier

Arborescence, types de documents, droits par profil, durées de conservation, modèles générés automatiquement (contrats, bons, attestations) : nous organisons la GED selon **vos** usages et **vos** obligations d'archivage.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Stockage

Google Drive

OneDrive / SharePoint

Dropbox

Documents

PDF

Word

Excel

Images

Lecture de documents (OCR)

Apache Tika

OpenAI

Mistral

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

dms.sign Signature électronique

crm.portal Espace client

crm.contacts Clients & contacts

dms.compliance Vérification & conformité

auto.ai IA intégrée

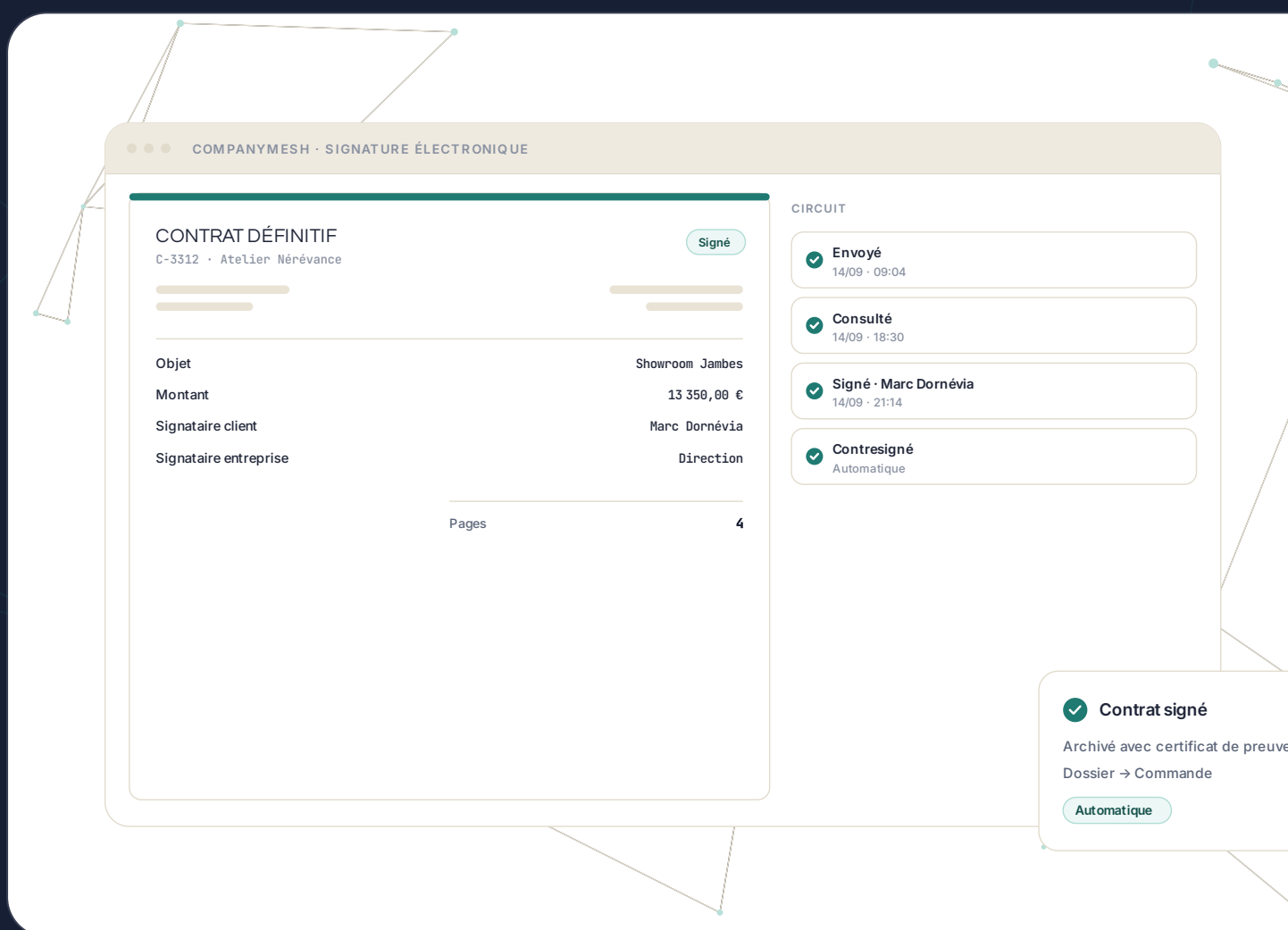
Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Signature électronique

Faites signer en quelques minutes, où que soit votre client.



Faites signer en quelques minutes, où que soit votre client.

Imprimer, signer, scanner, renvoyer : la signature papier ralentit chaque accord. Le module Signature électronique envoie vos devis, contrats et documents pour signature en ligne, suit leur statut et archive automatiquement la version signée dans le dossier.

Des accords plus rapides

Signature depuis un ordinateur ou un téléphone.

Une valeur légale

Signature électronique conforme au cadre européen.

Un suivi automatique

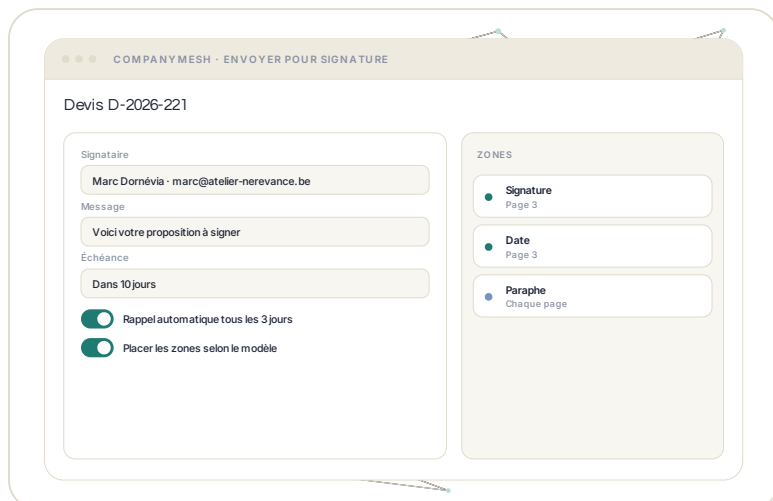
Envoyé, consulté, signé ou refusé, en temps réel.

Un archivage sans effort

Document signé et preuve rangés dans le dossier.

Au programme

- 1 Envoi pour signature
- 2 Suivi en temps réel
- 3 Plusieurs signataires
- 4 Niveaux de signature
- 5 Archivage et preuve



1 Envoi pour signature

Un clic depuis le document.

Devis, contrat, bon de commande ou tout document de la GED s'envoie pour signature depuis l'outil. Les zones de signature sont placées automatiquement selon le modèle.

Ce que ça permet

- Depuis n'importe quel document
- Zones de signature prédéfinies
- Message personnalisé
- Rappels automatiques

2 Suivi en temps réel

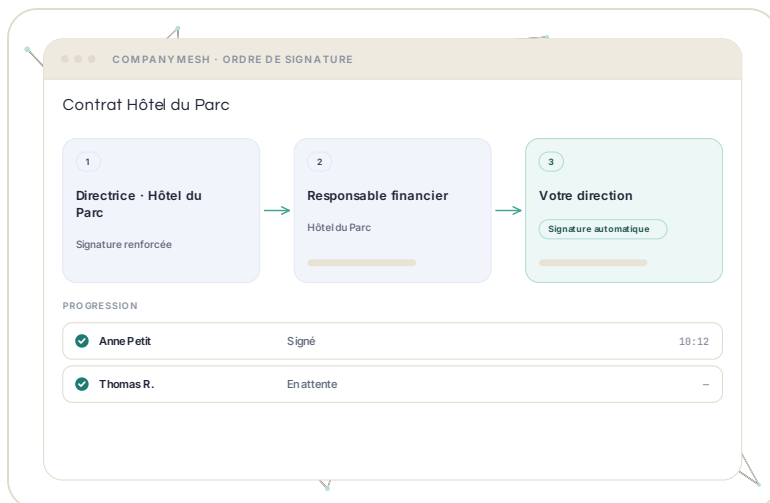
Vous savez où en est chaque signature.

Chaque événement (envoyé, consulté, signé, refusé) met à jour le document et peut faire avancer le dossier. Une liste centralise toutes les signatures en cours.



Ce que ça permet

- Statuts en temps réel
- Liste des signatures en cours
- Avancement automatique du dossier
- Date et heure de signature affichées



3 Plusieurs signataires

Chacun signe à son tour.

Ajoutez plusieurs signataires, avec un ordre de signature si nécessaire : le client, puis votre direction, par exemple. La signature de votre représentant peut être apposée automatiquement.

Ce que ça permet

- Signataires multiples
- Ordre de signature
- Signature du représentant légal
- Signataires internes et externes

4 Niveaux de signature

Le bon niveau de sécurité pour chaque document.

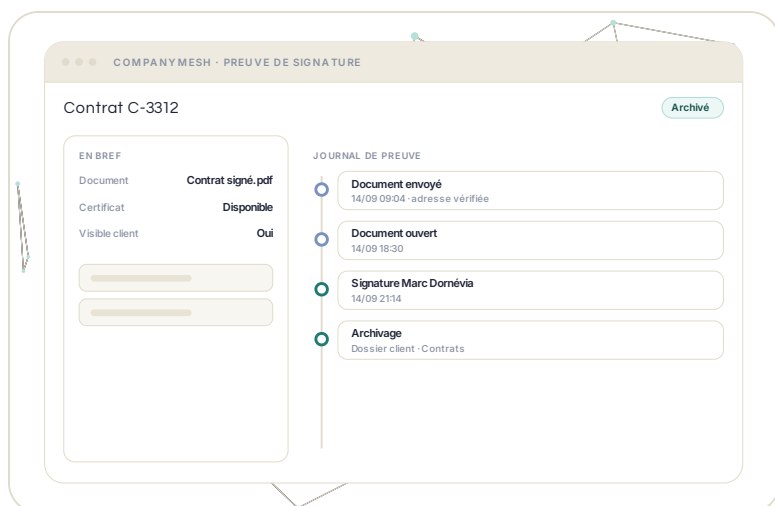
Signature certifiée pour les contrats clés, signature simple pour les documents courants : vous choisissez le niveau adapté, document par document.

The screenshot shows the 'RÈGLES DE SIGNATURE' settings. It includes a table titled 'Niveau par type de document' with columns for DOCUMENT, NIVEAU, VÉRIFICATION, and RAPPELS.

DOCUMENT	NIVEAU	VÉRIFICATION	RAPPELS
Devis < 10 000 €	Simple	Email	3j
Devis ≥ 10 000 €	Renforcée	Email + code SMS	2j
Contrat définitif	Renforcée	Email + code SMS	2j
Bon de livraison	Simple	Sur place	—

Ce que ça permet

- Signature électronique simple
- Signature renforcée avec vérification
- Choix par type de document
- Conforme au cadre européen



5 Archivage et preuve

La version signée, à sa place.

Le document signé et son certificat de preuve sont archivés automatiquement dans le dossier, consultables par les personnes autorisées.

Ce que ça permet

- Archivage automatique
- Certificat de preuve
- Lien avec le devis et la commande
- Consultation depuis l'espace client

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Signature simple pour les documents courants, signature renforcée pour les contrats importants, plusieurs signataires dans un ordre défini, signature de votre représentant légal apposée automatiquement : le circuit s'adapte à **vos** documents et **vos** clients.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Prestataires de signature

SignWell

Yousign

DocuSign

Documents

PDF

Modèles CompanyMesh

Notifications

Email

SMS

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.quotes Devis & propositions commerciales

dms.documents GED & médiathèque

erp.payments Paiements en ligne

dms.compliance Vérification & conformité

auto.workflows Automatisations

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Vérification & conformité

Sachez à qui vous avez affaire, avant de vous engager.

COMPANYMESH · VÉRIFICATION

Groupe Pelcérane SRL

Numéro d'entreprise

BE0987.654.321

Forme juridique

Société à responsabilité limitée

Siège

Chaussée de Namur 88, 5030 Gembloux

Signataire

Pierre Pelcérane · gérant

☒ Figer les données au contrat

CONTRÔLES

☒ **Registre**
Entreprise active

☒ **TVA**
Valide · 17/09

☒ **Identité**
Vérifiée en ligne

☐ **Preuve**
Associée au contrat

☒ **Tiers vérifié**
3 contrôles réussis
Aucune pièce d'identité stockée

Conforme

Sachez à qui vous avez affaire, avant de vous engager.

Vérifier une entreprise, un numéro de TVA ou l'identité d'un signataire prend du temps et reste souvent approximatif. Le module Vérification & conformité interroge les registres officiels et propose une vérification d'identité en ligne, sans stocker de copie de pièce d'identité.

Des tiers vérifiés

Données d'entreprise issues des registres officiels.

Moins de risques

TVA, statut et identité contrôlés avant le contrat.

Une preuve conservée

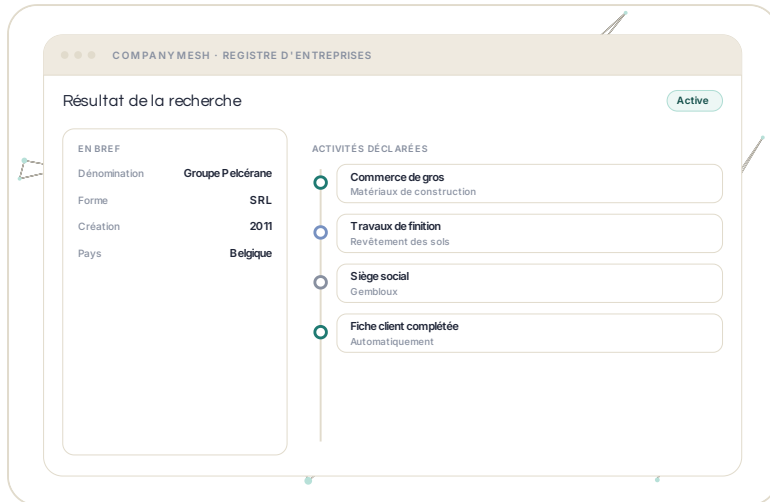
Photographie des données figée au moment de la signature.

Le respect de la vie privée

Aucune copie de pièce d'identité stockée.

Au programme

- 1 Recherche dans les registres
- 2 Contrôle de TVA intracommunautaire
- 3 Vérification d'identité en ligne
- 4 Preuve figée au contrat
- 5 Règles de contrôle



1 Recherche dans les registres

Un numéro, une fiche complète.

À partir d'un numéro d'entreprise belge ou français, l'outil récupère la dénomination, la forme juridique, le statut, le siège et les activités, et complète la fiche client.

