



PLATEFORME DE GESTION DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE TERRAIN

Renforcez votre équipe. Obtenez de meilleurs résultats.

Une manière plus intelligente de planifier, vérifier et mesurer chaque journée passée par votre équipe sur le terrain — visites vérifiées par GPS, supervision en direct, devis et reporting prêt pour la direction, dans une seule application bilingue.

Ce que contient ce livret

Tout ce qu'un nouveau lecteur doit savoir : ce qu'est CelioNav, les problèmes qu'il résout, comment il se configure, comment les équipes terrain l'utilisent au quotidien, et ce que la direction obtient via les tableaux de bord, cartes et rapports.

01	Aperçu de l'application	2	02	L'enjeu métier	3
03	La solution CelioNav	4	04	À qui s'adresse CelioNav	5
05	Comment fonctionne la plateforme	6	06	Configuration initiale	7
07	Rôles & permissions	8	08	Clients & prospects	9
09	Journée de travail et saisie des visites	10	10	Suivi GPS et supervision en direct	11
11	Planification de tournée et rapport cartographique	12	12	Couverture territoriale	14
13	Tableau de bord direction	15	14	Rapport de performance d'équipe	16
15	Rapport d'activité quotidien	17	16	Fiche client	18
17	Processus de devis	19	18	Suivis, objectifs KPI et alertes	20
19	Rapports, filtres & exports	22	20	Frais & multidevises	23
21	Sécurité et administration	24	22	Plateformes, mode hors ligne & intégrations	25
23	Avantages & différenciateurs	26	24	Une journée avec CelioNav	28
25	Mise en œuvre et aspects techniques	29	26	FAQ & contact	31

Comment lire le contenu de la démo

Tous les écrans, cartes, graphiques et rapports de ce livret sont générés à partir d'un seul jeu de données de démonstration cohérent — **Summit Distribution Group Inc.**, distribution de produits de consommation, 4820 Congress Avenue, Suite 210, Austin, Texas 78745, USA — pour la période de mai 2026. Les chiffres se recoupent sur chaque page. Le statut des fonctionnalités est indiqué comme

Disponible

Configurable

Optionnel / intégration

Feuille de route

Une seule application pour toute la journée terrain

CelioNav est une plateforme bilingue (anglais / français) de suivi d'activité terrain. Les délégués gèrent leur journée de marché depuis un téléphone ; superviseurs et direction voient la même activité en temps réel, vérifiée par GPS, et la transforment en rapports sans aucun tableur manuel.

100%

VISITES VÉRIFIÉES
PAR GPS
entrée et sortie

EN / FR

INTERFACE
ENTIÈREMENT
BILINGUE
exports inclus

Hors ligne

SAISIE DE DONNÉES
TERRAIN
synchro auto à la
reconnexion

1 min

DU TERRAIN AU
RAPPORT
tableaux de bord en direct

Pourquoi elle a été créée

Les équipes de distribution et commerciales perdent leur information la plus précieuse dès qu'un délégué quitte le bureau : qui a réellement été visité, pendant combien de temps, ce que le client a demandé, et ce qui reste à relancer. CelioNav la capture sur le terrain et la transmet à la direction dans la minute.

Ce qu'elle fait

Il ouvre et clôture la journée, vérifie la localisation, enregistre visites et prospects, planifie les tournées, soumet des demandes de devis, programme des relances, évalue les objectifs KPI, enregistre les frais de transport quotidiens et produit des rapports personnalisés.

Valeur métier principale

Plus de visites par jour,
présence terrain vérifiée et
décisions prises sur des
chiffres réels.

