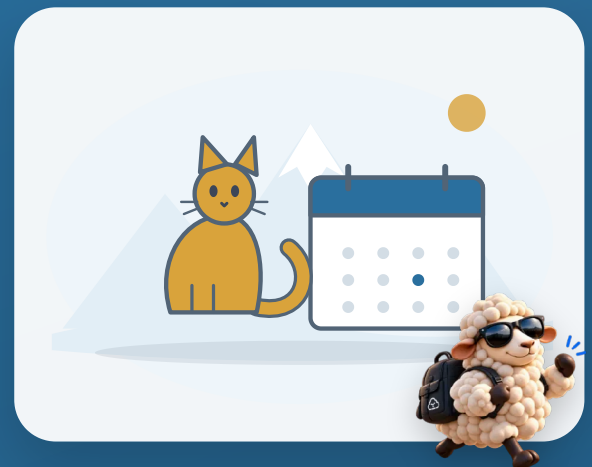


POUR LES CONSULTANTS ET LES COACHS

Consultant : de la prospection au contrat signé, puis à la facture par jalons

De la prospection au contrat signé, puis à la facture par jalons. Pipeline de prospects, devis, contrats à signer, temps par mission et facturation au temps, au forfait ou par jalons dans un même outil.


0 €

pour commencer : sans carte bancaire, sans limite de durée

10

modules SheepOS qui servent ce métier

1h14 à 1h43

par mois

de saisie évitée : estimation d'exemple, pas une mesure

Un pipeline de prospects qui devient des clients

Du devis accepté au contrat envoyé à signer

La rentabilité de chaque client, mission par mission

VOTRE QUOTIDIEN

Vos problèmes du quotidien, ce que SheepOS en fait



Des missions facturées au temps, au forfait ou mixtes, selon le client.

Chaque projet choisit son mode : au temps, au forfait, mixte ou non facturable. Les tarifs se règlent par client, par projet ou par section.



Les contacts à relancer se perdent entre la boîte mail et les carnets.

Le module Prospects tient un pipeline séparé des clients : étape, montant attendu, probabilité, prochaine action, base légale pour écrire. Un prospect gagné se convertit en client.



Passer d'une proposition acceptée à un contrat signé prend du temps.

Depuis un devis accepté, « Créer le contrat » part d'un modèle (prestation, confidentialité, formation...), s'édite clause par clause et s'envoie à signer ; le document signé est rangé dans Documents.



Facturer à l'avancement d'une mission au forfait.

Un jalon atteint propose une facture, il ne l'émet jamais : « Préparer la facture » crée un brouillon à relire.



Savoir quels clients sont rentables et ce que sera la trésorerie.

Rentabilité par client avec revenu net par heure travaillée, tableaux de bord, et Prévision à 90 jours avec tendances sur 12 à 24 mois.

LES MODULES

Ce qui vous servira dans SheepOS



Temps de travail

Temps par client et par mission.

Inclus



Clients et projets

Projets au temps, au forfait ou mixtes ; tarifs par client.

Inclus



Prospects

Pipeline commercial et conversion en client.

Inclus



Facturation

Devis acceptés en ligne, factures, relances.

Inclus



Contrats

Contrats depuis un modèle, clauses, échéances, jalons.

Inclus



Signature électronique

Envoyer un document en signature électronique simple.

Inclus



Planning et rendez-vous en ligne

Agenda, lecture de votre agenda Outlook, rendez-vous en ligne.

Inclus



Messagerie

Votre boîte dans SheepOS, brouillons proposés par SheepIA.

Inclus



Documents

Dossiers clients, recherche par le contenu.

Inclus



Prévision

Trésorerie et tendances pour piloter l'activité.

Inclus

UNE JOURNÉE AVEC SHEEPOS

Une journée avec SheepOS, heure par heure

Un exemple de journée, étape par étape : chaque étape décrit une fonction qui existe dans SheepOS.

8 h 45 Je fais le point sur mon pipeline

Les prospects par étape, avec le montant attendu et la prochaine action de chacun.

10 h 00 Un rendez-vous client

Mon agenda Outlook est lu dans SheepOS ; le rendez-vous se clôture et devient facturable.