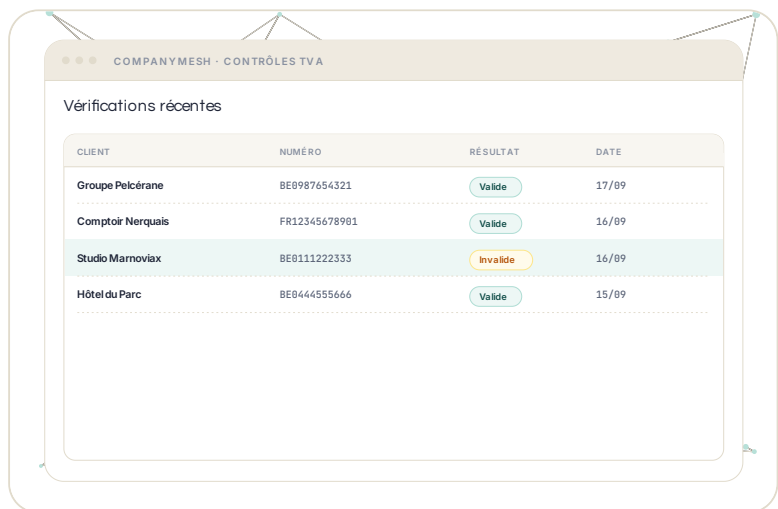
Ce que ça permet

- Registres belge et français
- Statut actif ou radié
- Siège et activités
- Mise à jour à la demande

2 Contrôle de TVA intracommunautaire

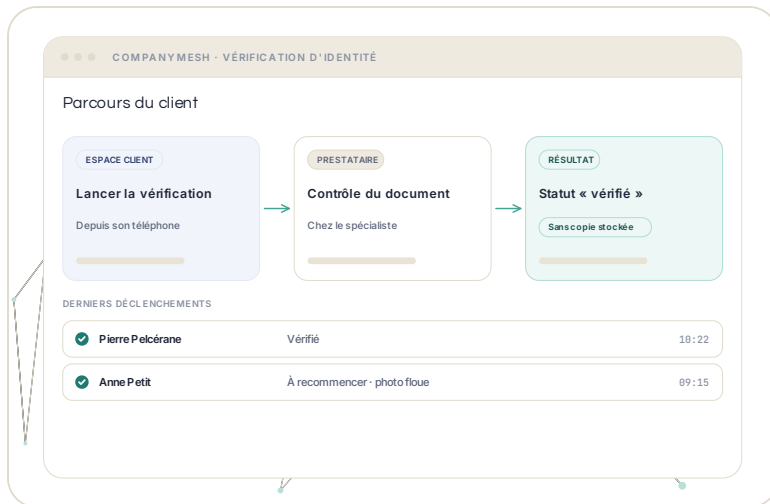
Des factures sans mauvaise surprise.

Le numéro de TVA est vérifié auprès du système européen avant la facturation. Le résultat et sa date sont conservés.



Ce que ça permet

- Vérification européenne
- Résultat horodaté
- Contrôle à la création et avant facturation
- Alerte en cas de numéro invalide



3 Vérification d'identité en ligne

Sans jamais stocker de pièce d'identité.

Le client vérifie son identité via un prestataire spécialisé depuis son espace. Seuls le statut et, si disponibles, le nom et la date de naissance vérifiés sont conservés.

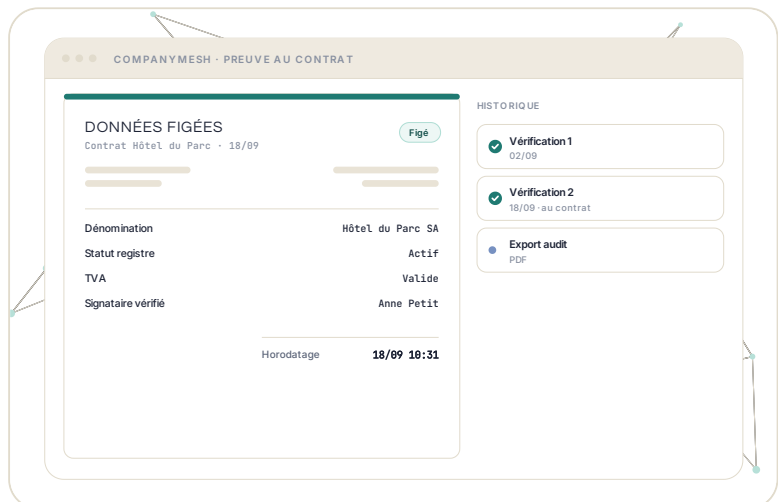
Ce que ça permet

- Parcours en ligne sécurisé
- Statut de vérification suivi
- Aucune copie de document conservée
- Relance si la vérification échoue

4 Preuve figée au contrat

Ce qui était vrai au moment de signer.

Au moment du contrat, les données d'entreprise vérifiées sont figées et associées au document. Vous gardez la preuve, même si le registre évolue ensuite.



Ce que ça permet

- Données figées à la signature
- Historique des vérifications
- Associées au contrat
- Export pour audit

COMPANY MESH · RÈGLES DE CONTRÔLE

Conditions de vérification

Contrôle TVA

À la création et avant chaque facture

Identité du signataire

Contrats ≥ 10 000 €

Clients hors UE

Vérification manuelle

☒ Bloquer la signature si le contrôle échoue

☒ Alerter le commercial

À VÉRIFIER

- Studio Marnovix
TVA invalide
- Brasserie Valbréane
Registre non consulté

5 Règles de contrôle

Le bon niveau d'exigence.

Définissez quand une vérification est obligatoire et ce qui se passe en cas d'échec : simple alerte ou blocage de l'étape.

Ce que ça permet

- Contrôles selon montant, pays ou type de client
- Alerte ou blocage
- Tableau des tiers à vérifier
- Journal des contrôles

Adapté à votre métier

Contrôles obligatoires selon le montant, le pays ou le type de client, blocage ou simple alerte, vérification d'identité à l'ouverture d'un compte client : nous définissons avec vous le niveau de contrôle adapté à **votre** activité.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Registres d'entreprises

BCE / KBO

Annuaire des entreprises (FR)

VIES

Identité

Stripe Identity

Signature

SignWell

Yousign

DocuSign

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`crm.contacts` Clients & contacts

`dms.esign` Signature électronique

`erp.einvoicing` Facturation électronique

`crm.portal` Espace client

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

BRIQUE · 4 MODULE(S)

Pilotage & productivité

Organiser la production, suivre les indicateurs, traiter les retours et mesurer votre audience.

`ops.projects`

Projets & production

Vos équipes savent quoi faire, et vous savez où elles en sont.

`ops.dashboard`

Tableaux de bord & recherche

Votre entreprise en un regard, et tout à portée de recherche.

`ops.feedback`

Retours internes & support

Chaque remarque traitée, chaque demande suivie.

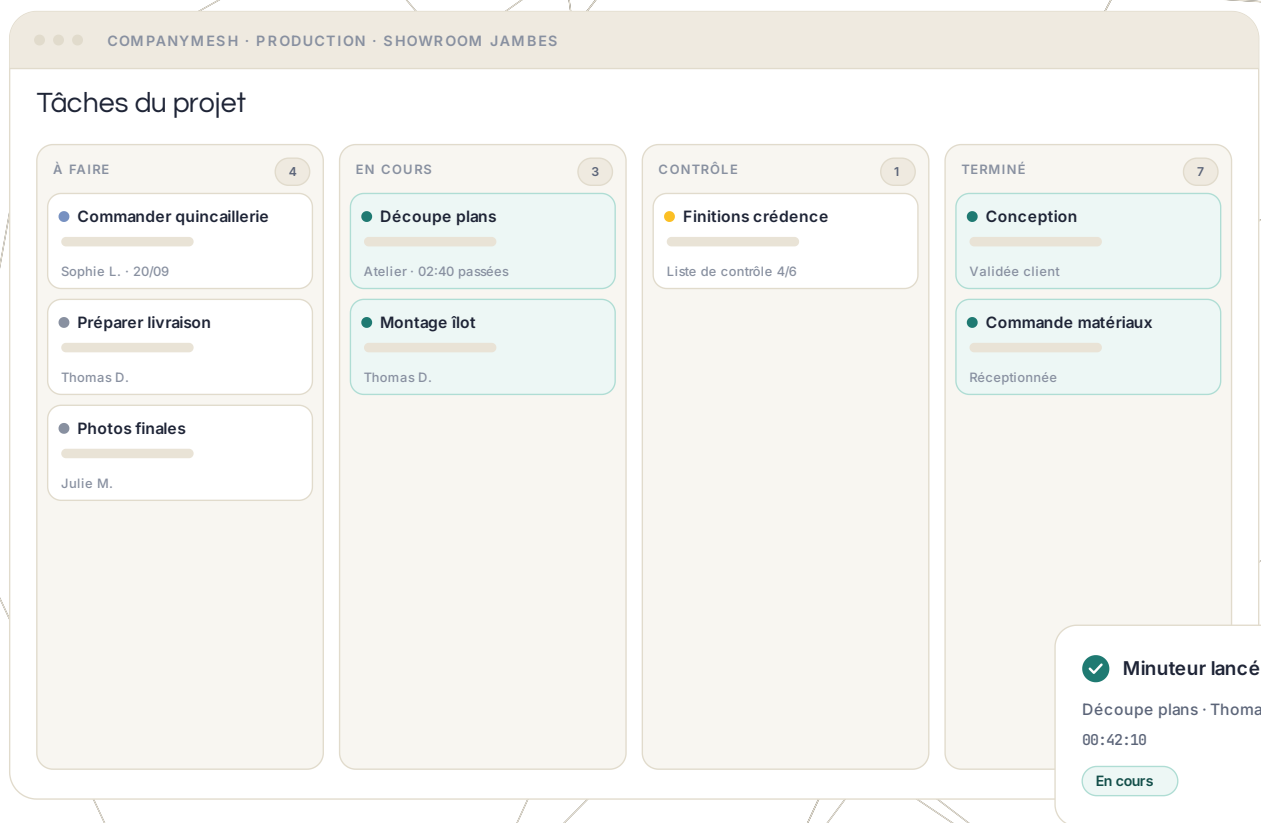
`ops.analytics`

Analytics web souverain

Comprenez vos visiteurs, sans céder vos données.

Projets & production

Vos équipes savent quoi faire, et vous savez où elles en sont.



Vos équipes savent quoi faire, et vous savez où elles en sont.

Une vente signée devient un projet à réaliser : des tâches, des personnes, des délais, du temps passé. Le module Projets & production organise ce travail interne en tableaux clairs, relié au dossier client, sans jamais exposer vos tâches internes à vos clients.

Une production organisée

Tâches, responsables et échéances au même endroit.

Un temps maîtrisé

Temps passé mesuré par tâche et par projet.

Un lien direct avec la vente

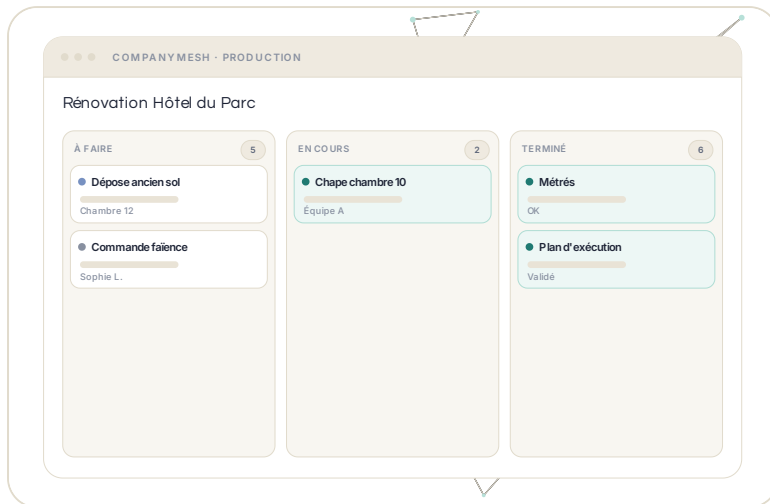
Le projet naît du dossier signé.

Une qualité suivie

Recettes et contrôles documentés.

Au programme

- 1 Tableaux de tâches
- 2 Affectation et échéances
- 3 Suivi du temps
- 4 Relié au dossier client
- 5 Recette et contrôles qualité



1 Tableaux de tâches

Glissez les tâches, le projet avance.

Chaque projet dispose de son tableau : à faire, en cours, terminé, ou vos propres colonnes. Les tâches se déplacent d'un geste et s'ordonnent par priorité.

Ce que ça permet

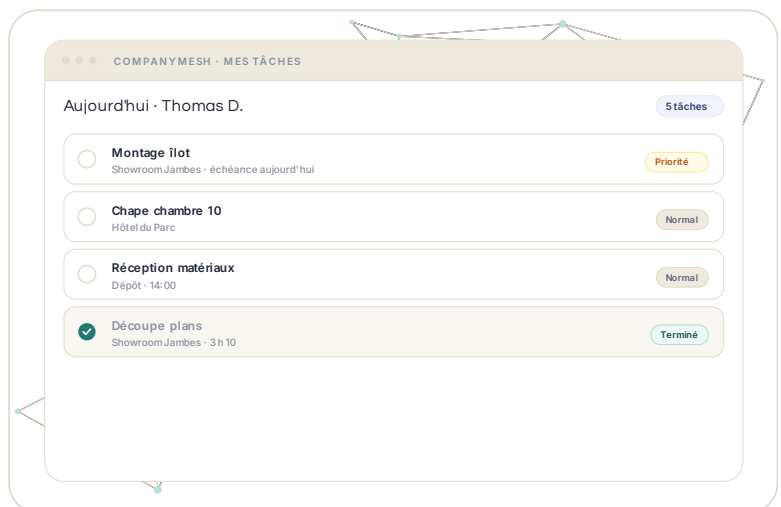
- Tableaux par projet
- Colonnes personnalisables
- Ordre et priorités
- Vue liste et vue tableau

2

Affectation et échéances

Chacun sait ce qu'il a à faire.

Assignez chaque tâche à un collaborateur avec une échéance. Chacun retrouve ses tâches du jour, tous projets confondus.



Ce que ça permet

- Responsable par tâche
- Échéances et rappels
- Vue « mes tâches »
- Charge par collaborateur



3 Suivi du temps

Le temps passé, mesuré sans effort.

Un minuteur se lance depuis la tâche. Le temps est cumulé par tâche, par projet et par personne, prêt à être analysé ou facturé.

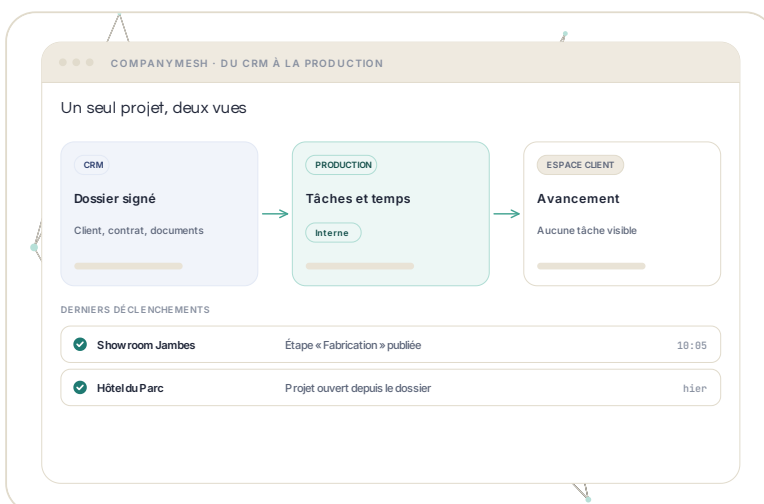
Ce que ça permet

- Minuteur en un clic
- Un seul minuteur actif par personne
- Temps par tâche et par projet
- Export pour la facturation

4 Relié au dossier client

De la signature à la production, sans rupture.

Le projet s'appuie sur le dossier créé dans le CRM : client, documents et historique restent accessibles. Le client voit l'avancement dans son espace, jamais les tâches internes.



Ce que ça permet

- Projet ouvert depuis le dossier
- Documents et échanges partagés
- Avancement visible côté client
- Tâches internes jamais exposées

The screenshot shows a web application window titled 'COMPANYMESH - CONTRÔLE QUALITÉ'. Inside, there's a section 'Liste de contrôle · Finitions' with a progress indicator '4/6'. The checklist contains six items:

- ☒ Joints réguliers
Vérifié par Thomas D. OK
- ☒ Alignement des plans
Photo jointe OK
- ☒ Silicone sanitaire OK
- ☒ Nettoyage OK
- ☐ Test d'étanchéité
À faire avant livraison À faire
- ☐ Photo finale À faire

5 Recette et contrôles qualité

Livrer sans oublier.

