

Refonte de la relation client de Maison Lebrun : accélérer le développement B2B et B2C avec HubSpot

Agence Atelier Nord (intégrateur CRM, Lyon)

Sophie Lebrun, Directrice Générale, et la Direction Commerciale

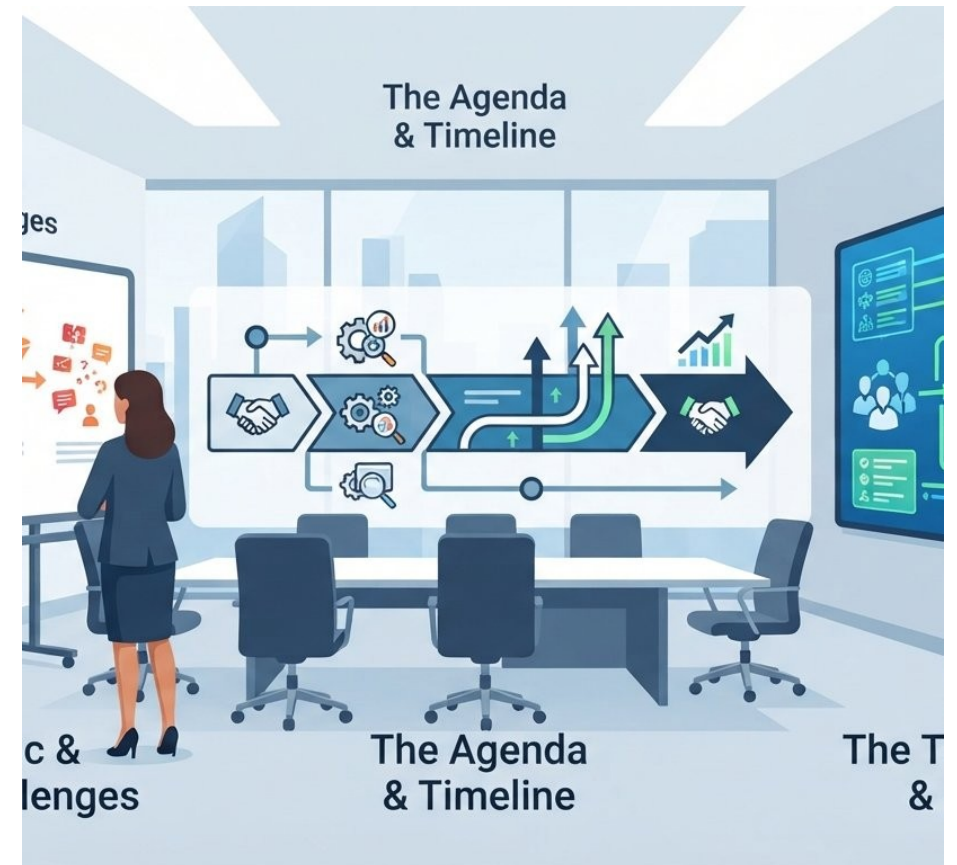
2 novembre 2026 – 1er mars 2027



Ordre du jour : une réponse opérationnelle aux enjeux commerciaux de Maison Lebrun

Les 5 temps forts de notre présentation (20 minutes)

- **1. Diagnostic & Enjeux** : Analyse des irritants actuels et des risques opérationnels identifiés.
- **2. Vision cible & Solution technique** : Pourquoi HubSpot Sales Hub Professional répond parfaitement à vos processus métier.
- **3. Bénéfices chiffrés & ROI** : Automatisation des relances, élimination des tâches chronophages et sauvegarde du patrimoine client.
- **4. Méthodologie & Calendrier** : Déploiement en 5 phases garantissant une mise en production le 1er mars 2027.
- **5. Budget & Gouvernance projet** : Un investissement forfaitaire maîtrisé de 52 400 € HT et une équipe d'experts dédiée.