12 h 00 Une proposition acceptée

Le client a accepté le devis en ligne : « Créer le contrat » part d'un modèle, que j'adapte clause par clause.

14 h 30 Envoi à signer

SheepOS vérifie qu'aucune variable n'est vide, puis le contrat part en signature électronique avec sa preuve.

16 h 30 Mon temps sur la mission

Je pointe le temps sur le client et le projet : je vois la rentabilité réelle de la mission.

18 h 00 Un jalon est atteint

« Préparer la facture » crée un brouillon ; je relis avant d'émettre.



Une journée d'exemple, pour illustrer : chaque étape décrit une fonction de SheepOS, pas un témoignage.

TROIS PARCOURS CONCRETS

Ce que vous ferez, pas à pas

1 Du prospect au client

- 1 Créer le prospect, avec le besoin, le montant estimé et la source.
- 2 Le faire avancer dans le pipeline ; enregistrer la base légale avant de lui écrire.
- 3 Préparer un message à partir d'un modèle : vous le relisez et l'envoyez vous-même.
- 4 Convertir en client : la fiche est créée avec ses informations.

2 Du devis accepté au contrat signé

- 1 Envoyer le devis ; le client l'accepte en ligne.
- 2 Cliquer sur « Créer le contrat » depuis le devis accepté et choisir un modèle.
- 3 Éditer les clauses ; SheepOS bloque l'envoi si une variable est vide.
- 4 Envoyer à signer ; le document signé est rangé dans Documents avec sa preuve.

3 Une mission au forfait, facturée par jalons

- 1 Créer le projet au forfait ou en mode mixte.
- 2 Suivre le temps passé pour mesurer la rentabilité réelle.
- 3 Quand un jalon est atteint, cliquer sur « Préparer la facture ».
- 4 Relire le brouillon, l'émettre, suivre le paiement et les relances.

AVANT / AVEC SHEEPOS

Ce qui change dans votre quotidien

AVANT	AVEC SHEEPOS
Des missions facturées au temps, au forfait ou mixtes, selon le client.	Chaque projet choisit son mode : au temps, au forfait, mixte ou non facturable.
Les contacts à relancer se perdent entre la boîte mail et les carnets.	Le module Prospects tient un pipeline séparé des clients : étape, montant attendu, probabilité, prochaine action, base légale pour écrire.
Passer d'une proposition acceptée à un contrat signé prend du temps.	Depuis un devis accepté, « Créer le contrat » part d'un modèle (prestation, confidentialité, formation...), s'édite clause par clause et s'envoie à signer.
Facturer à l'avancement d'une mission au forfait.	Un jalon atteint propose une facture, il ne l'émet jamais : « Préparer la facture » crée un brouillon à relire.
Savoir quels clients sont rentables et ce que sera la trésorerie.	Rentabilité par client avec revenu net par heure travaillée, tableaux de bord, et Prévision à 90 jours avec tendances sur 12 à 24 mois.

LES ÉCRANS, POUR DE VRAI

SheepOS à l'écran

Captures de la démo publique de SheepOS (données fictives, aucune donnée réelle).

Prospects

Les contacts qui ne sont pas encore clients, leur avancement et le montant attendu.

+ Nouveau prospect

Pipeline Tableau de bord Modèles de messages

Nouveau (2)

Pondéré 1800,00 €

Julie Durand

600,00 € - probabilité 10 %

Aucune prochaine action

Déplacer vers...

Nouveau

Boulangerie Lemoine

1200,00 € - probabilité 10 %

Contacté (1)

Pondéré 900,00 €

Cabinet Arnaud & Fils

4500,00 \$CA - probabilité 20 %

Action en retard

Prochaine action le 17 oct. 2026

Déplacer vers...

Contacté

Qualifié (2)

Pondéré 3200,00 \$CA sur 8000,00 \$CA

Marc Petit

900,00 € - probabilité 40 %

Aucune prochaine action

Déplacer vers...

Qualifié

Proposition envoyée (1)

Pondéré 10 500,00 € sur 15 000,00 €

Mairie de Valmont

15 000,00 € - probabilité 70 %

Aucune prochaine action

Déplacer vers...