Des listes de contrôle et des scénarios de test accompagnent chaque projet. Les résultats sont consignés avant la livraison.

Ce que ça permet

- Listes de contrôle réutilisables
- Résultats consignés
- Scénarios de test
- Validation avant livraison

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Colonnes de production, étapes de contrôle qualité, affectation par atelier ou par équipe, modèles de projet récurrents : nous calquons l'outil sur **votre** façon de produire, du chantier au développement logiciel.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Agenda

Google Agenda

Outlook / Microsoft 365

Collaboration

Slack

Microsoft Teams

GitHub

GitLab

Import

Trello

Asana

Excel / CSV

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`crm.pipeline` Pipeline & opportunités

`crm.portal` Espace client

`comms.chat` Messagerie interne & temps réel

`ops.dashboard` Tableaux de bord & recherche

`erp.billing` Facturation

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

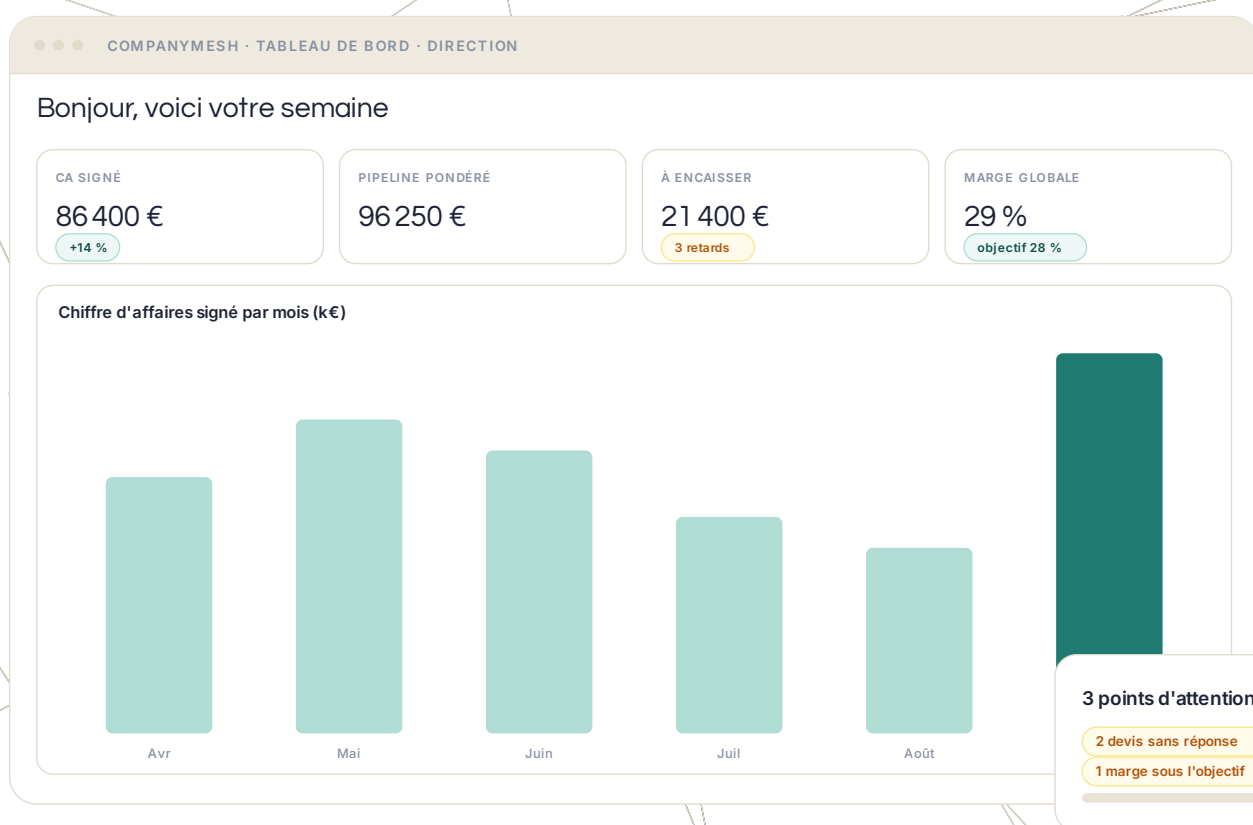
companymesh.eu

simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

Tableaux de bord & recherche

Votre entreprise en un regard, et tout à portée de recherche.



Votre entreprise en un regard, et tout à portée de recherche.

Prendre de bonnes décisions suppose d'avoir les bons chiffres sous les yeux. Le module Tableaux de bord affiche à chaque profil les indicateurs et raccourcis qui le concernent, et une recherche globale retrouve instantanément n'importe quel client, devis, commande ou facture.

Des décisions éclairées

Indicateurs clés à jour en permanence.

Un accueil par profil

Chacun voit ce qui compte pour son travail.

Un gain de temps

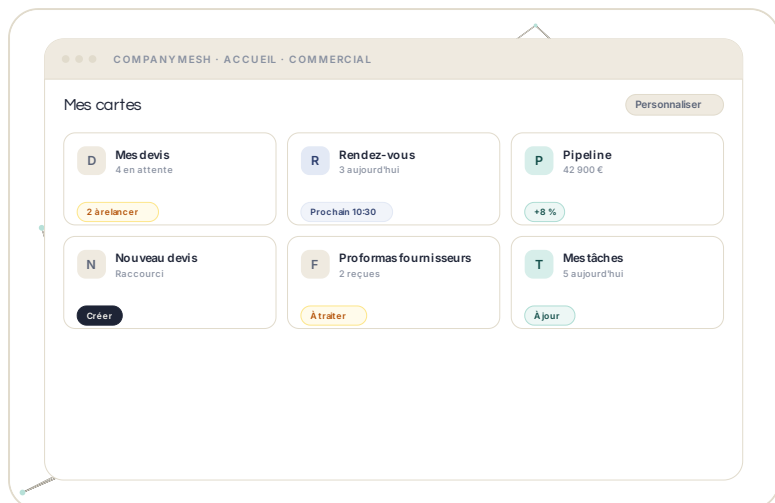
Recherche globale et raccourcis.

Des équipes alignées

Objectifs et résultats partagés.

Au programme

- 1 Cartes configurables
- 2 Indicateurs clés
- 3 Vue par commercial
- 4 Recherche globale
- 5 Alertes et notifications



1 Cartes configurables

Votre tableau de bord, à votre façon.

Le tableau de bord se compose de cartes : indicateurs, listes, graphiques, raccourcis. Chaque utilisateur les réordonne, et les administrateurs définissent les cartes par rôle.

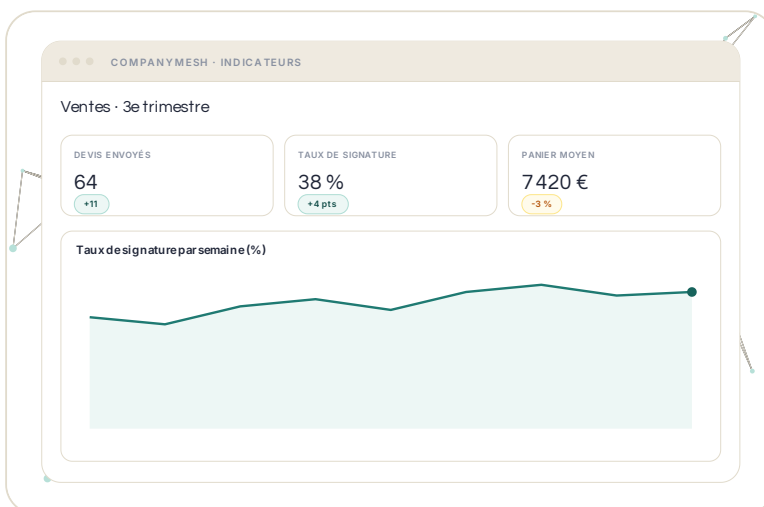
Ce que ça permet

- Cartes par rôle
- Réorganisation par glisser-déposer
- Raccourcis vers les actions fréquentes
- Cartes métier (ex. proformas fournisseurs en attente)

2 Indicateurs clés

Les chiffres qui comptent, à jour.

Chiffre d'affaires, pipeline, encaissements, marges, délais : les indicateurs se calculent en continu à partir des données de l'outil, avec comparaison aux périodes précédentes.



Ce que ça permet

- Indicateurs calculés en temps réel
- Comparaison de périodes
- Objectifs et écarts
- Détail en un clic

COMMERCIAL	DEVIS	SIGNATURE	MARGE	RELANCES EN RETARD
Julie M.	28	42 %	31 %	0
Marc D.	24	35 %	27 %	2
Sophie L.	12	33 %	30 %	1

3 Vue par commercial

La performance de chacun, sans tableur.

Chaque commercial suit ses résultats, et la direction compare les portefeuilles : devis envoyés, taux de signature, marges, relances en retard.

Ce que ça permet

- Résultats individuels
- Classements et comparaisons
- Relances en retard
- Marges par commercial

4 Recherche globale

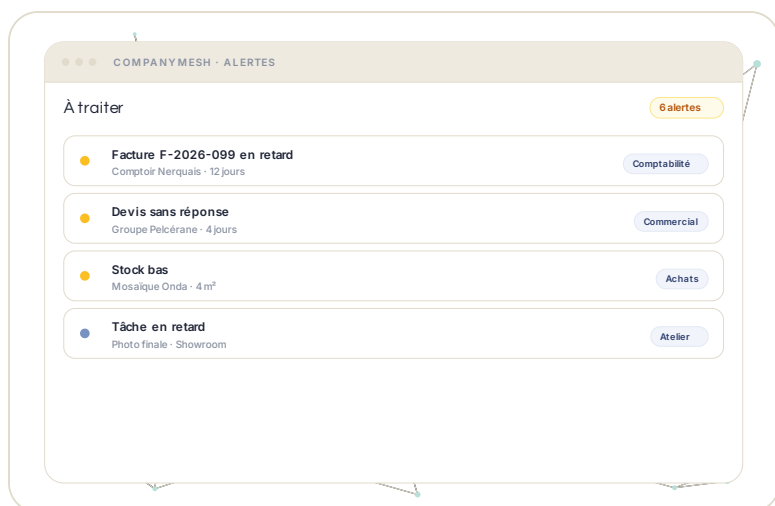
Tapez, trouvez.

Une barre de recherche unique interroge clients, contacts, produits, devis, commandes et factures. Les résultats sont regroupés et mènent directement à la fiche.

12 résultats	
GD	Groupe Pelcéraane Client - Gembloux
PD	Pierre Pelcéraane Contact - gérant
D-2026-219	Devis - 8 400 €
C-3316	Commande - livraison 24/09
F-2026-098	Facture - payée

Ce que ça permet

- Recherche transverse
- Résultats groupés par type
- Tolérance aux fautes de frappe
- Raccourci clavier



5 Alertes et notifications

Ce qui demande votre attention.

Factures en retard, devis sans réponse, stocks bas, tâches en retard : les alertes remontent au bon profil, dans l'outil ou par email.

Ce que ça permet

- Alertes par profil
- Préférences par utilisateur
- Notifications dans l'outil et par email
- Historique des alertes

Adapté à votre métier

Indicateurs de direction, cartes du commercial, file de la comptabilité, alertes de l'atelier : nous composons les tableaux de bord avec **vos** chiffres et **vos** priorités, puis chacun peut réorganiser le sien.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Données

Tous les modules CompanyMesh

Excel / CSV

API

Analyse

Google Looker Studio

Power BI

Metabase

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`crm.pipeline` Pipeline & opportunités

`erp.billing` Facturation

`erp.banking` Banque & rapprochement

`ops.analytics` Analytics web souverain

`crm.pricing` Tarification & marges

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Retours internes & support

Chaque remarque traitée, chaque demande suivie.

COMPANYMESH · RETOURS & SUPPORT

File de traitement 3 urgents

#	SUJET	ORIGINE	URGENCE	STATUT
214	Joint à reprendre · Showroom	Client	Haute	En cours
213	Export factures incomplet	Équipe	Haute	Assigné
212	Idée : filtre par agence	Équipe	Basse	Nouveau
211	Accès espace client	Client	Haute	Résolu
210	Libellé à corriger	Équipe	Basse	Résolu

✓ Ticket résolu
#211 · Accès espace client
Client notifié · 42 min
Résolu

Chaque remarque traitée, chaque demande suivie.

Un bug remarqué, une idée d'amélioration, une demande client : ces retours se perdent souvent dans les conversations. Le module Retours & support les capture directement depuis l'écran concerné, les attribue et les suit jusqu'à leur résolution.

Des retours contextualisés

Page, capture et description envoyées en un clic.

Un suivi clair

Chaque retour a un responsable et un statut.

Des clients écoutés

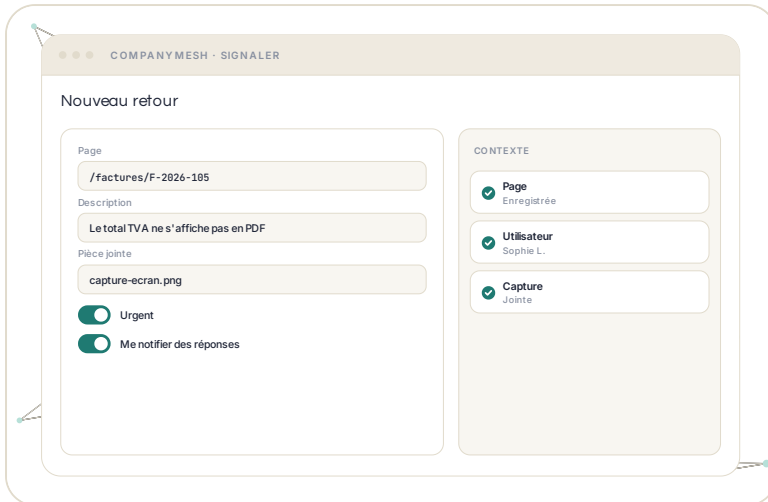
Tickets d'assistance suivis jusqu'à la solution.

Un outil qui s'améliore

Les idées de vos équipes nourrissent l'évolution.

Au programme

- 1 Signalement en un clic
- 2 Attribution et traitement
- 3 Tickets d'assistance clients
- 4 Priorités et délais
- 5 Base de connaissance



1 Signalement en un clic

Le contexte capturé automatiquement.

Depuis n'importe quel écran, un bouton permet de signaler un problème ou de proposer une idée. La page concernée et les pièces jointes sont enregistrées avec le retour.

