HARBOR TOOLS · DEMANDE DE BUDGET

Financement d'un CRM commercial

Un investissement de 28 000 $ la première année pour remplacer les tableurs de 30 commerciaux et cesser de perdre des affaires lors des transmissions.



30 COM. · 0 FICHE PARTAGÉE

POUR	DÉCISION	DATE
Réunion des managers	Approuver 28 000 $	17 novembre 2026

CE QUE NOUS ALLONS VOIR

Cinq points, puis une décision.

01

Le coût des tableurs

6 heures de reporting par semaine, et 160 000 $ d'affaires perdues lors des transmissions l'an dernier.

02

Ce que nous demandons

28 000 $ la première année, puis 19 800 $ par an.

03

Trois fournisseurs, un choix

Fournisseur A pour le prix, l'intégration et la rapidité de déploiement.

04

Le retour sur investissement, et quand

Environ 90 000 $ de bénéfice pour 28 000 $ de coût — rentabilisé dès la première année.

05

Décembre à mars

Contrat, mise en place, formation, pleine utilisation — quatre mois.

06

La décision

Approuver le budget de la première année de 28 000 $.

LE PROBLÈME AUJOURD'HUI

Trente commerciaux gèrent leur pipeline dans trente endroits différents.

Les affaires vivent dans des tableurs personnels et des carnets papier. Rien n'est partagé, donc chaque rapport doit être refait à la main et chaque transmission relève du hasard.

COMMERCIAUX

30

Chacun suit ses affaires dans un tableur ou un carnet. Aucun pipeline unique n'existe.

CHAQUE SEMAINE

6 h

Les opérations commerciales passent six heures à compiler des rapports à la main — 312 heures par an.

L'AN DERNIER

160 000 $

Valeur estimée des affaires perdues lors de transmissions ratées entre commerciaux et support.

> Aucun de ces trois chiffres n'est une question de préférence d'outil. Ce sont un coût de reporting, une fuite de revenus et un risque qui grandit avec chaque recrutement.

OÙ PARTENT LES 160 000 $

Une affaire se perd au moment où elle change de mains.

ACTUEL · TABLEURS



AVEC CRM



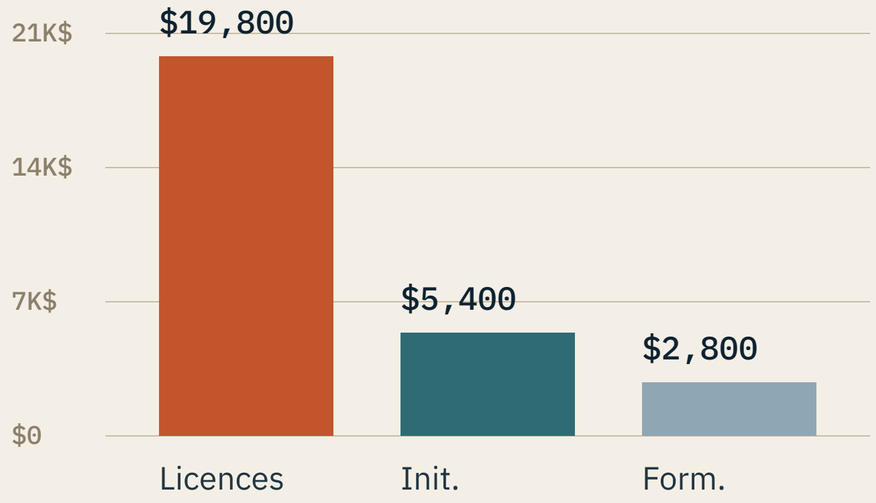
Le CRM ne vend pas à notre place. Il supprime le vide de la ligne du milieu — le moment où une affaire n'appartient à personne — et c'est là que nous espérons récupérer la moitié de la perte de l'an dernier.

LA DEMANDE

Nous demandons 28 000 $ la première année, puis 19 800 $ par an ensuite.