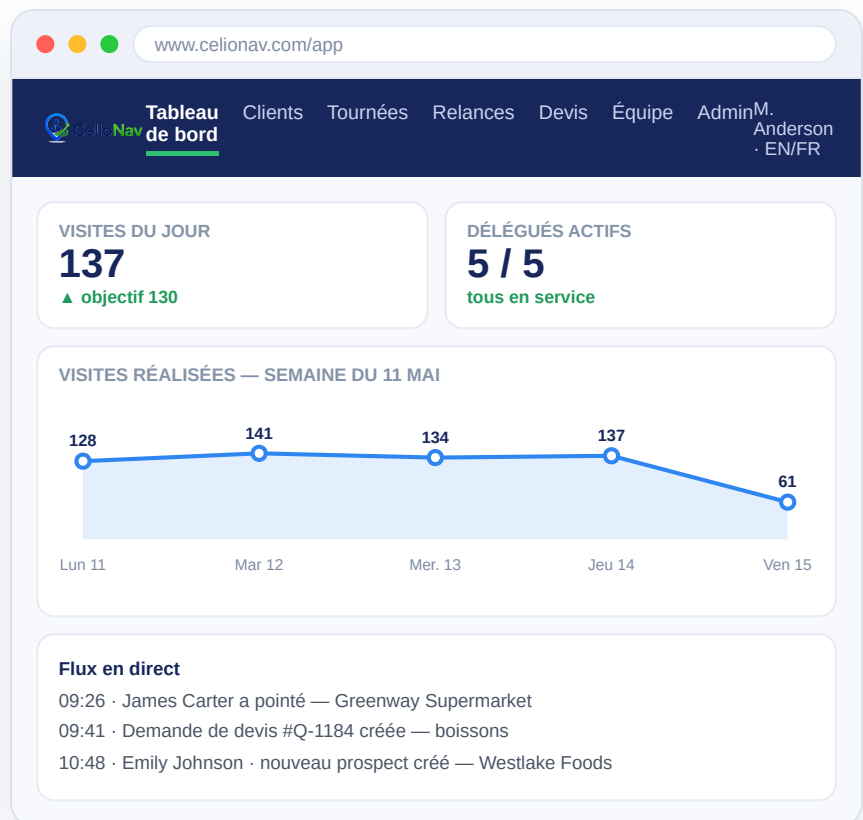


Tableau de bord superviseur — Summit Distribution Group Inc., mai 2026

Ce que vous coûtent les opérations terrain aujourd'hui

Six problèmes récurrents que CelioNav a été conçu pour éliminer. Chacun a un effet direct et mesurable sur les visites par jour, la conversion des commandes et le contrôle de gestion.



Aucune visibilité en temps réel

Les managers n'apprennent ce qui s'est passé sur le terrain qu'en fin de semaine, quand il est trop tard pour corriger une tournée ou sauver un client.



Reporting manuel

Les délégués reconstituent leur journée de mémoire dans des carnets et des tableurs ; les superviseurs ressaisissent les mêmes chiffres.



Présence terrain non vérifiée

Les visites déclarées ne peuvent pas être confirmées. Le temps sur place, l'arrivée et le départ restent des déclarations, pas des faits.



Délai de devis trop long

Les demandes de tarifs clients circulent par téléphone et messageries, se perdent, et les réponses arrivent des jours plus tard.



Relances oubliées

Les promesses faites devant un client ne sont jamais planifiées, si bien que la seconde visite — celle où la commande se conclut — n'a jamais lieu.



Données dispersées

Les informations clients vivent dans cinq téléphones et trois carnets. Quand un délégué part, la base clients part avec lui.

L'effet cumulé

Une équipe de cinq délégués perdant une visite productive par jour perd environ **100 rendez-vous clients par mois**. Sur le jeu de données de démonstration, une visite vaut **\$1,274** d'affaires dévisées — l'équivalent d'un territoire de vente entier laissé sans couverture.

La cause profonde

L'information existe — elle n'est simplement jamais saisie là et quand le travail se produit. Tout ce qui suit (rapports, coaching, objectifs, décisions tarifaires) hérite de cette lacune.

CelioNav referme la boucle entre le terrain et la direction



Saisie sur le lieu de travail

Le délégué ouvre sa journée, pointe chez le client, enregistre le résultat et poursuit. Aucune paperasse après les heures de travail.



Vérifier par GPS

L'arrivée, le départ et le temps sur site sont horodatés avec les coordonnées, avec intervalles configurables, plages de silence et reporting adaptatif.



Planifier et optimiser la tournée

Plans de tournée avec optimisation du plus proche voisin, aperçus cartographiques et PDF d'itinéraire personnalisés.