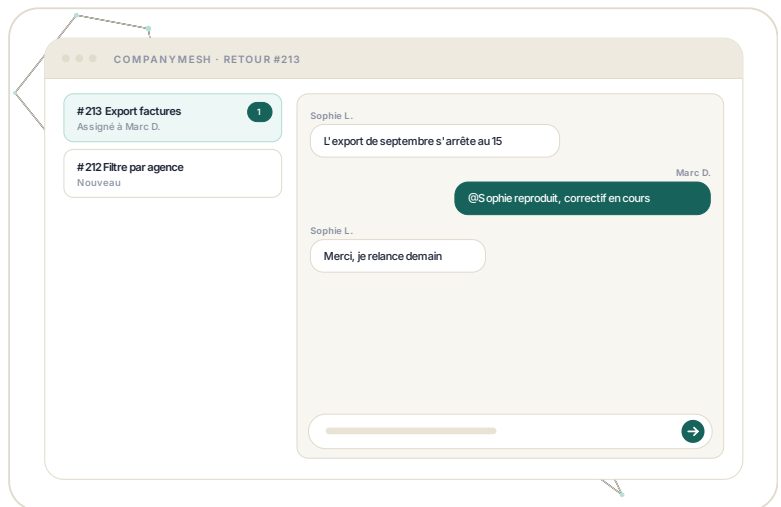
Ce que ça permet

- Bouton de retour sur chaque écran
- Page et contexte enregistrés
- Captures et documents joints
- Niveau d'urgence

2 Attribution et traitement

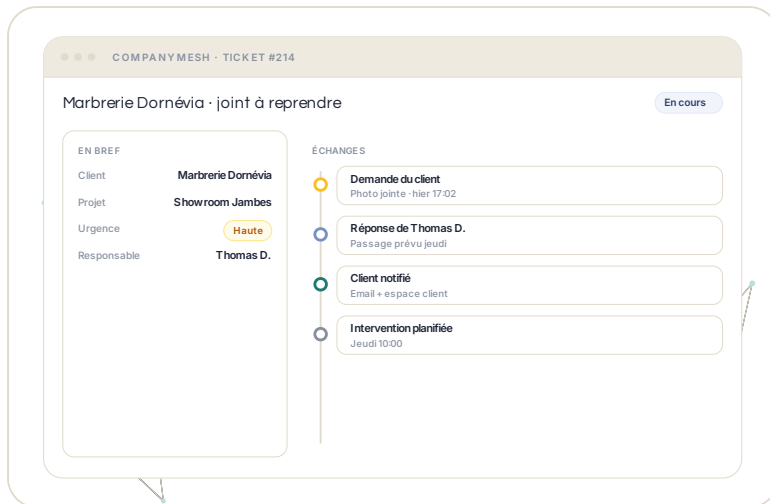
Un responsable pour chaque retour.

Chaque retour est attribué, commenté et suivi jusqu'à sa résolution. Les mentions permettent d'impliquer un collègue.



Ce que ça permet

- Assignation et statut
- Commentaires avec mentions
- Liens entre retours
- Date de résolution



3 Tickets d'assistance clients

Un support structuré et rassurant.

Vos clients ouvrent des demandes depuis leur espace. Elles deviennent des tickets suivis, avec historique des échanges et notifications à chaque réponse.

Ce que ça permet

- Demandes depuis l'espace client
- Historique des échanges
- Notifications de réponse
- Formulaires de demande spécifiques

4 Priorités et délais

Traiter d'abord ce qui compte.

Urgence, catégorie et ancienneté ordonnent la file. Des alertes signalent les tickets qui dépassent le délai de réponse attendu.



Ce que ça permet

- File triée par urgence
- Délais de réponse suivis
- Alertes de dépassement
- Vue par responsable



5 Base de connaissance

Les réponses, à disposition.

Les solutions récurrentes deviennent des articles consultables par l'équipe ou par les clients, pour réduire les demandes répétitives.

Ce que ça permet

- Articles internes et publics
- Recherche plein texte
- Liens depuis les tickets
- Argumentaires pour les commerciaux

Adapté à votre métier

Catégories, niveaux d'urgence, circuit de traitement, délais de réponse, qui peut signaler quoi : nous paramétrons le support selon **votre** organisation, pour vos équipes comme pour vos clients.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Communication

Email

Slack

Microsoft Teams

Suivi technique

GitHub

GitLab

Jira

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.portal Espace client

comms.chat Messagerie interne & temps réel

ops.projects Projets & production

dms.documents GED & médiathèque

Parlons de votre futur outil

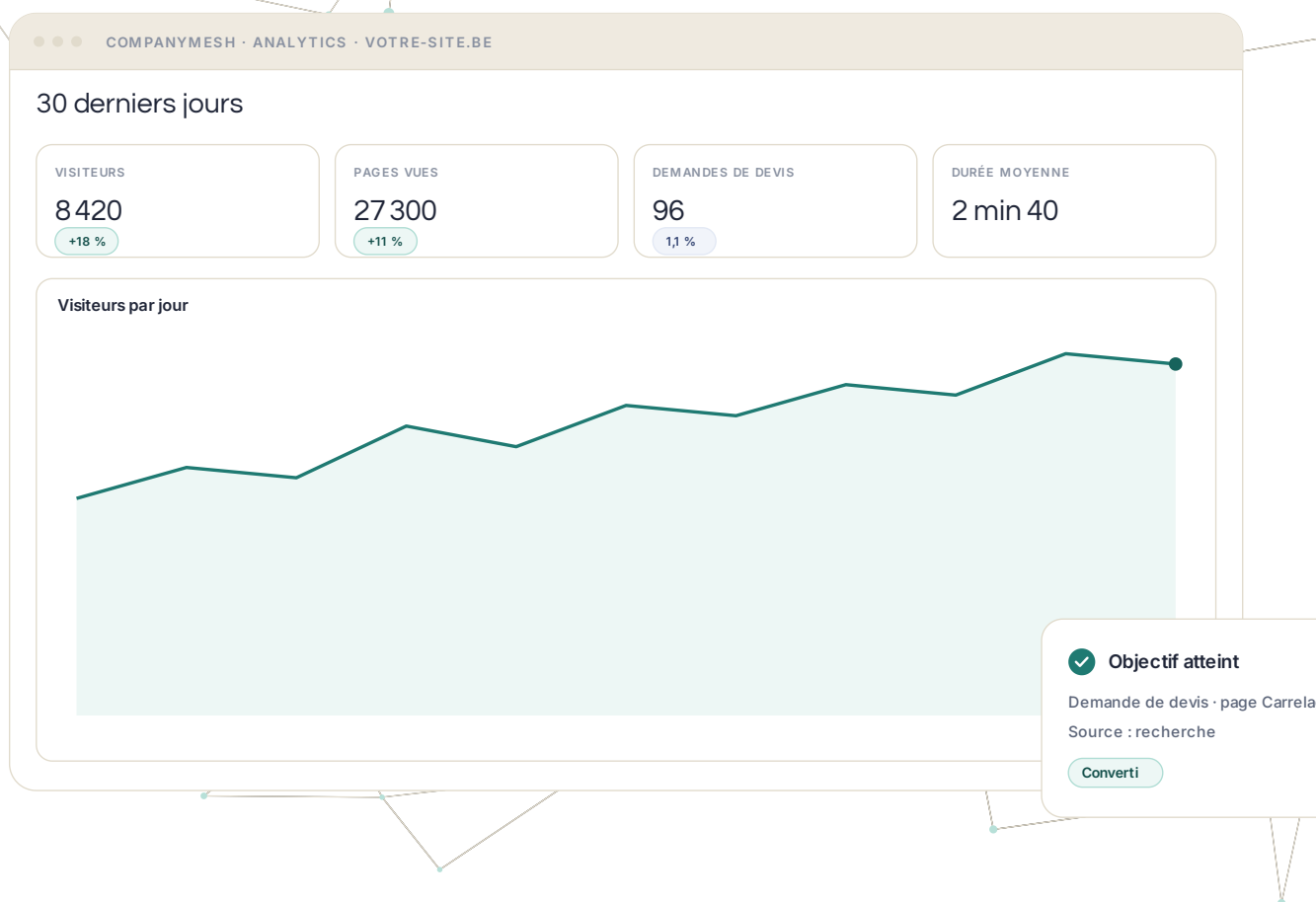
Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

PILOTAGE & PRODUCTIVITÉ

Analytics web souverain

Comprenez vos visiteurs, sans céder vos données.



Comprenez vos visiteurs, sans céder vos données.

Savoir d'où viennent vos visiteurs et ce qui les convertit est essentiel, mais les outils grand public exploitent vos données. Le module Analytics mesure la fréquentation de vos sites sur une infrastructure maîtrisée, dans le respect de la vie privée, et relie ces chiffres à vos résultats commerciaux.

Des données qui vous appartiennent

Statistiques sur votre propre infrastructure, chez votre hébergeur.

Le respect de la vie privée

Mesure légère, sans profilage publicitaire.

Des chiffres utiles

Pages vues, sources, conversions, en clair.

Le lien avec les ventes

Visites reliées aux demandes et aux clients.

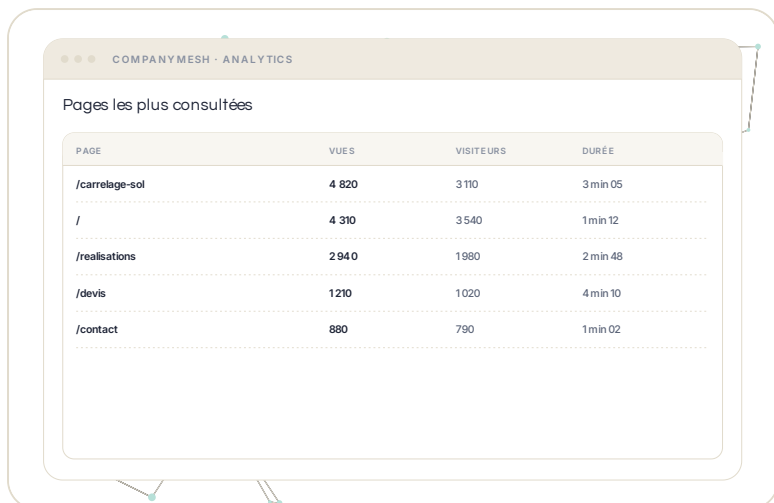
Au programme

- 1 Fréquentation en clair
- 2 Sources de trafic
- 3 Objectifs et conversions
- 4 Respect de la vie privée
- 5 Rapports partagés

1 Fréquentation en clair

L'essentiel, sans jargon.

Visiteurs, pages vues, durée, appareils et pays s'affichent dans un tableau de bord lisible, en temps réel ou sur la période de votre choix.



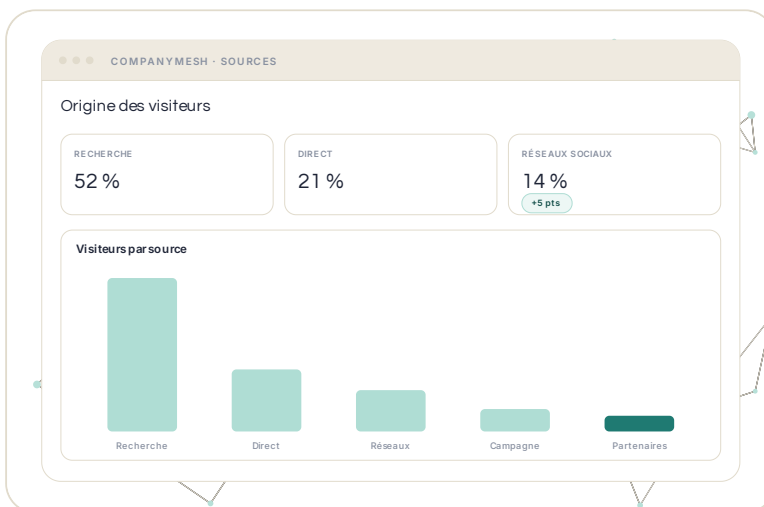
Ce que ça permet

- Visiteurs et pages vues
- Pages les plus consultées
- Appareils et pays
- Temps réel

2 Sources de trafic

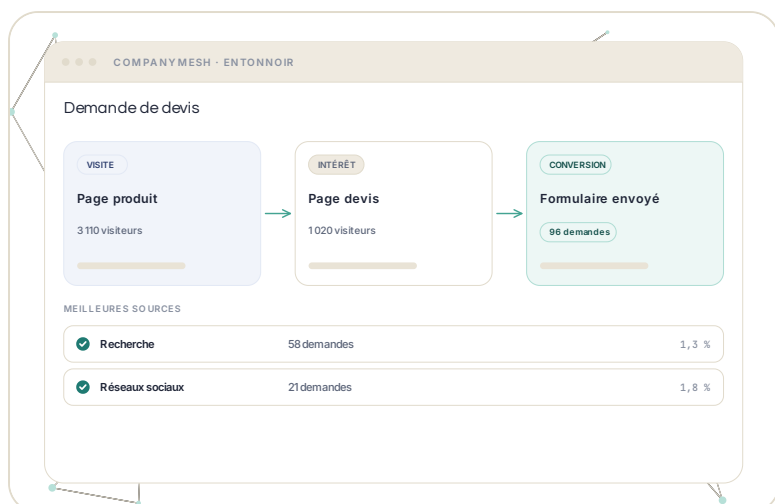
D'où viennent vos visiteurs.

Moteurs de recherche, réseaux sociaux, campagnes, sites partenaires : chaque source est mesurée, avec le suivi des paramètres de campagne.



Ce que ça permet

- Sources et référents
- Suivi des campagnes
- Comparaison de périodes
- Pages d'entrée



3 Objectifs et conversions

Ce qui génère des demandes.

Définissez vos objectifs (formulaire envoyé, rendez-vous pris) et suivez leur taux de conversion par source et par page.

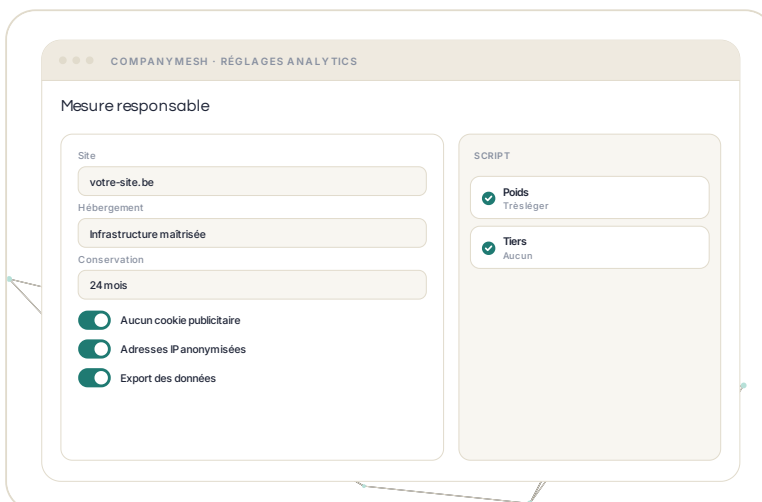
Ce que ça permet

- Objectifs personnalisés
- Taux de conversion
- Entonnoirs simples
- Événements personnalisés

4 Respect de la vie privée

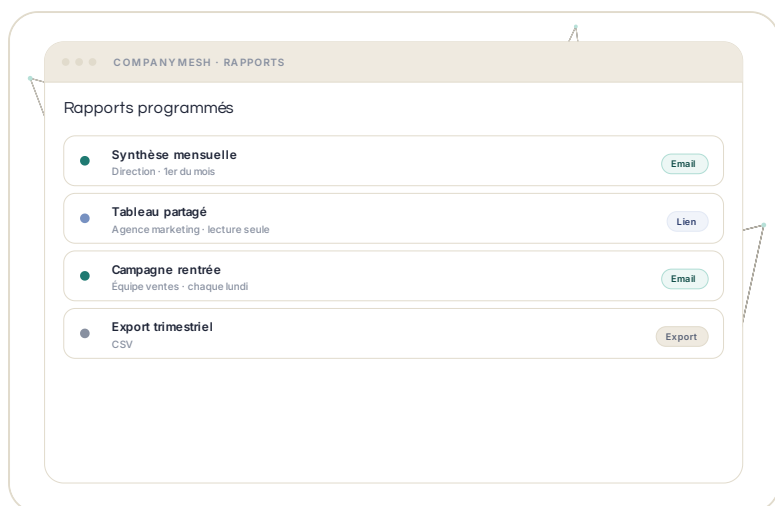
Une mesure sobre et responsable.