POSTE BUDGÉTAIRE, PREMIÈRE ANNÉE	BASE DE CALCUL	COÛT
Licences	55 $ / utilisateur / mois × 30 × 12	$19,800
Aide au démarrage	Ponctuel, configuration et migration des données	$5,400
Form.	Ponctuel, les 30 commerciaux	$2,800
Total, première année		**$28,000**
À partir de l'année 2	Licences uniquement	19 800 $/an

RÉPARTITION DES 28K$



8 200 $ sur les 28 000 $ sont ponctuels. L'engagement récurrent se limite au poste licences.

TROIS OPTIONS COMPARÉES

Le fournisseur A est la seule option à la fois assez économique et compatible avec notre logiciel de comptabilité.

OPTION	PRIX PAR UTILISATEUR / MOIS	INTÉGRATION COMPTABLE	DÉPLOIEMENT	VERDICT
Fournisseur A	$55	Compatible avec notre logiciel de comptabilité	2 mois	RECOMMANDÉ
Fournisseur B	$80	Plus de fonctionnalités que nécessaire	4 mois	45 % plus cher, déploiement deux fois plus long
Fournisseur C	$35	Aucune intégration	rollout	Le moins cher, mais conserve le travail manuel

POURQUOI PAS B

À 80 $ par utilisateur, le seul poste licences atteindrait 28 800 $ par an — plus que notre demande totale pour la première année — et les commerciaux attendraient quatre mois au lieu de deux.

POURQUOI PAS C

35 $ semble être l'économie, mais sans lien avec la comptabilité, le reporting manuel reste nécessaire, tout comme les 312 heures qui l'accompagnent.

POURQUOI A

Le prix intermédiaire, l'intégration dont nous avons réellement besoin, et les commerciaux opérationnels en deux mois — dans l'exercice en cours.

BÉNÉFICE ANNUEL ATTENDU

Nous attendons environ 90 000 $ de bénéfice par an, provenant de deux sources identifiables.

TRAVAIL DE REPORTING ÉCONOMISÉ

312 h ≈ $10,000

Six heures par semaine de reporting rendues aux opérations commerciales.

AFFAIRES PERDUES RÉCUPÉRÉES

80 000 $ moitié de 160 000 $

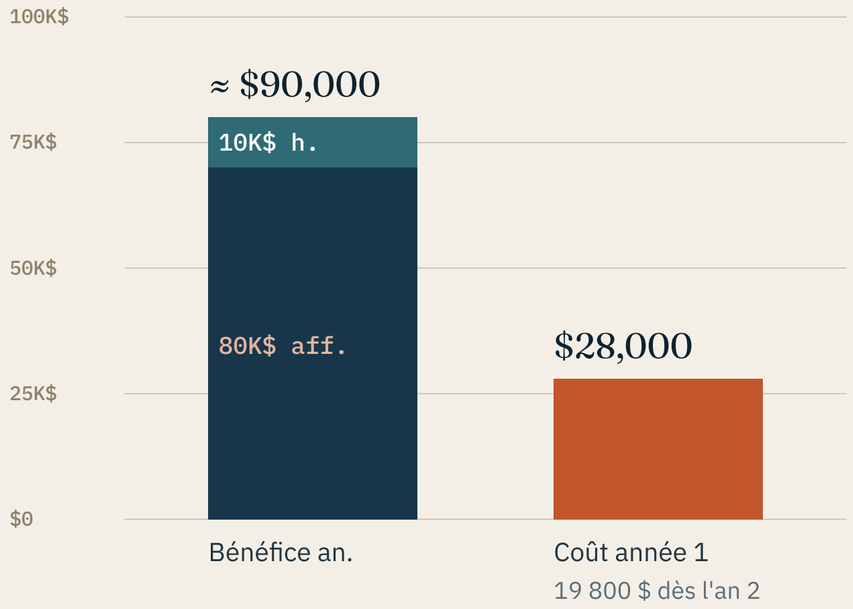
Une estimation volontairement prudente : nous supposons récupérer la moitié, pas la totalité, de la perte de l'an dernier.

CAPACITÉ, NON COMPTÉE DANS LES 90 000 $

60 → 75 propositions / mois

Quinze propositions supplémentaires par mois une fois que les commerciaux arrêtent de refaire leurs propres dossiers.