Devis médiés

Les délégués demandent un prix ; le siège répond avec des documents ; le délégué les remet au client par WhatsApp, e-mail, impression ou téléchargement.



Mesurer par rapport aux objectifs

Objectifs de KPI par délégué ou par rôle, quotidiens / hebdomadaires / mensuels, avec % de réalisation et statut rouge-orange-vert.



Rapport automatique

Rapports quotidiens, hebdomadaires et par délégué en PDF, Excel, Word, CSV et impression — entièrement personnalisés, dans la langue choisie.

PROPOSITION DE VALEUR

Chaque journée de marché devient un actif commercial vérifié, mesurable et reportable — dès l'instant où elle se produit.

92%

taux de réalisation des visites sur le jeu de démonstration

306

demandes de devis traitées en un mois, entièrement tracées

\$766,100

valeur chiffrée générée par l'activité terrain

Principe de conception : écrans condensés. Chaque page est conçue pour qu'un délégué sur téléphone et un manager sur ordinateur portable voient l'essentiel sans défiler — une exigence délibérée pour des personnes qui travaillent debout, en extérieur, dans l'urgence.

À qui s'adresse CelioNav

CelioNav convient à toute organisation dont le chiffre d'affaires dépend de visites clients sur le terrain.

- 1 **Chefs d'entreprise et directeurs généraux**
Preuve de l'activité terrain, de la couverture et du retour commercial — sans demander de rapport à qui que ce soit.
- 2 **Directeurs commerciaux & des ventes**
Objectifs, classement des performances, pipeline de devis et décisions de territoire dans un seul tableau de bord.
- 3 **Superviseurs régionaux**
Carte en direct de qui est où, des visites manquantes du jour, et des délégués ayant besoin d'accompagnement.
- 4 **Délégués commerciaux / représentants terrain**
Un seul outil pour toute la journée : itinéraire, check-in, création de prospect, demande de devis, suivi.
- 5 **Administrateurs / gestionnaires de données**
Comptes, permissions, clients, devises, image de marque, objectifs KPI et frais journaliers.
- 6 **Équipes finance et reporting**
Suivi des frais de transport journaliers par délégué, reporting multidevise et exports Excel.
- 7 **Utilisateurs de suivi en lecture seule**
Managers ou auditeurs devant consulter et exporter, sans jamais modifier les données ou les paramètres.