Le diagnostic chez Maison Lebrun : la dispersion des données pénalise l'efficacité commerciale

Un écosystème fragmenté qui freine le développement commercial

Organisation actuelle

35 collaborateurs, 9,2 M€ de CA 2025, 1 400 clients professionnels (cavistes, restaurants, hôtels) et canal B2C Shopify actif depuis 2024.

Constats opérationnels majeurs

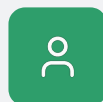
- **Données en silos :**
Informations dispersées entre l'ERP Sage 100, la boutique Shopify et des fichiers Excel individuels.

Risques et manques à gagner mesurés en 2025

- **22 % des devis non relancés :**
Perte directe d'opportunités de vente.

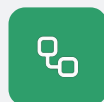
La vision cible : unifier la relation client omnicanale et équiper les forces de vente

Répondre précisément aux 5 attentes clés de votre cahier des charges



Fiche client 360° partagée

Centraliser l'historique complet (échanges, devis, commandes, réclamations) pour les commerciaux, le service client et la direction.



Interconnexion ERP & E-commerce

Synchroniser en temps réel les données de facturation et d'encours depuis Sage 100 ainsi que les commandes particuliers issues de Shopify.



Application mobile intuitive

Équiper les 8 commerciaux terrain d'un outil de tournée fluide, accessible hors ligne et réduisant le temps administratif.



Pilotage automatisé et fiable

Disposer de tableaux de bord instantanés (CA par vendeur, performance par segment, suivi en temps réel des relances devis).



Protection et conformité RGPD

Sécuriser la collecte des données des particuliers et garantir la pérennité du patrimoine client de Maison Lebrun.

01

Notre proposition : HubSpot sales hub, architecture intégrée et déploiement métier

Le choix de la simplicité et de l'adoption : Une interface moderne, pensée pour l'utilisateur, limitant la résistance au changement des commerciaux terrain. • Une intégration native avec votre écosystème : Des...

HubSpot Sales Hub Professional : une plateforme unifiée connectée à Sage 100 et Shopify



Une architecture technique parfaitement articulée avec vos outils existants

Composant	Rôle fonctionnel	Bénéfice pour Maison Lebrun
HubSpot Sales Hub Pro	Cœur CRM & Fiche 360°	Historique des échanges, suivi de pipeline, modèles de devis et automatisations des tâches
Application Mobile	Outil nomade des 8 commerciaux	Préparation des tournées, géolocalisation des comptes cavistes/CHR, saisie vocale des comptes-rendus
Connecteur Sage 100	Passerelle ERP bidirectionnelle	Remontée automatique des factures, de l'encours comptable et des alertes d'impayés dans la fiche client
Connecteur Shopify	Synchronisation e-commerce B2C	Intégration des commandes des particuliers, segmentation client et déclenchement d'actions de fidélisation
Module RGPD natif	Gouvernance des données	Traçabilité des consentements, gestion des préférences marketing et conformité légale garantie

Gains de performance concrets : 100 % des devis relancés et 2 jours de gestion économisés par mois