BÉNÉFICE COMPARÉ AU COÛT



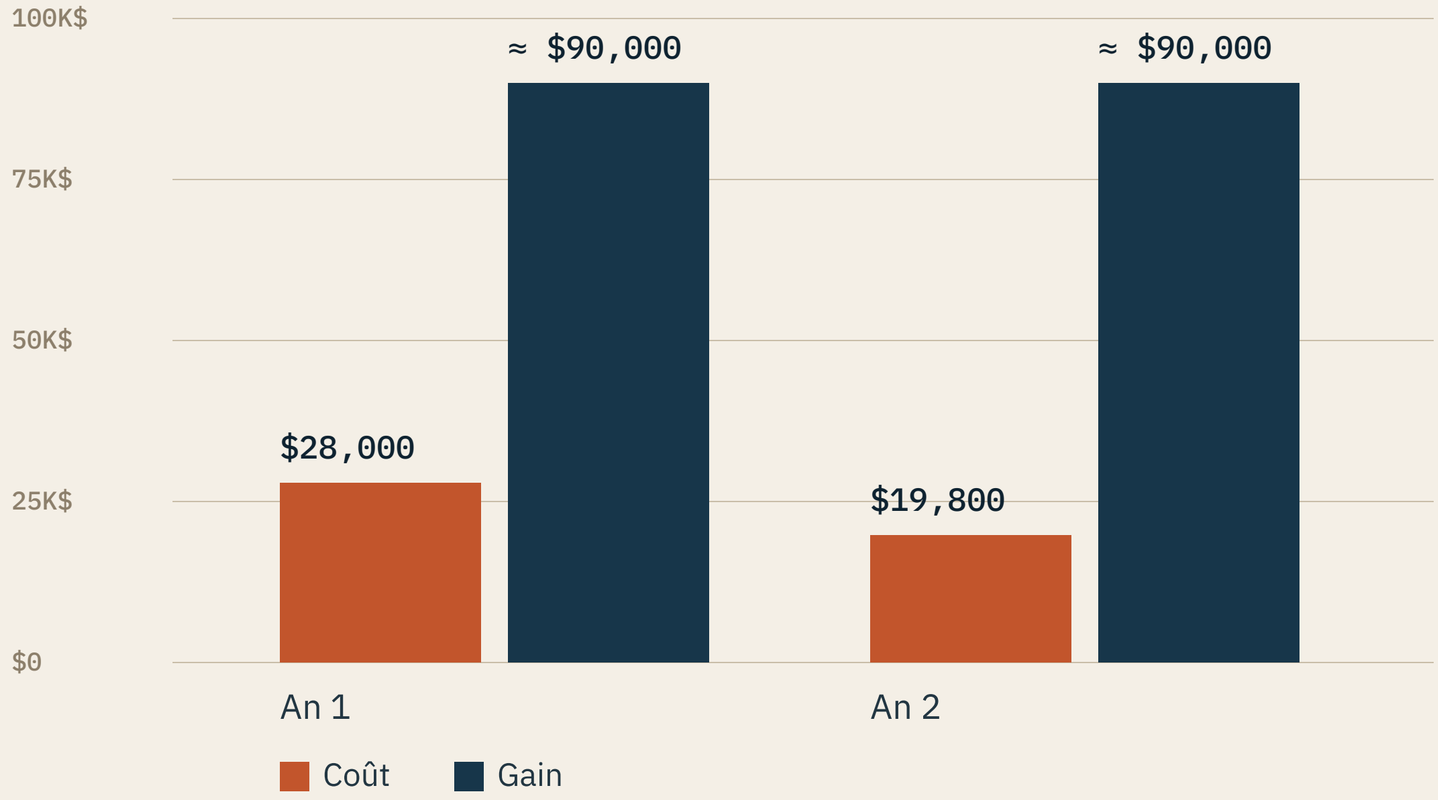
RENTABILITÉ

Le CRM s'autofinance dès la première année.