Secteurs desservis

Distribution de biens de consommation

Grossistes & négoce

Forces de vente pharmaceutiques

Matériaux de construction

Intrants agricoles

Ventes terrain télécoms & services

Agents d'assurance & financiers

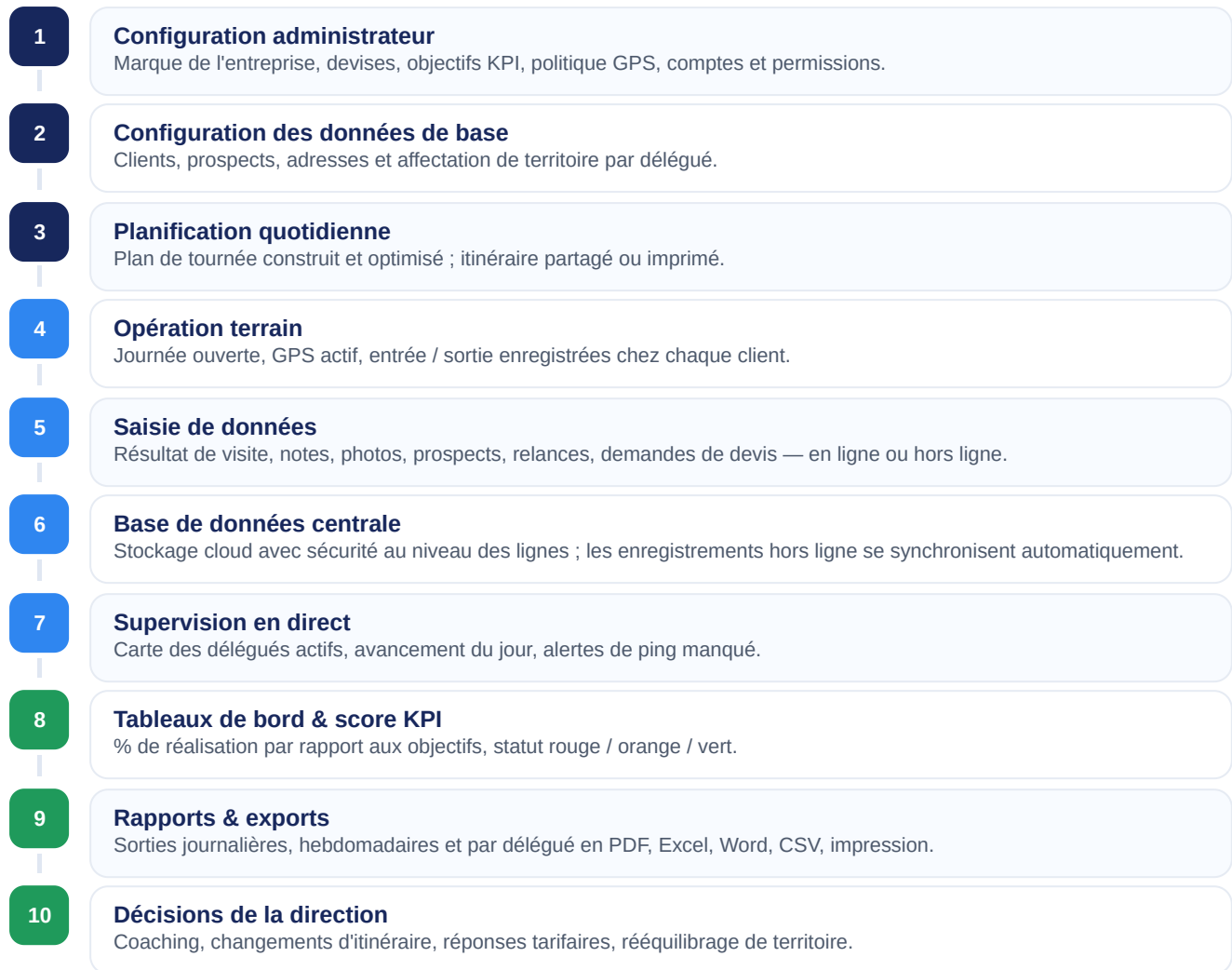
Tournées de service et de maintenance

Taille d'équipe

La plateforme est hébergée dans le cloud et fonctionne par comptes : elle fonctionne de la même façon pour un seul délégué, pour l'équipe de démonstration de cinq personnes utilisée dans ce livret, ou pour plusieurs équipes régionales sous des superviseurs différents.

De la configuration à la décision de gestion

La plateforme suit une boucle continue. Chaque étape alimente automatiquement la suivante — rien n'est ressaisi en cours de route.



Configurer une fois

Les étapes 1 et 2 sont réalisées par l'administrateur et changent rarement.

S'exécute chaque jour

Les étapes 3 à 6 sont la journée de travail du délégué, sur téléphone, avec ou sans réseau.

Livre en continu

Les étapes 7 à 10 s'exécutent pour la direction en temps réel, sans saisie.

Ce que l'administrateur configure en premier

La configuration initiale tient en une seule session administrative. Seul un administrateur peut créer des comptes — il n'existe ni inscription libre, ni lien d'invitation, ni étape de confirmation par e-mail.

1. Entreprise et marque

Nom de l'entreprise, adresse complète, e-mail, site web, logo, couleur d'accent et texte de pied de page — appliqués à chaque PDF, Word, Excel et impression.

2. Comptes utilisateurs

Identifiant, mot de passe, téléphone principal & secondaire, e-mail de contact, photo de profil et pièce d'identité (stockés dans un espace privé réservé aux administrateurs).

3. Permissions

Cases à cocher classées par module — le modèle délégué, ou un jeu de permissions entièrement personnalisé.

4. Clients & prospects

Nom, type, adresse, coordonnées, contacts, délégué assigné et territoire.