Proposition envoyée

Négociation

Pondéré 10 000,00 CHF

Swiss Wc

20 000,00

80 %

Aucune pr

Déplacer ve

Négocier

Les prospects

Le pipeline de prospects, étape par étape.

- 1 Les étapes du pipeline
- 2 Montant pondéré par la probabilité
- 3 La prochaine action de chaque prospect
- 4 Nouveau prospect

Devis

Proposez un prix à vos clients, faites-le accepter en ligne, puis transformez-le en facture.

+ Nouveau devis

Factures À facturer Facturation récurrente Devis Banque Trésorerie Relances

Tous

Envoyé

Accepté

Refusé

Expiré

Afficher les masqués

Brouillon - Cabinet Beaulieu & Associés

Site vitrine, phase 1

Brouillon

3 046,84 \$

D-2026-0006 - Brasserie Fleuve & Sel

Maintenance annuelle

Envoyé Valable jusqu'au 17 novembre 2026

1 655,64 \$

D-2026-0005 - Fondation Mosaïque

Affiches de la soirée d'office

Envoyé Consulté client Valable jusqu'au 14 novembre 2026

2 701,92 \$

Les devis

Des devis qui deviennent des contrats, puis des factures.

- 1 Nouveau devis
- 2 Brouillon, envoyé, accepté, refusé, expiré
- 3 « Consulté par le client » : le suivi du devis

< Clients

FG

Fromagerie Gaspard

Actif

Client n°63 - Entreprise - gaspard@fromagerie-gaspard.example

Modifier

Rendez-vous

Projet

+ Nouveau projet

Activité

Informations

Contacts et adresses

Documents

Signatures

Espace client

Tarifs

Catalogue

0 min

Temps pointé ce mois

0 min

Temps pointé cette année

Facturé taxes incluses depuis toujours (net des avoirs)

Reste dû taxes incluses (net des avoirs)

Éléments à facturer (0)

Prochains rendez-vous

Aucun rendez-vous à venir.

Dernières factures

Aucune facture pour ce client.

Rentabilité

Calcul de la rentabilité...

Ce mois

Cette année

12 mois

La fiche client

Une fiche client : documents, signatures, rentabilité.

- 1 Facturer, planifier un rendez-vous ou ouvrir un projet
- 2 Projets, documents, signatures, espace client, tarifs, catalogue
- 3 La rentabilité du client

UN MOIS D'EXEMPLE, CHIFFRÉ

Ce que cela peut représenter

UN MOIS D'EXEMPLE

1h 14 à 1h 43

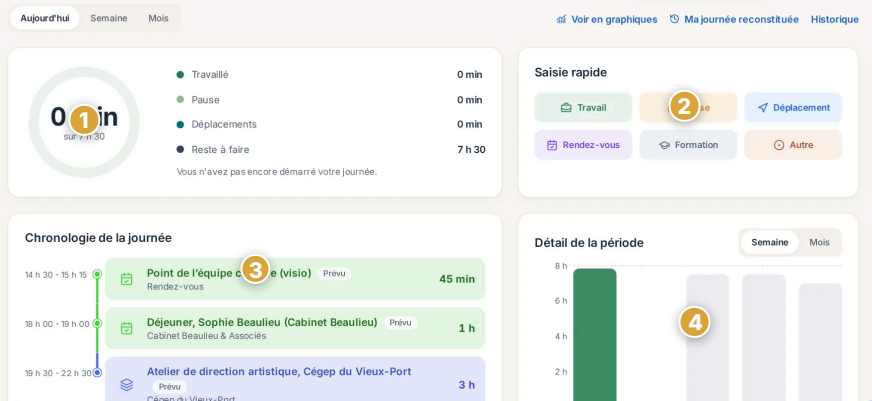
de saisie manuelle évitée par mois, d'après les volumes et les durées de l'exemple

ESTIMATION

Tâche prise en charge	Volume	Durée supposée	Temps évité (estimé)
Préparer une facture	8	8 min	32 min à 44 min
Saisir un justificatif de dépense	10	2 min	10 min à 14 min
Trier un mail qui n'appelle pas de réponse	120	15 s	15 min à 21 min
Établir la distance d'un trajet	8	1,5 min	6 min à 8 min
Classer un document	30	45 s	11 min à 15 min
Total estimé par mois			1 h 14 à 1 h 43

Estimation, pas une mesure : les durées manuelles sont supposées par l'éditeur, jamais chronométrées sur des utilisateurs, et les volumes sont un exemple à adapter. Le temps réellement évité dépend de votre façon de travailler ; rien n'est garanti.