La mesure est légère, sans cookies publicitaires ni revente de données, et tourne sur votre propre infrastructure. Vos données restent les vôtres.



Ce que ça permet

- Sans profilage publicitaire
- Sur votre hébergement
- Script léger
- Données exportables



5 Rapports partagés

Les bons chiffres aux bonnes personnes.

Partagez un tableau de bord avec un client ou une équipe, et recevez des synthèses périodiques par email.

Ce que ça permet

- Tableaux de bord partagés
- Synthèses par email
- Rattachement au projet client
- Export des données

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Sites, pages clés, objectifs de conversion (demande de devis, prise de rendez-vous, téléchargement), rapports partagés avec vos clients ou vos équipes : nous définissons avec vous ce qui mérite d'être mesuré.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Sites

WordPress

WooCommerce

Shopify

Tout site web

Complément

Google Search Console

Google Analytics (en parallèle)

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

auto.web Site web connecté

crm.leads Prospection & capture de leads

crm.marketing Marketing & campagnes

ops.dashboard Tableaux de bord & recherche

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

BRIQUE · 4 MODULE(S)

Automatisation & intégrations

Automatiser le répétitif, connecter vos outils, intégrer l'IA et relier votre site web.

`auto.workflows`

Automatisations

Les tâches répétitives se font toutes seules.

`auto.api`

API & connecteurs

Votre outil parle avec tous les autres.

`auto.ai`

IA intégrée

L'intelligence artificielle là où elle aide vraiment, à coût maîtrisé.

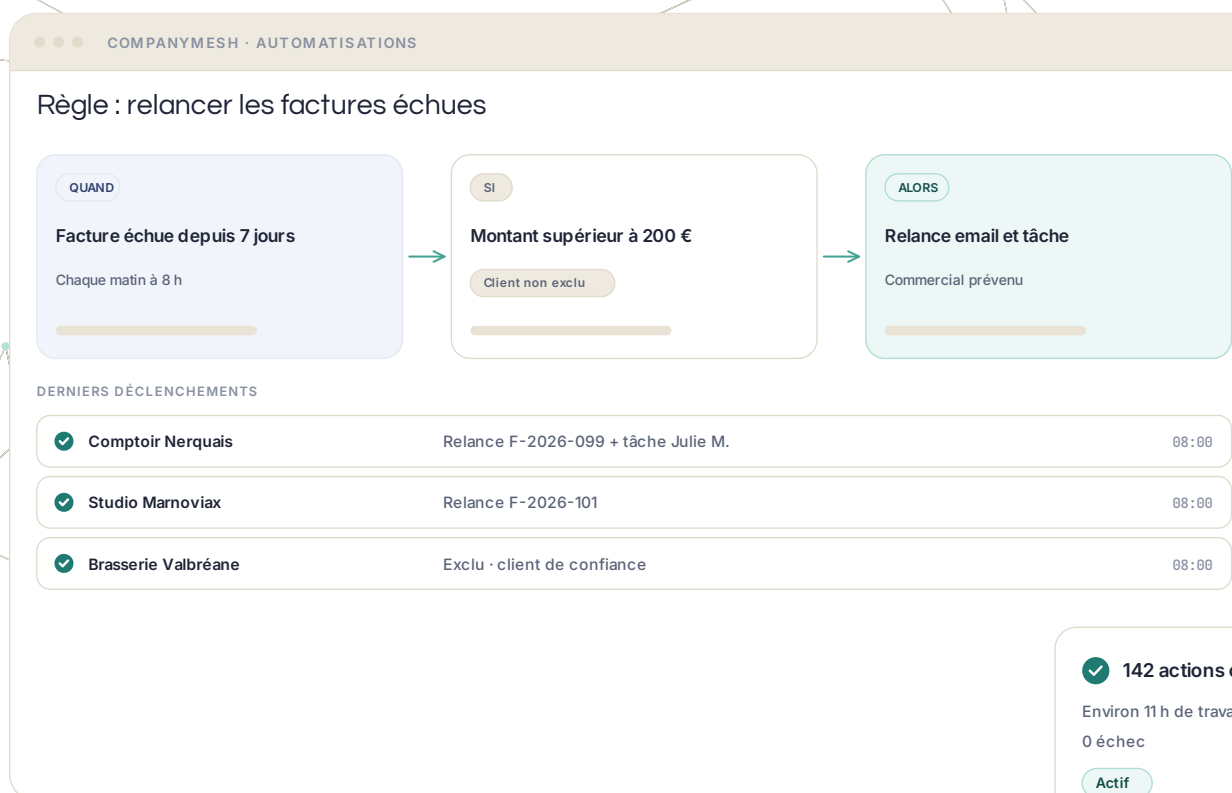
`auto.web`

Site web connecté

Votre site et votre outil ne font plus qu'un.

Automatisations

Les tâches répétitives se font toutes seules.



Les tâches répétitives se font toutes seules.

Relancer, notifier, changer un statut, créer une tâche, envoyer un document : une grande partie du travail administratif suit des règles simples. Le module Automatisations les exécute pour vous, de façon fiable et traçable, pour que vos équipes se concentrent sur ce qui compte.

Du temps libéré

Les actions répétitives sont prises en charge.

Zéro oubli

Chaque règle s'applique, à chaque fois.

Une traçabilité totale

Chaque déclenchement est journalisé.

Sans développement

Des règles simples, modifiables à tout moment.

Au programme

- 1 Règles « quand, si, alors »
- 2 Une bibliothèque d'actions
- 3 Tâches planifiées
- 4 Journal et supervision
- 5 Scénarios sur mesure



1 Règles « quand, si, alors »

Vous décrivez, l'outil exécute.

Une règle associe un déclencheur (un événement), des conditions et une ou plusieurs actions. Elles se créent et se modifient depuis les réglages, sans développement.

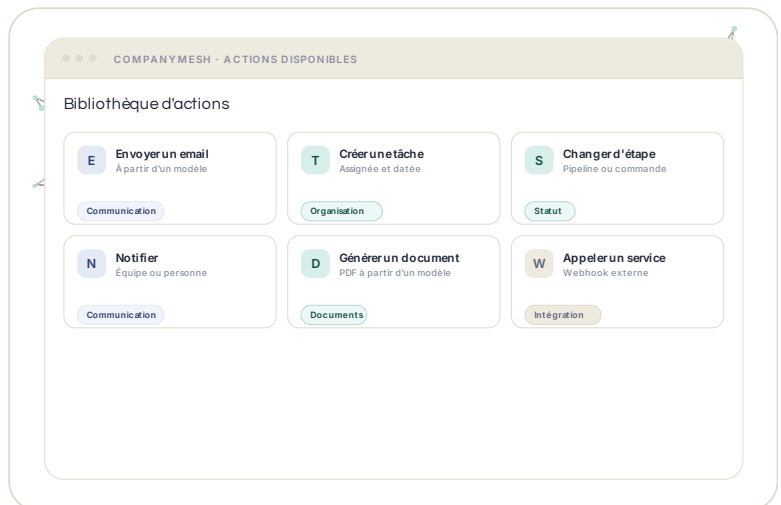
Ce que ça permet

- Déclencheurs sur tous les modules
- Conditions combinables
- Actions enchaînées
- Activation et désactivation instantanées

2 Une bibliothèque d'actions

Tout ce qui peut s'automatiser.

Changer une étape, envoyer un email modèle, créer une tâche, notifier une équipe, générer un document, appeler un service externe : les actions se combinent librement.



Ce que ça permet

- Emails et notifications
- Tâches et rappels
- Changements de statut et d'étape
- Génération de documents

COMPANYMESH - TÂCHES PLANIFIÉES

Exécutions programmées

TÂCHE	FREQUENCE	DERNIERE EXECUTION	STATUT
Synchro stocks fournisseurs	Chaque nuit 02:00	17/09 02:00	Réussie
Relance factures	Chaque jour 08:00	17/09 08:00	Réussie
Génération site partenaire	Chaque jour 01:00	17/09 01:00	Réussie
Rapport direction	Lundi 07:00	14/09 07:00	Réussie
Export comptable	Chaque jour 08:00	17/09 08:00	Relancée

3 Tâches planifiées

Le bon traitement, au bon moment.

Des traitements s'exécutent à heure fixe : synchronisations, rapports, relances, nettoyages. Même un site hébergé sans planificateur peut être piloté depuis la plateforme.

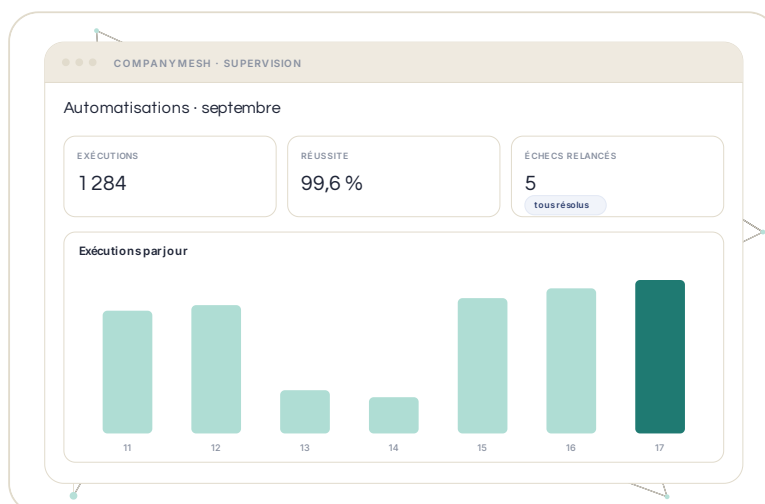
Ce que ça permet

- Exécutions quotidiennes, horaires, mensuelles
- Secrets protégés
- Pilotage de sites externes
- Relance en cas d'échec

4 Journal et supervision

Vous savez ce qui s'est passé.

Chaque exécution est enregistrée avec son résultat. Les échecs sont signalés et peuvent être relancés.



Ce que ça permet

- Historique complet
- Relance manuelle
- Alertes en cas d'échec
- Statistiques d'exécution



5 Scénarios sur mesure

Quand la règle simple ne suffit plus.

Pour les processus qui traversent plusieurs outils ou demandent une logique métier précise, nous développons des scénarios dédiés, supervisés comme les autres.

Ce que ça permet

- Processus multi-outils
- Logique métier spécifique
- Supervision unifiée
- Évolutifs avec votre activité

Exemple — Dès que tous les prix fournisseurs sont reçus, le dossier avance, la proposition est générée et le commercial est prévenu.

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Nous identifions avec vos équipes les tâches répétitives de **votre** quotidien et nous les transformons en règles. Les scénarios plus complexes (plusieurs systèmes, conditions métier fines) sont développés sur mesure et intégrés au même journal.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Plateformes d'automatisation

Zapier

Make

n8n

Communication

Email

SMS

Slack

Microsoft Teams

Tâches planifiées

Sites externes

Hébergements mutualisés

API

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.pipeline Pipeline & opportunités

erp.billing Facturation

auto.api API & connecteurs

auto.ai IA intégrée

comms.mail Messagerie email intégrée

Parlons de votre futur outil

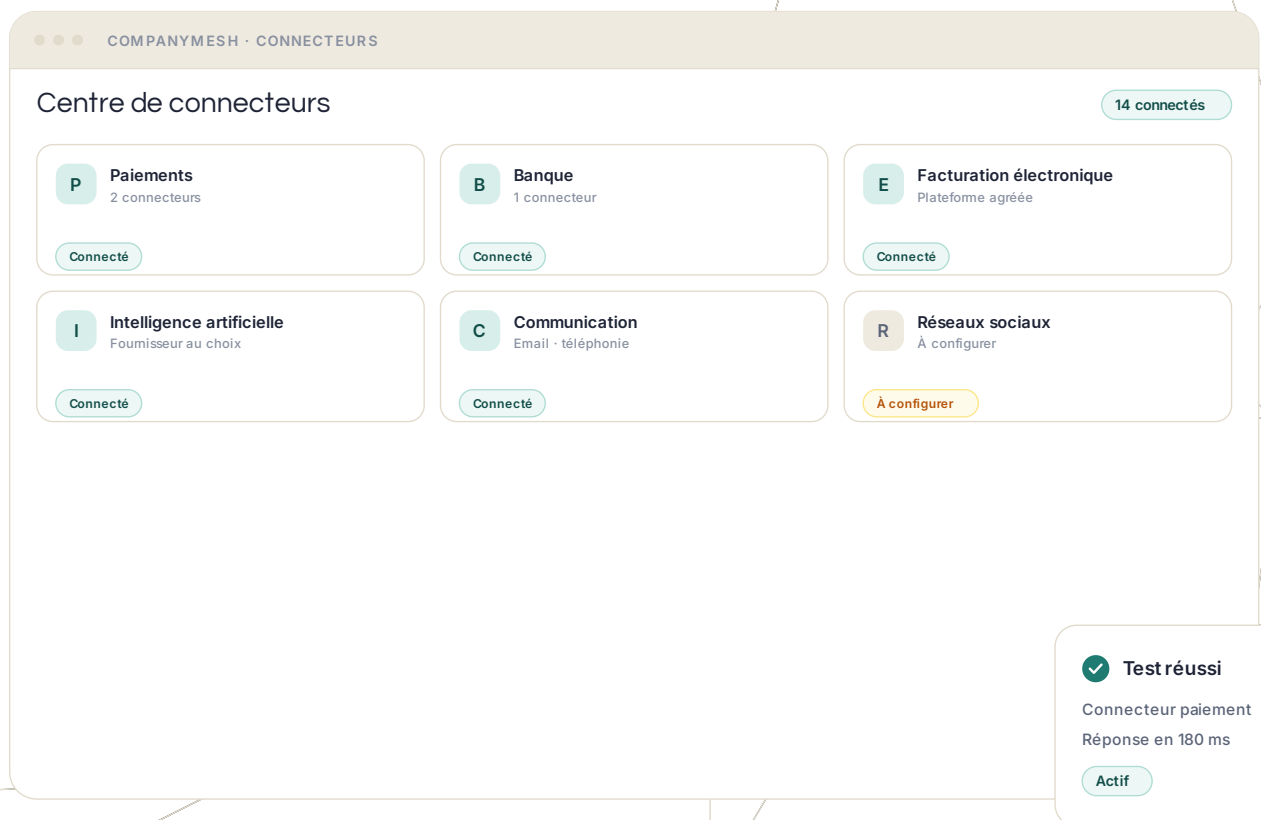
Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

AUTOMATISATION & INTÉGRATIONS

API & connecteurs

Votre outil parle avec tous les autres.



Votre outil parle avec tous les autres.

Votre entreprise utilise déjà des outils : site web, banque, comptabilité, fournisseurs, logiciels métier. Le module API & connecteurs relie CompanyMesh à cet écosystème, avec un centre de connecteurs prêts à l'emploi et une API sécurisée pour tout le reste.

Un écosystème relié

Vos outils échangent leurs données automatiquement.

Des connecteurs prêts

Paiement, banque, IA, messagerie, réseaux sociaux...