5. Devises

USD comme devise principale ; chaque autre devise définie avec un opérateur (× ou ÷) et un taux, appliqué automatiquement.

6. Objectifs KPI

Objectifs de visites, visites productives et relances par délégué ou par rôle, sur des périodes quotidiennes / hebdomadaires / mensuelles.

7. Politique GPS

Intervalle de rapport par délégué, plages de silence, bornes d'intervalle adaptatives, alertes de ping manqué, activation/désactivation et réinitialisation par défaut.

8. Notifications

Préférences par événement : rappels d'échéance, relances de devis et alertes manager.

9. Dépenses

Montant de transport journalier par délégué, en USD ou toute devise configurée.

The screenshot shows the administration interface for CelioNav. The top navigation bar includes links for 'Tableau de bord', 'Clients', 'Tournées', 'Relances', 'Devis', 'Équipe', and 'Admin'. The user is logged in as 'Admin M. Anderson' with 'EN/FR' language options. The main content area is titled 'CRÉER UN COMPTE UTILISATEUR' and contains a form with the following fields:

- Identifiant: jcarter
- Mot de passe: (masked with dots)
- Téléphone principal: +1 512 555 0142
- Téléphone secondaire: +1 512 555 0198
- E-mail de contact: j.carter@summitdg.com
- Photo de profil: carter.jpg ✓
- Pièce d'identité: id-scan.pdf ✓ privé

Below the form, it states 'Type de compte : Modèle délégué · activé immédiatement'. At the bottom, there is a table titled 'DEVICES' with the following data:

CODE	OP.	TAUX
USD	—	1.0000
EUR	/	1.0850
XAF	/	612.5000
LBP	/	89500.0000

Panneau d'administration — création de comptes et formules de devises

Délai de configuration type

Image de marque, devises et politique GPS : moins d'une heure. Comptes et permissions : environ cinq minutes par utilisateur. Les données clients de référence peuvent être créées dans l'application par les administrateurs ou saisies sur le terrain par les délégués en tant que prospects.

Rôles et permissions granulaires

CelioNav ne repose pas sur des droits implicites liés au rôle. Un administrateur attribue chaque permission explicitement, module par module, via des cases à cocher — depuis le modèle délégué ou en tant que compte entièrement personnalisé.

Super administrateur
Configurateur du système : comptes, permissions, réglages, devises, image de marque, notes de frais. Jamais délégué — ni prospects, ni visites, ni notes de frais.

Manager
Tableaux de bord, performance d'équipe, objectifs KPI, réponses aux devis, tous les rapports et exports.

Superviseur
Carte en direct, suivi d'équipe, contrôle des relances et rapports opérationnels pour l'équipe assignée.

Délégué
Sa propre journée, ses propres clients et prospects, visites, tournées, relances, demandes de devis et ses propres rapports.

MODULE	CAPACITÉ	ADMIN	MANAGER	DÉLÉGUÉ	LECTEUR
Clients & prospects	voir / créer / modifier	✓	✓	voir	✓
Visites et check-in	enregistrer ses visites	—	—	✓	✓
Planification de tournée	créer & optimiser	✓	✓	✓	✓
Carte en direct & traces GPS	supervision	✓	✓	propre	voir
Relances	création & clôture	✓	✓	✓	voir
Demandes de devis	soumettre / répondre	répondre	répondre	créer	voir
Tableaux de bord équipe et KPI	analyse	✓	✓	propre	✓
Rapports, exports & impression	tous formats	✓	✓	propre	✓
Frais	saisie quotidienne	✓	voir	propre	voir
Comptes et permissions	administration	✓	—	—	—
Réglages, devises, image de marque	configuration	✓	—	—	—

Matrice illustrative. Chaque permission étant assignable individuellement, les administrateurs peuvent créer des profils tels que le compte de suivi en lecture seule utilisé par la direction de Sarah Mitchell — droits complets de reporting, d'export et d'impression, sans accès aux réglages, paramètres ou modifications de données.