Des résultats mesurables sur votre chiffre d'affaires et votre organisation

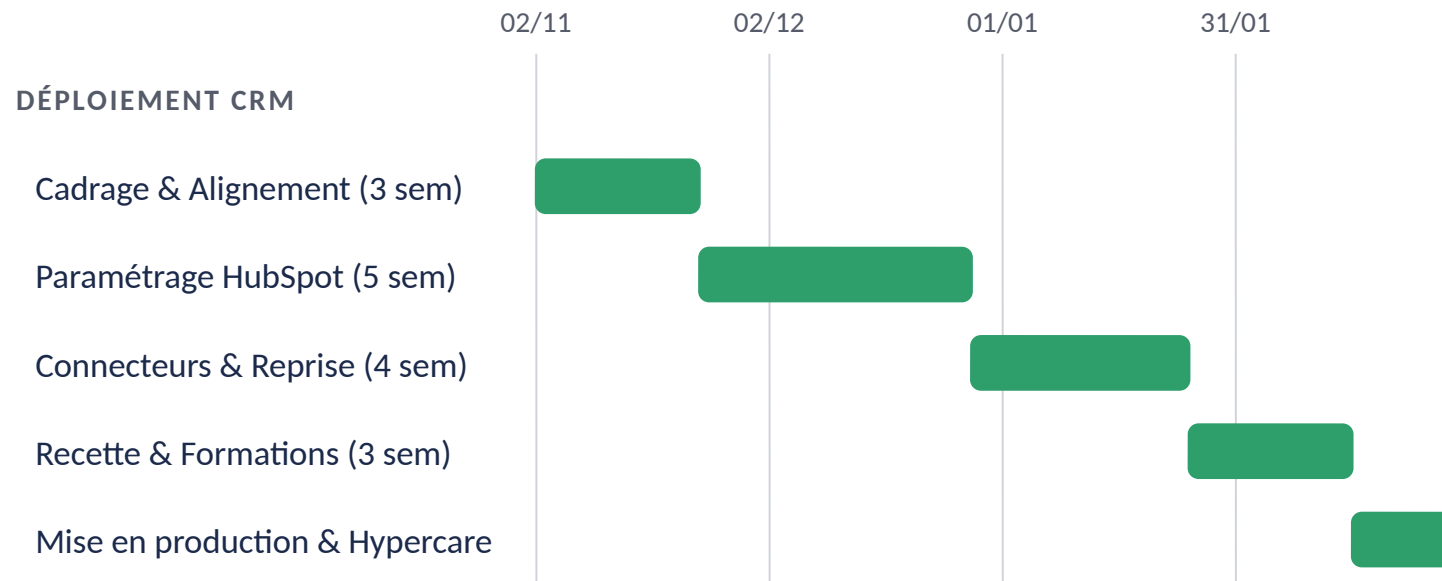
- **Fin des opportunités perdues** : 100 % des devis relancés sous 7 jours grâce aux rappels et séquences automatiques. Suppression définitive des 22 % de propositions oubliées.
- **Gain de temps managérial** : 2 jours par mois économisés pour la direction commerciale grâce aux tableaux de bord automatisés, éliminant les consolidations Excel.
- **Pérennité du capital client** : Sauvegarde centralisée de l'intégralité des échanges. Continuité de service absolue sans risque d'amnésie commerciale lors du turnover.



Un déploiement rigoureux en 5 phases pour une mise en production le 1er mars 2027



Planning de déploiement en 5 phases (nov. 2026 - mars 2027)