Temps



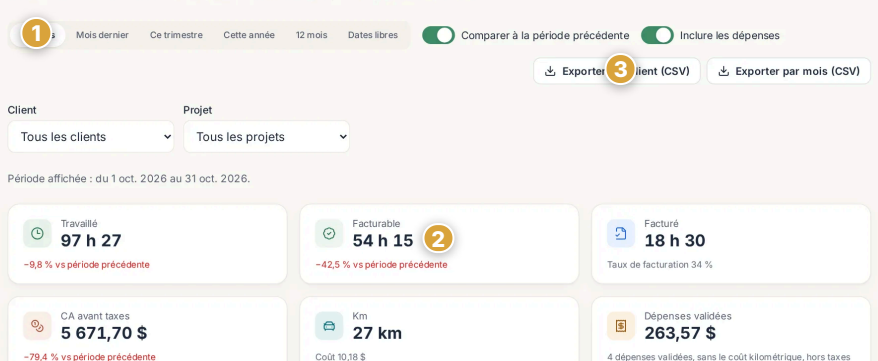
Le temps de travail

Le temps pointé par client et par projet.

- 1 Le temps travaillé sur l'objectif du jour
- 2 Saisie rapide : travail, pause, déplacement, rendez-vous
- 3 La chronologie de la journée
- 4 Le détail de la semaine

Rapports

Temps, chiffre d'affaires, kilomètres et pipeline de facturation, par période, par mois et par client.



Les rapports

Le temps facturable et facturé, mois par mois.

- 1 Ce mois, ce trimestre, cette année, ou vos dates
- 2 Travaillé, facturable, facturé et taux de facturation
- 3 Export par client ou par mois (CSV)

Gratuit pour commencer, des quotas pour grandir

Page 7 sur 8

Voyez par vous-même, sans compte

La démo publique est ouverte à tous : des données fictives, remises à zéro chaque nuit. Scannez, parcourez, puis créez votre espace gratuit.



Essayer la démo

Une organisation fictive, sans compte ni mot de passe.

sheepos.tb-it.fr/demo



Créer mon compte gratuit

Gratuit, sans carte bancaire, sans limite de durée.

sheepos.tb-it.fr/register

Trois étapes pour démarrer

1 Essayez la démo

Sans compte : une organisation fictive, remise à zéro chaque nuit.

2 Créez votre espace

Trois champs : le nom de votre organisation, votre e-mail, un mot de passe.

3 Choisissez vos modules

L'assistant de configuration propose ceux de votre secteur ; vous activez ou désactivez chacun d'un clic.

À savoir, en toute transparence

- ⚠ Les modèles de contrat fournis sont génériques : faites relire votre contrat par un professionnel du droit avant de le faire signer.
- ⚠ La signature électronique est une signature simple ; pour certains actes, une autre forme de signature peut être nécessaire.
- ⚠ SheepOS n'envoie jamais un message de prospection tout seul.
- ⚠ Facture électronique : SheepOS n'émet pas encore de facture électronique par une plateforme agréée. L'option Factur-X (désactivée au départ) prépare un PDF qui contient aussi les données de la facture, mais ne dépose rien. Vérifiez le calendrier sur les sites officiels.
- ⚠ SheepIA prépare, vous validez : elle peut se tromper, relisez toujours ; par défaut, rien n'est envoyé sans votre accord.

UNE QUESTION
support@tb-it.fr

LES PRIX
sheepos.tb-it.fr/tarifs/

TOUTES LES PLAQUETTES
sheepos.tb-it.fr/plaquettes/