BÉNÉFICE PAR DOLLAR DÉPENSÉ, ANNÉE 1

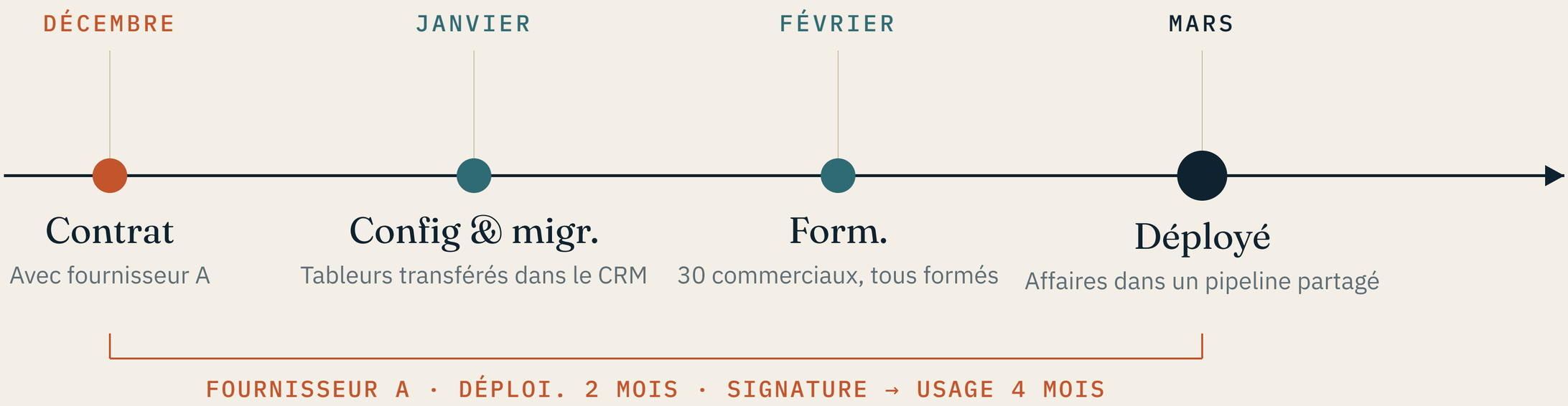
3.2×

Environ 90 000 $ de bénéfice pour 28 000 $ de coût. À partir de l'année 2, le coût baisse à 19 800 $ tandis que le bénéfice reste stable.



CALENDRIER

Approuvez en décembre et toute l'équipe l'utilisera en mars.



L'ordre compte : la migration avant la formation, la formation avant de basculer le reporting. Choisir le fournisseur B à la place retarderait la pleine utilisation de la durée de son déploiement plus long.

EN RÉSUMÉ

Quatre affirmations, dans l'ordre où je les ai présentées.

01 Les tableurs nous coûtent de l'argent, pas seulement du temps. — **160 000 $**

312 heures de reporting par an, et environ 160 000 $ d'affaires perdues lors des transmissions.

02 Le fournisseur A est le bon choix, pour l'intégration et la rapidité. — **55 $ / utilisateur**

55 $ par utilisateur, compatible avec notre logiciel de comptabilité, opérationnel en deux mois.

03 Le bénéfice représente environ trois fois le coût, dès la première année. — **≈ 90 000 $**

10 000 $ de temps de reporting plus 80 000 $ d'affaires récupérées, pour 28 000 $ dépensés.

04 Une approbation en décembre signifie une pleine utilisation en mars. — **Déc. → mars**

Contrat, mise en place et migration, formation, puis toutes les affaires dans un seul pipeline.

L'engagement récurrent après la première année est de 19 800 $ — uniquement le poste licences.

LA DÉCISION REQUISE AUJOURD'HUI

Approuver le budget du CRM commercial de 28 000 $ pour la première année.

$28,000

Une approbation unique couvrant les licences, la mise en place et la formation pour les 30 commerciaux. À partir de l'année 2, le poste s'élève à 19 800 $ par an.

CE QUE NOUS FAISONS DÈS L'APPROBATION

Signature avec le fournisseur A en décembre, migration en janvier, formation de tous en février.

CE QUE NOUS RAPPORTERONS

Heures de reporting, pertes liées aux transmissions et propositions mensuelles — à comparer aux 6 heures, 160 000 $ et 60 actuels.

SI NOUS NE FAISONS RIEN

Une année de plus de rapports faits à la main, et une année de plus d'affaires perdues lors des transmissions.