Une API ouverte et sûre

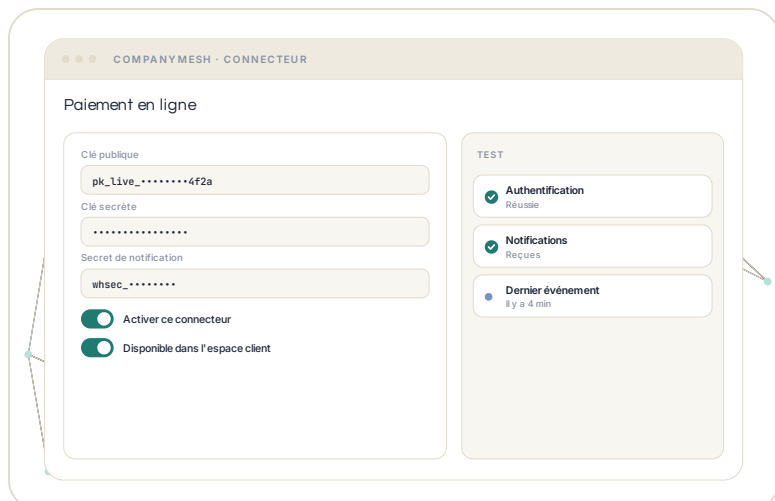
Clés par source, droits limités, échanges tracés.

Aucune impasse

Un outil non prévu ? Nous le connectons.

Au programme

- 1 Centre de connecteurs
- 2 API d'ingestion
- 3 Clés et sécurité
- 4 Webhooks et événements
- 5 Sites connectés



1 Centre de connecteurs

Activez, testez, c'est connecté.

Les connecteurs sont regroupés par catégorie : paiement, banque, facturation électronique, IA, communication, réseaux sociaux, connexion. Chaque connecteur se configure, se teste et s'active depuis les réglages.

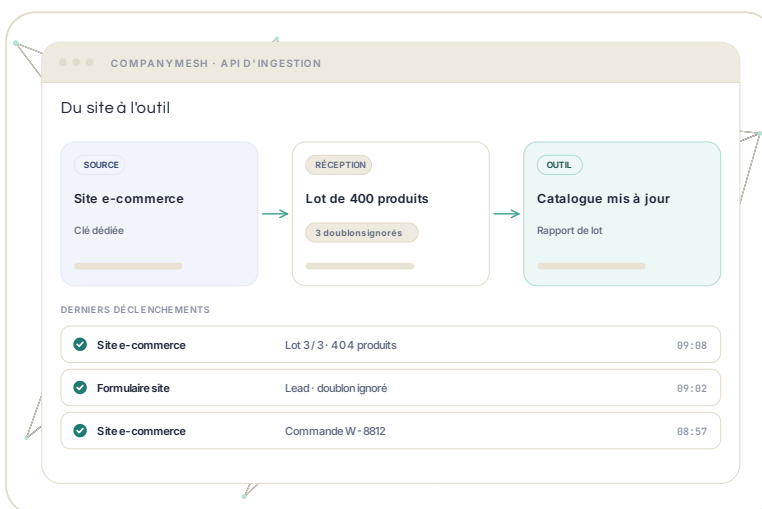
Ce que ça permet

- Connecteurs par catégorie
- Test de connexion intégré
- Activation par espace (équipe, clients)
- Statut visible en un coup d'œil

2 API d'ingestion

Vos sites et partenaires alimentent l'outil.

Une API sécurisée reçoit demandes, produits, commandes ou tout autre objet depuis vos sites et partenaires. Les envois en double sont détectés, et chaque lot fait l'objet d'un rapport.



Ce que ça permet

- Réception de leads, produits, commandes
- Détection des doublons
- Rapports de lots
- Modèles de correspondance des champs

COMPANYMESH - APPLICATIONS CONNECTÉES

Clés d'accès

APPLICATION	DROITS	DERNIER APPEL	STATUT
Site vitrine	Lecture contenus - envoi leads	il y a 2 min	Active
Boutique en ligne	Produits - commandes	il y a 5 min	Active
Partenaire logistique	Lecture commandes	hier	Active
Ancien site	Envoi leads	il y a 98 j	Révoquée

3 Clés et sécurité

Chaque source, ses droits.

Chaque application connectée possède ses propres clés et ses propres droits, limités au strict nécessaire. Les secrets sont chiffrés et jamais affichés en clair.

Ce que ça permet

- Clés par application
- Droits limités par périmètre
- Secrets chiffrés
- Révocation immédiate

4

Webhooks et événements

Prévenez vos outils en temps réel.

Les événements importants (nouveau client, devis signé, facture payée) peuvent être transmis instantanément à vos autres outils ou à une plateforme d'automatisation.

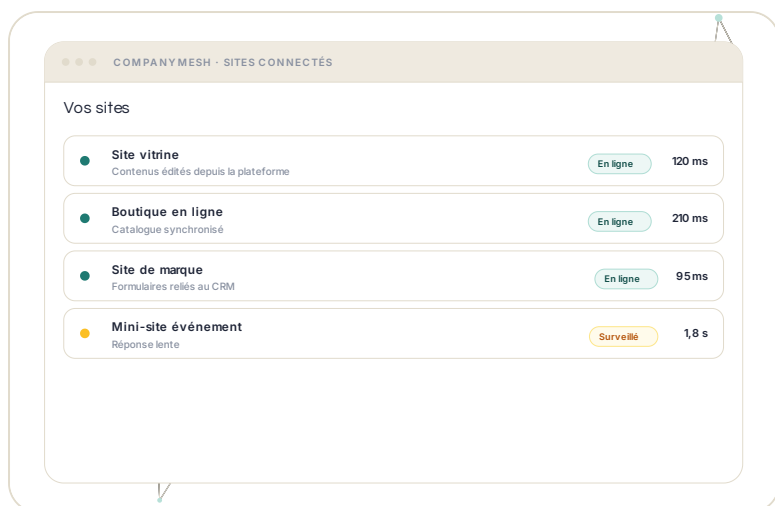
COMPANYMESH - ÉVÉNEMENTS SORTANTS

Journal des webhooks

HEURE	ÉVÉNEMENT	DESTINATION	RÉSULTAT
21:16	devis signé	Plateforme d'automatisation	200 OK
21:16	facture créée	Outil de gestion interne	200 OK
15:40	paiement échoué	Outil de gestion interne	Nouvelessai
09:31	client créé	Plateforme d'automatisation	200 OK

Ce que ça permet

- Événements sortants
- Signature des messages
- Nouvelles tentatives automatiques
- Journal des envois



5 Sites connectés

Vos sites satellites, pilotés depuis un seul endroit.

Vos sites et applications satellites sont enregistrés, surveillés et administrés depuis la plateforme, avec des accès inter-services sécurisés.

Ce que ça permet

- Registre des sites connectés
- Accès inter-services
- Sonde de disponibilité
- Édition de contenu centralisée

Adapté à votre métier

Chaque entreprise a son logiciel métier, son fournisseur historique, son format d'échange. Nous analysons **vos** outils et construisons les connexions nécessaires, qu'ils disposent d'une API, d'un export de fichiers ou d'un simple email.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Païement & banque

Stripe

PayPal

Mollie

Alma

Qonto

Ponto

Messagerie & téléphonie

Microsoft 365

Gmail

Brevo

3CX

Telnyx

Twilio

IA

OpenAI

Anthropic

Google Gemini

Mistral AI

Groq

Réseaux & connexion

Meta

LinkedIn

X

TikTok

Google

Microsoft

Apple

GitHub

Automatisation

Zapier

Make

n8n

Webhooks

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

auto.workflows Automatisations

auto.web Site web connecté

crm.leads Prospection & capture de leads

erp.stock Stocks & approvisionnement

core.platform Socle sécurisé & personnalisable

Parlons de votre futur outil

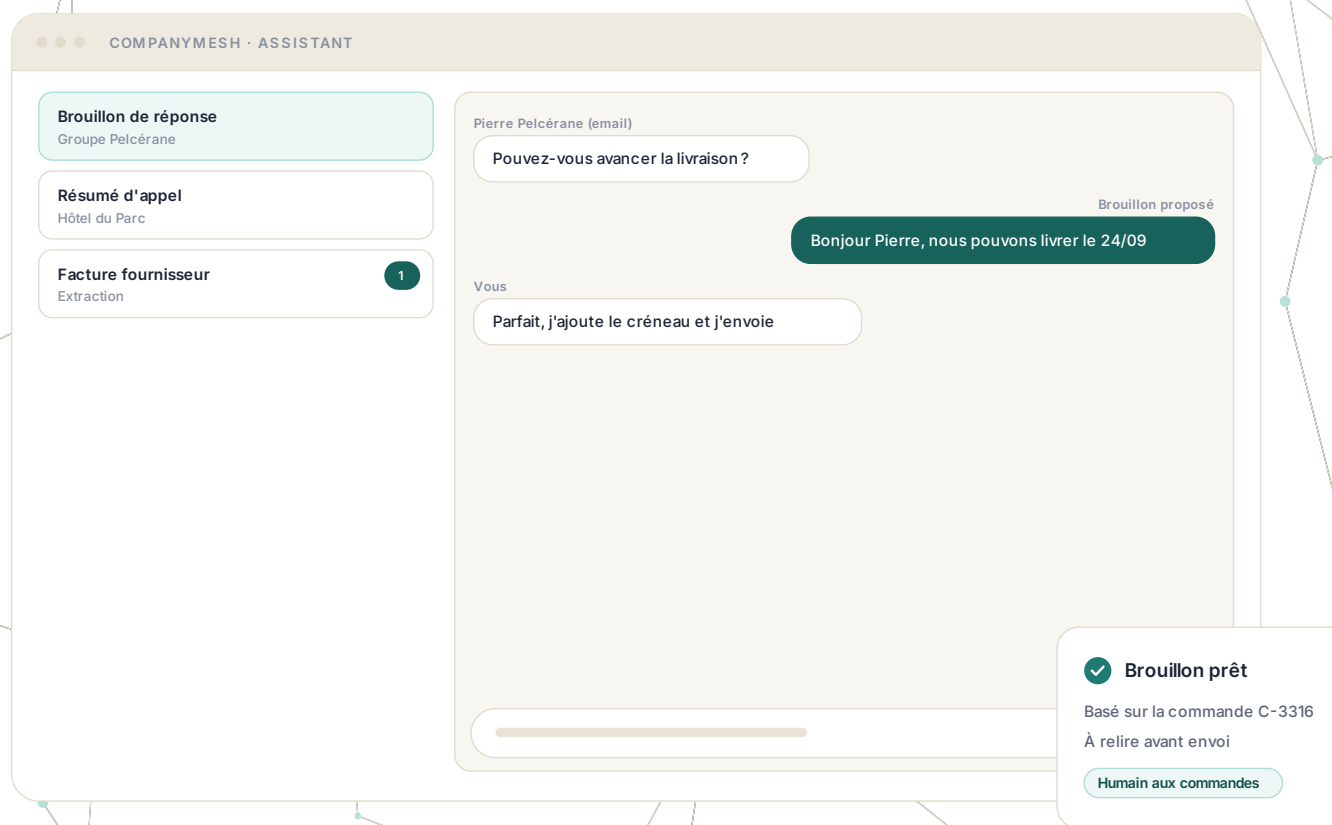
Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

AUTOMATISATION & INTÉGRATIONS

IA intégrée

L'intelligence artificielle là où elle aide vraiment, à coût maîtrisé.



L'intelligence artificielle là où elle aide vraiment, à coût maîtrisé.

L'IA peut faire gagner beaucoup de temps : résumer un appel, rédiger une réponse, lire un document, répondre aux questions fréquentes. Le module IA intégrée l'applique à des usages précis, avec le fournisseur de votre choix et un contrôle strict des coûts et des données.

Des gains concrets

Résumés, brouillons, extraction de données, assistance.

Des coûts maîtrisés

Usages ciblés, plafonds et suivi de la consommation.

Le choix du fournisseur

Plusieurs modèles, européens compris.

Des données protégées

Règles de conservation et de purge claires.

Au programme

- 1 Assistant de rédaction
- 2 Résumés et comptes rendus
- 3 Assistant pour vos visiteurs
- 4 Lecture de documents
- 5 Maîtrise des coûts et des données

1 Assistant de rédaction

Un premier jet en quelques secondes.

Rédigez une réponse à un email, une description de produit ou une relance à partir du contexte du dossier. Le texte est proposé, vous le relisez et l'envoyez.

Ce que ça permet

- Brouillons d'emails contextualisés
- Descriptions de produits
- Reformulation et traduction
- Toujours validé par un humain

2

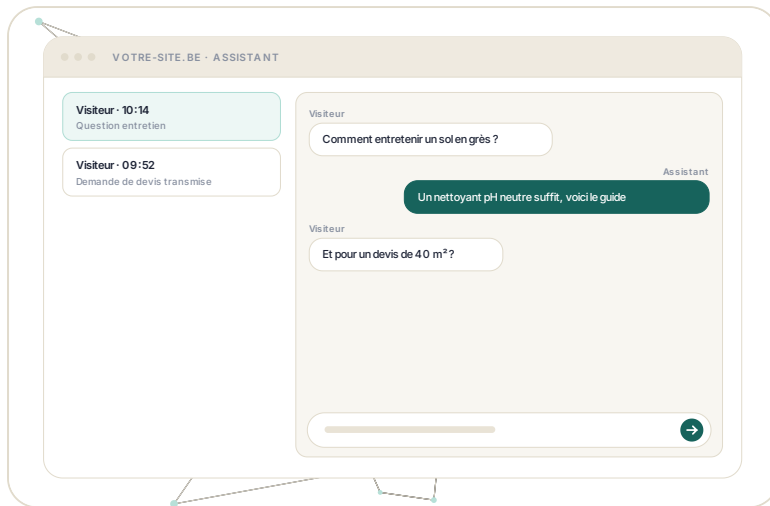
Résumés et comptes rendus

L'essentiel d'un appel ou d'une réunion.

Les transcriptions d'appels et de visios sont résumées : décisions, actions à mener, questions en suspens. Les actions peuvent devenir des tâches.

Ce que ça permet

- Résumé d'appel et de réunion
- Actions extraites
- Ajout au dossier
- Transformation en tâches



3 Assistant pour vos visiteurs

Des réponses immédiates, jour et nuit.

Un assistant sur votre site répond aux questions fréquentes à partir de votre base de connaissance et transmet les demandes qualifiées à votre équipe.

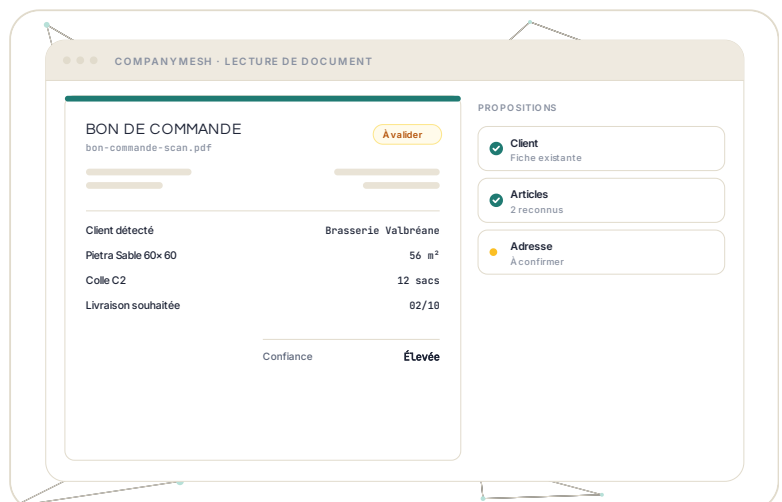
Ce que ça permet

- Réponses basées sur vos contenus
- Historique des conversations
- Transmission des demandes au CRM
- Purge automatique paramétrable

4 Lecture de documents

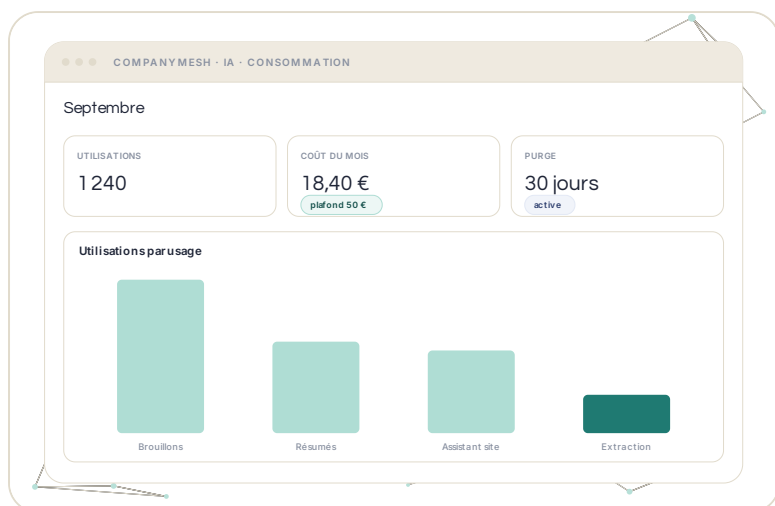
Des données extraites, pas ressaisies.