Appliqué côté serveur

Les permissions ne sont pas un simple confort d'interface. Les rôles sont stockés séparément des profils utilisateurs et chaque lecture et écriture est vérifiée par des politiques de sécurité au niveau des lignes de la base de données, si bien qu'une requête non autorisée échoue même hors de l'application.

Clients & prospects

Une base client unique, partagée et permanente, détenue par l'entreprise — pas par le téléphone de celui qui a créé la fiche.

Ce qu'elle fait

Enregistre chaque client et prospect avec adresse, coordonnées, contacts, délégué assigné et type. Les délégués créent des prospects directement sur le terrain ; la fiche est immédiatement visible pour la supervision et disponible pour les tournées, les relances et les devis.

Qui l'utilise

Délégués (créer des prospects, consulter leur propre portefeuille), administrateurs (gestion complète des données de référence, y compris la suppression en cascade d'un client et de tous ses enregistrements liés) et direction (analyse de couverture).

Avantages clés

- La connaissance client reste dans l'entreprise
- La saisie d'un prospect prend quelques secondes, devant le client
- Chaque visite, devis, note et relance est rattaché à la fiche
- Des photos et documents peuvent être joints à une fiche client
- L'attribution des territoires et des délégués pilote les tournées et les rapports

Nouveau prospect

NOM DE L'ENTREPRISE

Oak Street Grocery

TYPE

Prospect

ADRESSE

312 Oak Street, Cedar Park, TX

CONTACT

Propriétaire du magasin · +1 512 555 0177

GPS

30.5052, -97.8203 · capturé

PHOTO

storefront.jpg ✓

PROCHAINE RELANCE

21 mai 2026

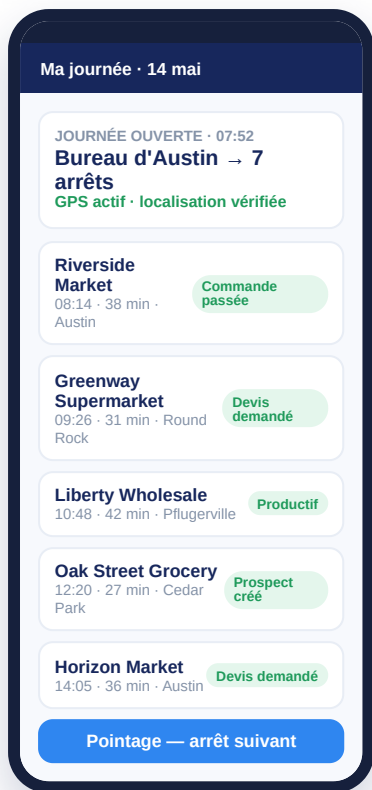
Enregistrer le prospect

Données clients de référence — Summit Distribution Group Inc.

CLIENT	ADRESSE	TYPE	DÉLÉGUÉ ASSIGNÉ
Riverside Market	1180 Riverside Drive, Austin, TX	Existant	James Carter
Greenway Supermarket	705 Greenway Blvd, Round Rock, TX	Existant	James Carter
Central Foods	230 E 5th Street, Austin, TX	Existant	Emily Johnson
Liberty Wholesale	1440 Liberty Way, Pflugerville, TX	Existant	James Carter
Metro Retail Center	88 Metro Park Drive, Austin, TX	Existant	Daniel Wilson
Oak Street Grocery	312 Oak Street, Cedar Park, TX	Prospect	James Carter
Blue Ridge Trading	914 Blue Ridge Road, Georgetown, TX	Existant	Olivia Martinez
Horizon Market	2605 Horizon Lane, Austin, TX	Existant	James Carter
Westlake Foods	1502 Westlake Drive, Austin, TX	Prospect	Christopher Brown
Downtown Convenience Store	44 Congress Avenue, Austin, TX	Existant	Emily Johnson

Journée de travail, enregistrement et saisie des visites

Le cœur de l'activité quotidienne : une journée de travail prouvable, et des visites qui portent leur propre preuve.