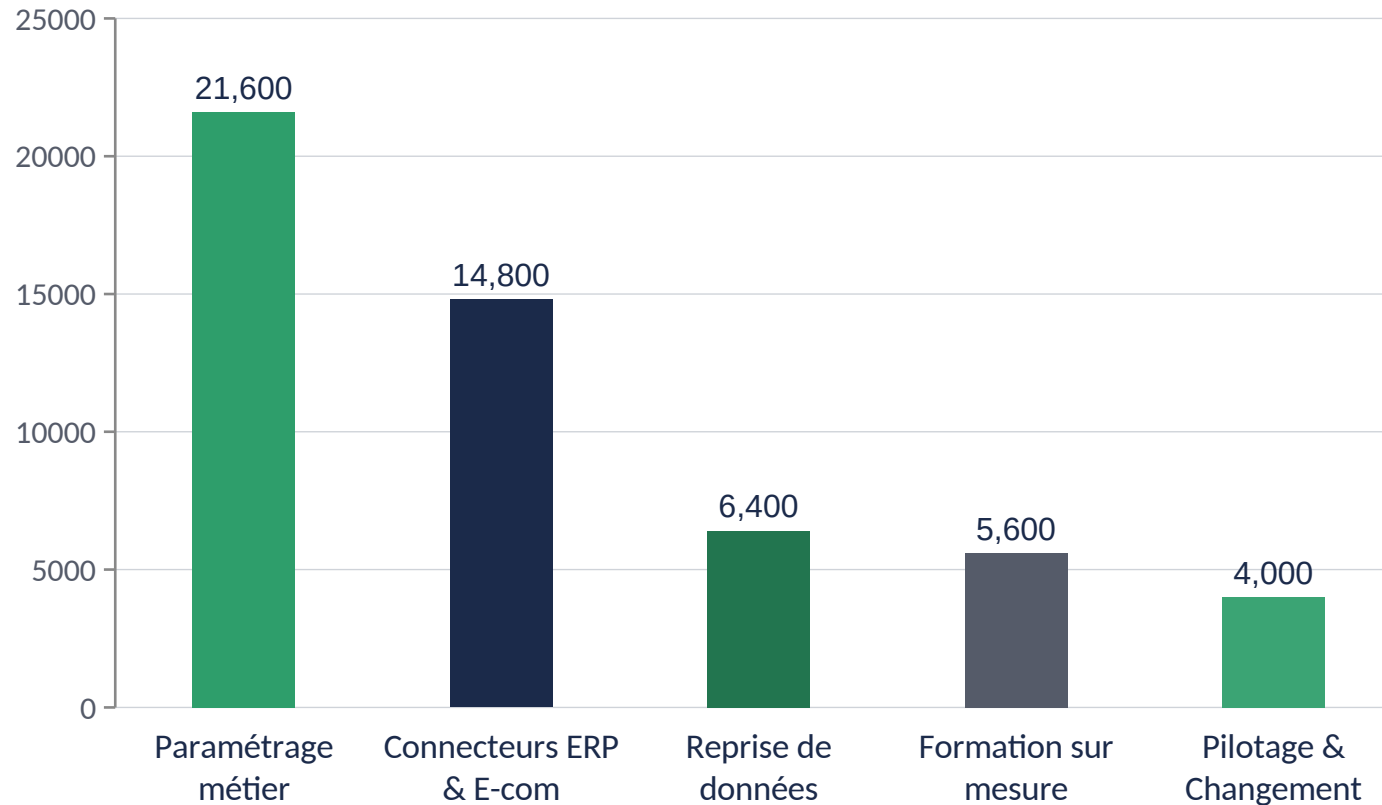
- **Phase 1 :** Cadrage & Alignement métier (3 semaines)
- Ateliers processus, définition du cycle de vente vin/spiritueux, cartographie des champs de données.
- **Phase 2 :** Paramétrage & Modélisation HubSpot (5 semaines)
- Configuration des pipelines, modèles de devis, règles de relance automatique et droits d'accès.

Calendrier de 4 mois sécurisant la mise en production au 1er mars 2027

Équipe dédiée Atelier Nord et budget forfaitaire maîtrisé de 52 400 € HT



Ventilation du forfait d'intégration (52 400 € HT)



Budget forfaitaire maîtrisé dans le cadre prévisionnel client

- Gouvernance & Équipe dédiée Atelier Nord :
- **Cheffe de projet CRM** : Pilotage du planning, animation des ateliers et coordination globale.
- **Consultant intégration technique** : Architecture des connecteurs Sage 100 / Shopify et reprise des données.
- Décomposition du forfait d'intégration (52 400 € HT) :

Synthèse : sécuriser votre patrimoine client et décupler la réactivité commerciale



Pourquoi Atelier Nord et HubSpot sont le partenaire naturel de Maison Lebrun



Adoption garantie par la simplicité

Une ergonomie moderne saluée par les équipes nomades, assurant que vos 8 commerciaux adopteront le CRM dès la première semaine.



Écosystème complètement intégré

Finis les silos : Sage 100, Shopify et la messagerie convergent vers une fiche client unique.



Impact financier et opérationnel

Éradication des 22 % de devis non relancés et restitution de 2 jours ouvrés par mois à votre direction commerciale.



Engagement ferme de livraison

Respect absolu du budget cible (52 400 € HT) et calendrier garanti pour la foire aux vins de mars 2027.

Prochaines étapes : sécuriser le démarrage des ateliers au 2 novembre 2026

Examen de notre proposition commerciale et validation de principe.
Échanges d'ajustement contractuel et validation des accès techniques.
Souscription des licences HubSpot Sales Hub Pro et signature de la convention d'intégration.