Bons de commande, factures fournisseurs, fiches techniques : l'IA propose les informations clés à intégrer, que vous validez avant enregistrement.



Ce que ça permet

- Extraction de champs
- Validation avant enregistrement
- Proposition de rattachement
- Formats PDF et images



5 Maîtrise des coûts et des données

L'IA, sous contrôle.

Le fournisseur se choisit par usage. La consommation est suivie, plafonnée si besoin, et les conversations sont purgées selon vos règles.

Ce que ça permet

- Choix du fournisseur par usage
- Suivi de la consommation
- Plafonds et alertes
- Règles de purge des données

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Nous identifions avec vous les tâches où l'IA apporte un vrai gain dans **votre** activité, et nous la mettons en œuvre de façon contrôlée, sans abonnement démesuré ni automatisme hasardeux : l'humain garde la main sur chaque décision.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Fournisseurs de modèles

OpenAI

Anthropic

Google Gemini

Mistral AI

Groq

Transcription

Speechmatics

OpenAI

Lecture de documents

Apache Tika

Mistral AI

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

comms.phone Téléphonie & CTI

comms.visio Visioconférence souveraine

dms.documents GED & médiathèque

ops.feedback Retours internes & support

auto.web Site web connecté

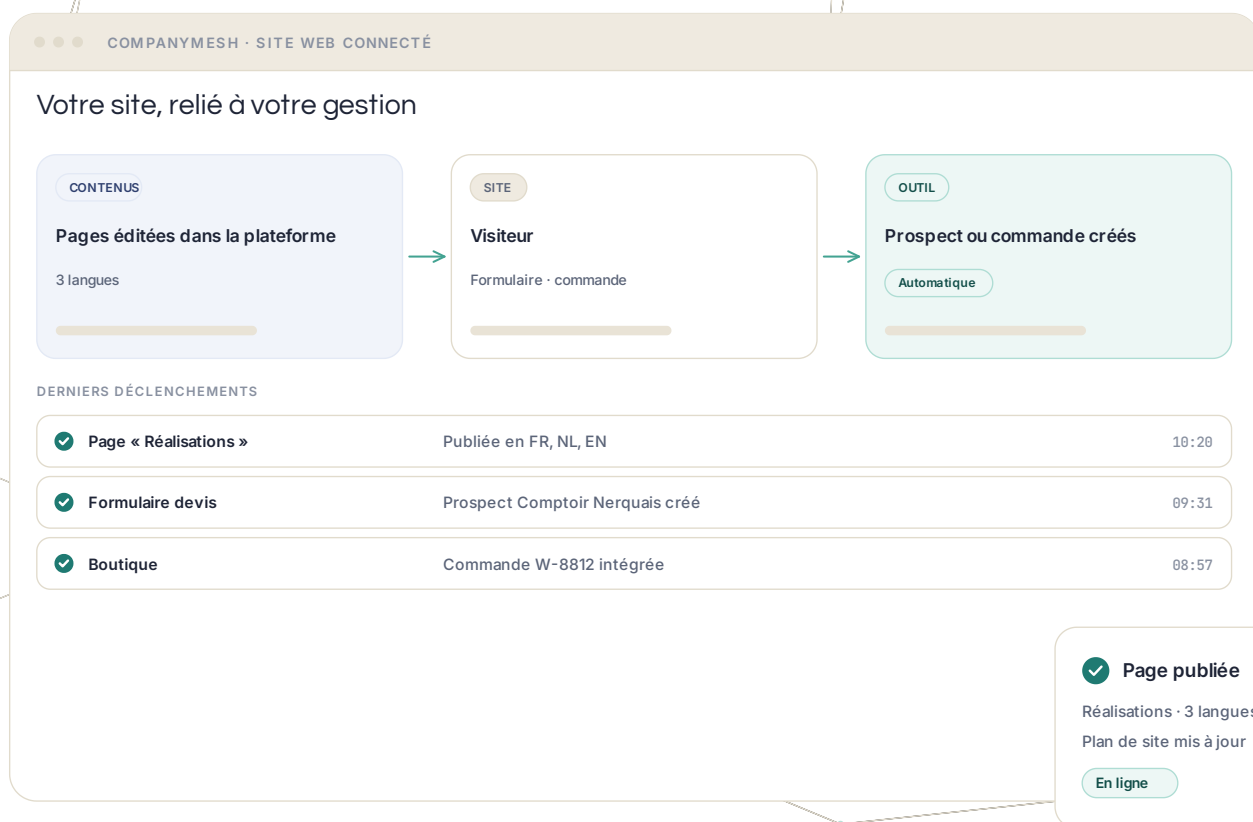
Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17

Site web connecté

Votre site et votre outil ne font plus qu'un.



Votre site et votre outil ne font plus qu'un.

Votre site web est souvent déconnecté de votre gestion : contenus figés, demandes par email, catalogue à mettre à jour à la main. Le module Site web connecté relie votre site à CompanyMesh : contenus éditables, formulaires qui alimentent le CRM, catalogue et commandes synchronisés.

Des contenus à jour

Modifiez votre site sans développeur.

Des demandes intégrées

Les formulaires arrivent directement dans le CRM.

Un catalogue synchronisé

Produits, prix et stocks identiques partout.

Un site multilingue

Français, néerlandais, anglais et plus.

Au programme

- 1 Contenus éditables
- 2 Formulaires reliés au CRM
- 3 Catalogue et commandes synchronisés
- 4 Multilingue et référencement
- 5 Avis clients et réassurance



1 Contenus éditables

Modifiez votre site en toute autonomie.

Pages, sections, menus, actualités et médias se modifient depuis la plateforme. Plusieurs sites peuvent être gérés au même endroit.

Ce que ça permet

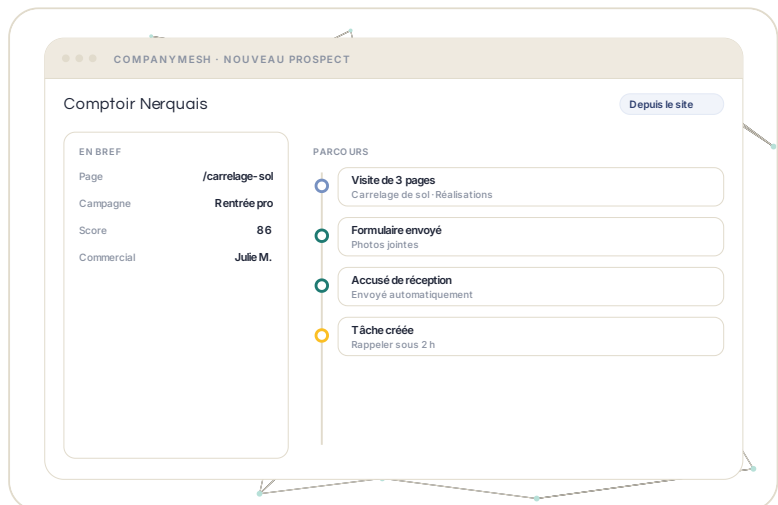
- Édition de pages et sections
- Menus et médias
- Plusieurs sites gérés
- Aperçu avant publication

2

Formulaires reliés au CRM

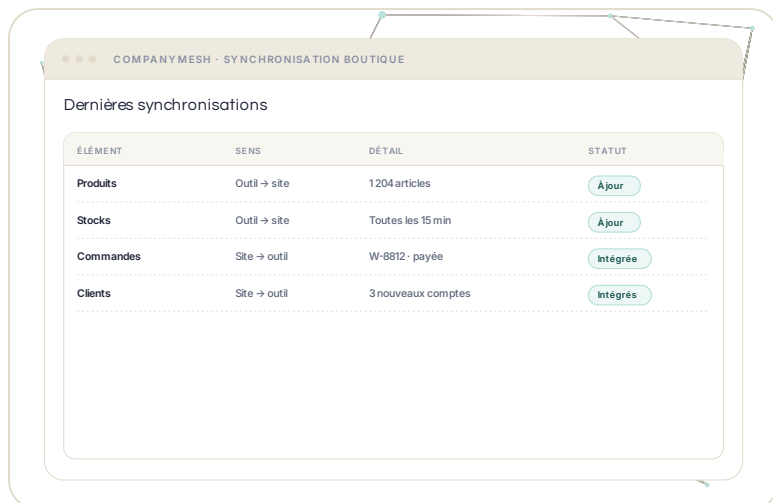
Chaque demande arrive au bon endroit.

Les formulaires du site créent directement des prospects dans le CRM, avec la page d'origine et la campagne, et déclenchent vos automatisations.



Ce que ça permet

- Création automatique de prospects
- Page et campagne d'origine
- Anti-spam
- Accusé de réception automatique



3 Catalogue et commandes synchronisés

Une boutique toujours juste.

Produits, prix, stocks et délais proviennent du catalogue CompanyMesh. Les commandes passées en ligne arrivent dans l'outil avec leur paiement.

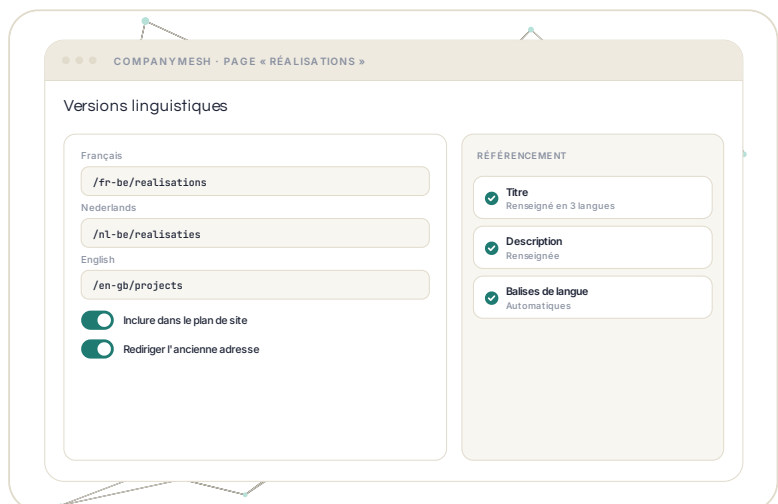
Ce que ça permet

- Synchronisation produits et stocks
- Paiement relié
- Commandes en ligne intégrées
- Migration depuis un site existant

4 Multilingue et référencement

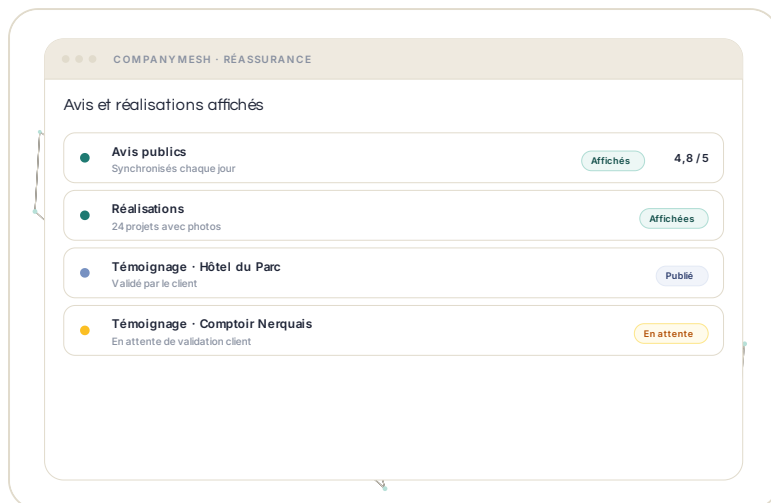
Visible, dans toutes vos langues.

Chaque contenu existe dans plusieurs langues avec des adresses dédiées. Plan de site, redirections et balises de référencement sont gérés automatiquement.



Ce que ça permet

- Contenus par langue
- Redirections
- Adresses localisées
- Plan de site et balises



5 Avis clients et réassurance

Mettez en avant la confiance.

Les avis publics de vos clients et vos réalisations s'affichent sur le site, à jour, pour rassurer vos visiteurs.

Ce que ça permet

- Affichage des avis publics
- Galerie de réalisations
- Témoignages validés par vos clients
- Mise à jour automatique

SUR MESURE

Adapté à votre métier

Nouveau site sur mesure ou site existant (WordPress, WooCommerce, Shopify...) : nous connectons **votre** site selon son état actuel, et nous le faisons évoluer à votre rythme, sans tout reconstruire.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

CMS & e-commerce

WordPress

WooCommerce

Shopify

PrestaShop

Webflow

Référencement

Google Search Console

Plan de site XML

Avis & réputation

Google Business Profile

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

crm.leads Prospection & capture de leads

erp.catalog Catalogue produits

ops.analytics Analytics web souverain

auto.api API & connecteurs

auto.ai IA intégrée

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu

simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

BRIQUE · 1 MODULE(S)

Socle

Le socle commun à tous les modules : sécurité, droits, personnalisation et exploitation.

core.platform

Socle sécurisé & personnalisable

Sécurité, droits et confort d'utilisation, inclus dans chaque projet.

SOCLE

Socle sécurisé & personnalisable

Sécurité, droits et confort d'utilisation, inclus dans chaque projet.

COMPANYMESH · RÔLES ET PERMISSIONS

Arbre des droits

5 rôles

PERMISSION	DIRECTION	COMMERCIAL	COMPTABILITÉ	FOURNISSEUR
Dossiers · voir	✓	✓	✓	Liés
Dossiers · modifier	✓	✓	—	—
Marges · voir	✓	Les siennes	✓	—
Factures · émettre	✓	—	✓	—
Demandes de prix · répondre	—	—	—	✓
Utilisateurs · gérer	✓	—	—	—

✓ Connexion sécurisée
Clé d'accès + double authentification
Accès à tous les modules
Protégé

Sécurité, droits et confort d'utilisation, inclus dans chaque projet.

Quels que soient les modules choisis, ils reposent sur un socle commun : gestion des utilisateurs, droits d'accès précis, connexion sécurisée, journal des actions, sauvegardes et personnalisation de l'interface. C'est ce qui rend votre outil fiable au quotidien et agréable à utiliser.

Une sécurité sérieuse

Double authentification, clés d'accès, journal des actions.

Des droits précis

Chacun accède exactement à ce dont il a besoin.