Comment ça fonctionne en pratique

Le délégué ouvre sa journée de travail en quittant le bureau. Un contrôle de localisation confirme que le positionnement est disponible et guide l'utilisateur si l'autorisation de l'appareil est désactivée. Chez chaque client, le délégué s'enregistre — les coordonnées et l'heure sont enregistrées — saisit le motif, le résultat, des notes et des photos, puis se désenregistre. Le temps sur site est calculé, non déclaré.

Enregistré pour chaque visite

- Heure d'arrivée et de départ avec coordonnées
- Objectif et résultat (productive, devis demandé, prospect créé, non aboutie)
- Durée sur site et trajet entre les arrêts
- Notes, pièces jointes photo et date de relance

Fonctionne sans réseau

Les visites, prospects et notes saisis hors couverture sont stockés sur l'appareil et synchronisés automatiquement dès le retour de la connectivité — avec un indicateur visible des éléments en attente.

6

VISITES RÉALISÉES
sur 7 prévues

3h 24m

TEMPS AVEC LES
CLIENTS
moy. 34 min

Résultats de visite enregistrés — James Carter, 14 mai 2026

HEURE	CLIENT	MOTIF	RÉSULTAT	DURÉE
08:14	Riverside Market	Revue de stock	Commande passée	38 min
09:26	Greenway Supermarket	Relance	Devis demandé	31 min
10:48	Liberty Wholesale	Collecte + révision	Productif	42 min
12:20	Oak Street Grocery	Nouveau prospect	Prospect créé	27 min
14:05	Horizon Market	Présentation	Devis demandé	36 min
15:31	Westlake Foods	Nouveau prospect	Prospect créé	24 min
16:40	Central Foods	Relance	Non réalisée	—

Suivi GPS et supervision en direct

La géolocalisation transforme une activité déclarée en activité vérifiée — contrôlée délégué par délégué, et désactivable.

Fonctions de localisation

- Position de chaque délégué sur une carte superviseur en direct
- Emplacements clients et coordonnées de check-in / check-out
- Ordre des visites, trajet parcouru et distance couverte
- Temps passé chez chaque client, calculé à partir des horodatages
- Répartition géographique des clients et couverture du territoire
- Alertes de signal manquant quand un appareil cesse de répondre

Paramètres par délégué

Configurable

Chaque paramètre ci-dessous est défini individuellement pour chaque délégué, peut être totalement désactivé, et réinitialisé par défaut à tout moment.

PARAMÈTRE	VALEUR DÉMO
Suivi activé	Actif
Intervalle de reporting	120 s
Intervalle adaptatif	60 s en mouvement / 300 s à l'arrêt
Heures calmes	19:00 – 07:00
Alerte de ping manqué	après 15 min de silence

Sur Android et iOS, le navigateur demande l'autorisation de localisation ; un appareil ne peut être forcé par aucune application web. CelioNav intègre donc un contrôle d'accès qui demande l'autorisation, explique comment l'activer dans les réglages de l'appareil, et bloque les actions liées à la localisation tant qu'elle n'est pas accordée.

