



Toute la relation client dans une seule suite, assistée par l'IA.
Éditée en France, hébergée en Europe.

Cas d'usage · Collectivité

Le porteur de projet rencontré en janvier n'a plus de nouvelles en mars

Une chambre consulaire de 12 000 ressortissants : création d'entreprise, transmission, formation, événements, permanences. Trente conseillers, chacun son tableur, et une entreprise qui a participé à un atelier sans que son conseiller le sache.

LE PROFIL

Type	Chambre consulaire territoriale
Ressortissants	≈ 12 000 entreprises
Équipe	≈ 30 conseillers
Événements	≈ 180 ateliers et formations / an

Chaque service connaît son morceau de l'entreprise

Le service création a rencontré le porteur de projet, le service formation l'a inscrit à un atelier, le service événementiel l'a invité à une soirée. Personne n'a la vue d'ensemble, et le suivi à trois mois promis en rendez-vous dépend de la mémoire du conseiller.

CE QUI COINCE AUJOURD'HUI

- ✗ Trente tableurs pour une même base d'entreprises
- ✗ Le suivi post-crédation dépend de la mémoire du conseiller
- ✗ Les inscriptions aux ateliers arrivent par e-mail
- ✗ Aucune mesure de ce qu'un accompagnement produit

L'ESSENTIEL EN QUATRE POINTS

- ✓ Une fiche entreprise commune à tous les services
- ✓ L'accompagnement suivi en pipeline, étape par étape
- ✓ Les inscriptions aux ateliers et formations en ligne, avec rappel
- ✓ Les relances de suivi qui partent seules

Une entreprise, une fiche, tous les services

01 La fiche entreprise réunit tout le monde

Création, formation, événements, permanences : chaque contact avec l'entreprise s'inscrit sur sa fiche, quel que soit le service. Le conseiller voit l'atelier suivi la semaine dernière.

02 L'accompagnement se suit en pipeline

Premier rendez-vous, diagnostic, plan d'action, suivi à trois mois, clôture : chaque accompagnement avance d'étape en étape, avec une tâche pour le conseiller à chaque passage.

03 Ateliers et formations se réservent en ligne

Chaque session a sa page, sa jauge et son rappel SMS. L'inscription crée la participation sur la fiche, et la liste d'émargement se génère.

04 Les relances ne dépendent plus de la mémoire

Le suivi à trois mois est une tâche créée automatiquement à la clôture du plan d'action ; l'entreprise silencieuse depuis six mois remonte dans une liste.

LES BRIQUES MOBILISÉES

Vue 360° client

Toute la relation client sur une seule fiche : activités, affaires, échanges.

Objets personnalisés

Vos applications métiers, sans développement : biens, dossiers, contrats, avec segments et automatisations.

Page de réservation

Vos disponibilités réservables en ligne, à vos couleurs, sur votre domaine.

Campagnes e-mail

Newsletters et campagnes par blocs, ciblées sur vos segments CRM.

Scénarios d'automatisation

Un déclencheur, des conditions, des actions — sur tous les hubs à la fois.

Ce que le dispositif vise

100 %

des contacts d'un
ressortissant visibles par
son conseiller

≈ 0

suivi à trois mois oublié

-80 %

de traitement manuel des
inscriptions

1

base pour 30 conseillers

LES QUESTIONS QUI REVIENNENT

Comment importer les 12 000 entreprises ?

Par CSV ou depuis le registre existant, avec dédoublonnage sur le SIREN. Les fiches contiennent ensuite les dirigeants, les contacts et l'historique.

Chaque service peut-il avoir ses propres champs ?

Oui : un accompagnement création n'a pas les mêmes étapes qu'une transmission. Chaque type est un objet avec ses champs et son pipeline.

Les conseillers doivent-ils tout ressaisir ?

Non. Un appel est transcrit et résumé sur la fiche, un e-mail s'y range seul, une inscription en ligne crée la participation.

Peut-on mesurer l'effet des accompagnements ?

Le pipeline donne les volumes par étape et par conseiller ; les propriétés de l'entreprise — effectif, chiffre d'affaires déclaré — permettent de suivre l'évolution dans le temps.

Parlons de votre situation

✉ contact@metaventus.com

☎ +33 9 74 06 26 13

🌐 metaventus.com