Un outil à votre image

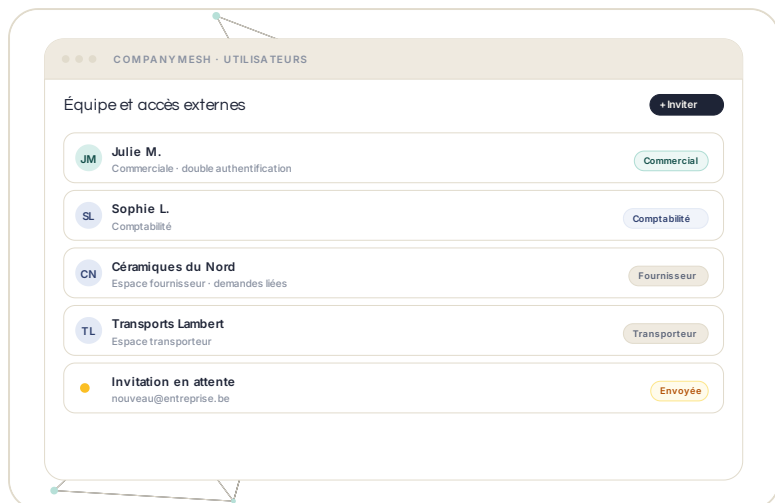
Couleurs, thème clair ou sombre, préférences par utilisateur.

Une plateforme surveillée

Sauvegardes, supervision et mises à jour maîtrisées.

Au programme

- 1 Utilisateurs, rôles et permissions
- 2 Connexion sécurisée
- 3 Journal et traçabilité
- 4 Coffre-fort de mots de passe
- 5 Personnalisation de l'interface
- 6 Sauvegardes et supervision



1 Utilisateurs, rôles et permissions

Chacun à sa place.

Créez des rôles métier et attribuez des permissions précises, module par module et action par action, dans un arbre de droits lisible. Des profils externes (clients, fournisseurs, transporteurs) disposent d'espaces cloisonnés.

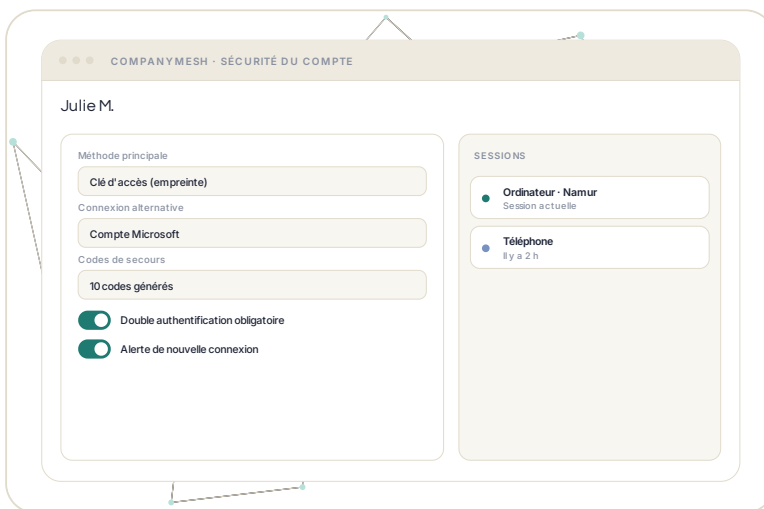
Ce que ça permet

- Arbre de permissions détaillé
- Rôles métier personnalisés
- Espaces cloisonnés pour les externes
- Invitations et mots de passe temporaires

2 Connexion sécurisée

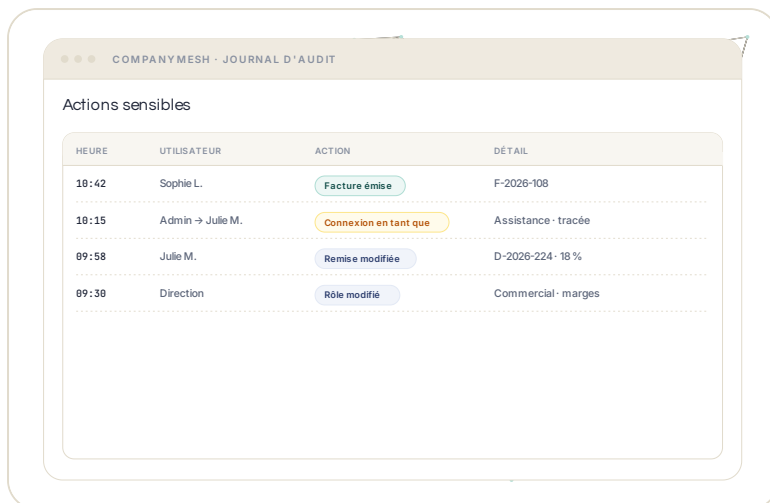
Simple pour vous, difficile pour les autres.

Connexion par mot de passe, compte Google ou Microsoft, clés d'accès biométriques, avec double authentification. Un seul compte donne accès à tous les modules de l'équipe.



Ce que ça permet

- Double authentification
- Clés d'accès (passkeys)
- Connexion Google, Microsoft, Apple
- Accès unique à tous les modules



3 Journal et traçabilité

Qui a fait quoi, et quand.

Les actions sensibles sont enregistrées. Lorsqu'un administrateur se connecte « en tant que » un utilisateur pour l'aider, chaque action est tracée comme telle.

Ce que ça permet

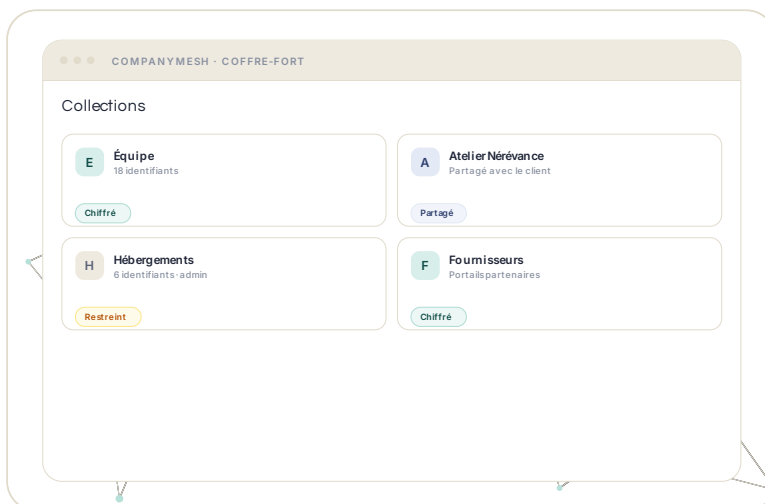
- Journal d'audit
- Connexion « en tant que » tracée
- Activité des utilisateurs
- Sessions actives visibles

4

Coffre-fort de mots de passe

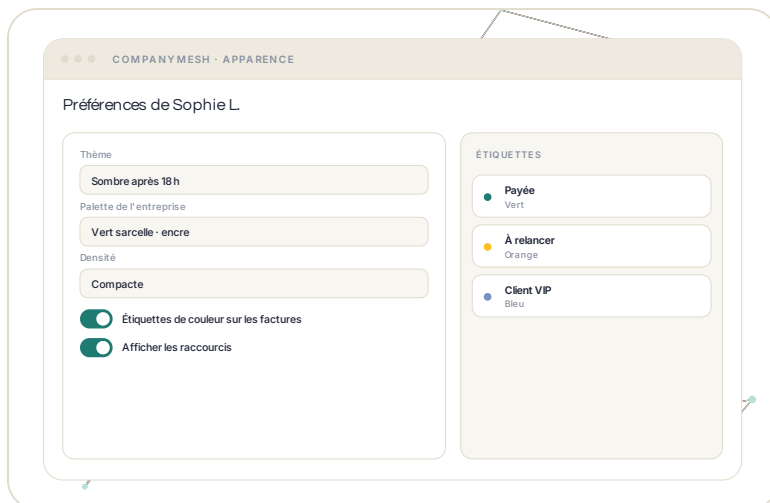
Les accès partagés, en sécurité.

Un coffre-fort intégré stocke les identifiants partagés de l'équipe et des projets, avec des collections par client et des droits précis.



Ce que ça permet

- Coffre-fort chiffré
- Partage sécurisé avec un client
- Collections par équipe et par client
- Aucun mot de passe en clair dans les échanges



5 Personnalisation de l'interface

Un outil qu'on a plaisir à utiliser.

Couleurs de l'entreprise, palettes personnalisées, thème clair ou sombre, préférences d'affichage par utilisateur : l'interface s'adapte à chacun.

Ce que ça permet

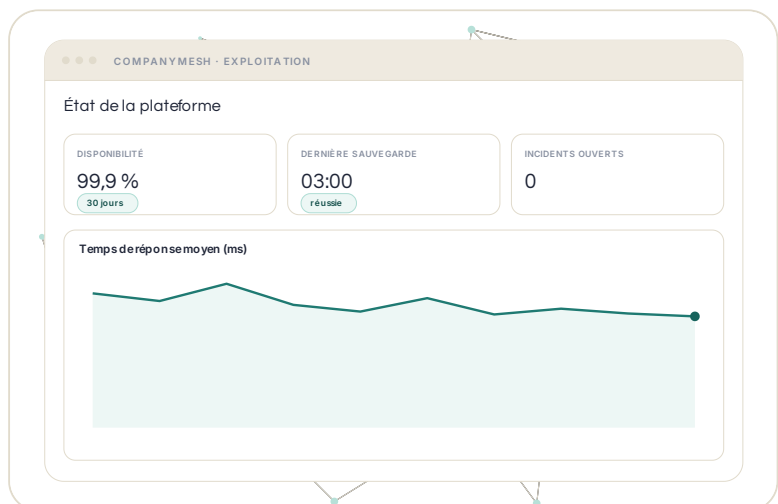
- Charte graphique de l'entreprise
- Palettes et étiquettes de couleur
- Thème clair ou sombre
- Préférences par utilisateur

6

Sauvegardes et supervision

Une plateforme qui veille sur elle-même.

Sauvegardes régulières, surveillance des services, suivi des incidents et mises à jour maîtrisées : votre infrastructure reste la vôtre, chez l'hébergeur de votre choix, et nous l'exploitons pour vous.



Ce que ça permet

- Sauvegardes automatiques
- Supervision des services
- Suivi des incidents
- Mises à jour et sécurité du serveur
- Hébergement chez le fournisseur de votre choix, exploité par nos soins

Adapté à votre métier

Rôles métier, espaces séparés (équipe, clients, fournisseurs, transporteurs), plusieurs sociétés, charte graphique, étiquettes et vues personnelles : le socle s'adapte à **votre** organisation, jusqu'aux préférences de chaque utilisateur.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Connexion

Google

Microsoft

Apple

GitHub

LinkedIn

Clés d'accès (passkeys)

Mots de passe

Vaultwarden (compatible Bitwarden)

Supervision

Tableau de bord d'exploitation

Alertes email

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`auto.api` API & connecteurs

`crm.portal` Espace client

`dms.documents` GED & médiathèque

`ops.dashboard` Tableaux de bord & recherche

Parlons de votre futur outil

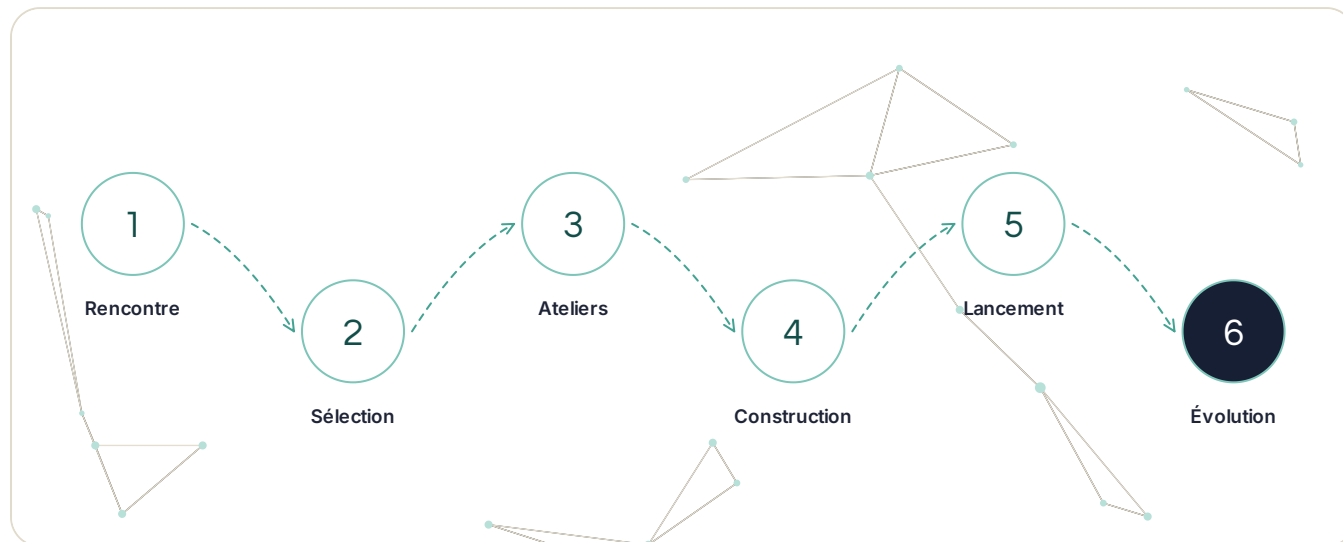
Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu

simon@devlooper.io

+32 490 46 81 17

Construisons votre outil



Les étapes de votre projet

1 Rencontre

Nous découvrons votre activité, vos outils actuels et vos priorités.

2 Sélection

Nous composons ensemble votre ensemble de modules et identifions les besoins spécifiques.

3 Ateliers

Nous rencontrons vos profils métiers pour affiner chaque détail.

4 Construction

Nous assemblons, relient et personnalisons votre outil, avec reprise de vos données.

5 Lancement

Vos équipes prennent la main, accompagnées.

6 Évolution

Nous ajustons à l'usage et ajoutons de nouveaux modules quand vous en avez besoin.

Ce sur quoi vous pouvez compter

Un outil de gestion touche à ce que votre entreprise a de plus sensible : vos clients, vos prix, vos documents, vos comptes. Avant même de commencer, voici ce que nous nous engageons à tenir.



Nos engagements

Vos données restent chez vous

L'infrastructure est la vôtre, chez l'hébergeur de votre choix. Vous en êtes propriétaire et vous le restez : rien n'est revendu, rien ne sert à entraîner quoi que ce soit, et vous exportez tout dans un format lisible quand vous le décidez.

Sécurité au quotidien

Droits d'accès précis jusqu'au champ, double authentification, journal de toutes les actions, analyse des fichiers déposés, sauvegardes quotidiennes et restaurations testées.

Conformité tenue à jour

RGPD, facturation électronique belge et française, archivage et mentions obligatoires : nous suivons les échéances réglementaires et adaptons votre outil avant qu'elles ne s'appliquent.

Le technique, c'est notre affaire

Installation, supervision, sauvegardes, mises à jour et correctifs de sécurité : nous exploitons votre infrastructure pour vous, sans jamais en devenir propriétaires. Un incident qui bloque votre activité passe avant tout le reste.

Maîtrise des coûts

Des solutions sobres, y compris pour l'intelligence artificielle : pas de consommation qui s'emballe, pas de coût récurrent qui apparaît sans que vous l'ayez décidé.

Un interlocuteur, pas un guichet

La personne qui vous répond connaît votre outil, votre métier et votre historique. Vous ne réexpliquez jamais votre entreprise depuis le début.

Notre façon de travailler

Nous ne livrons pas un outil pour disparaître ensuite. Nous restons la même équipe, celle qui a construit votre outil, celle qui le fera évoluer avec votre entreprise.