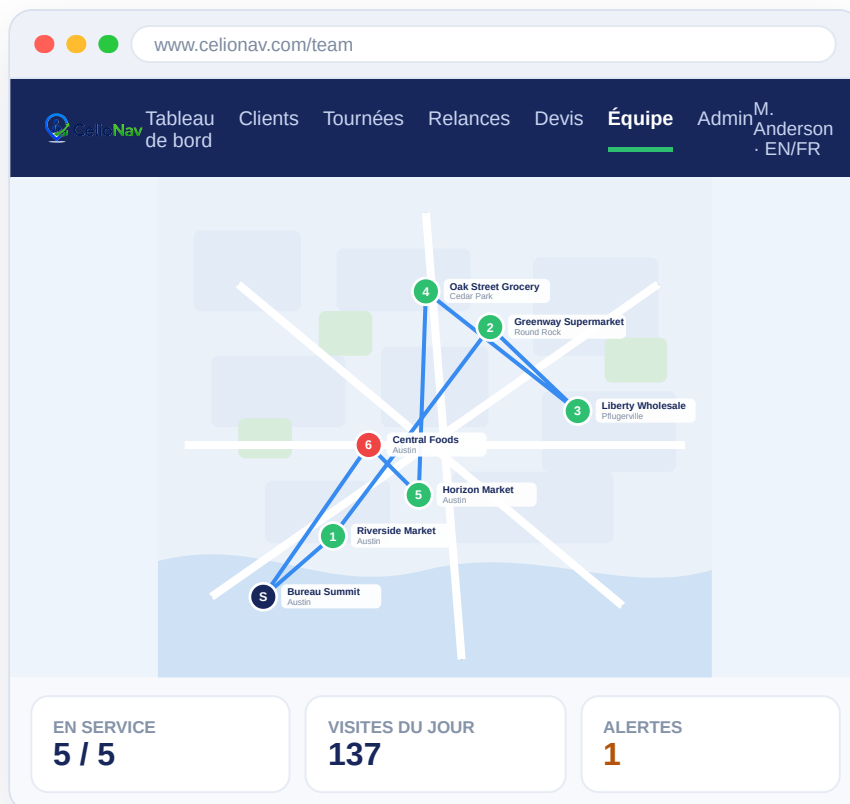


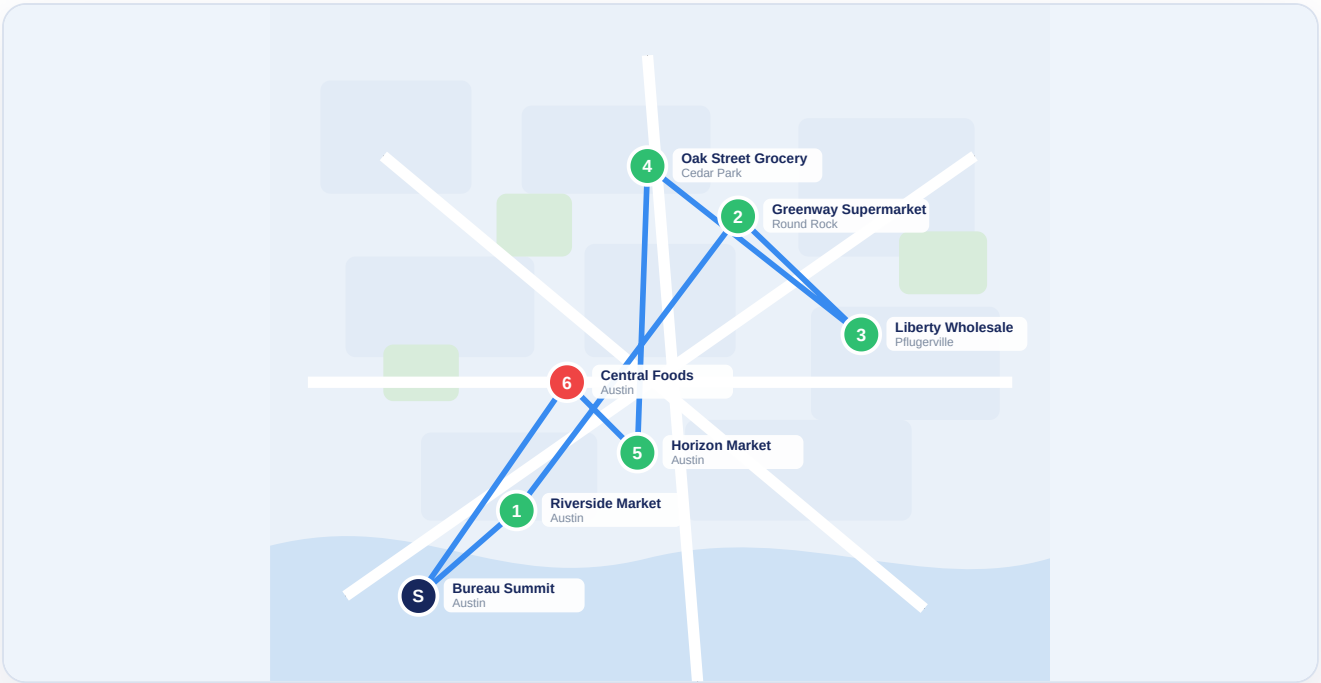
Tableau de bord superviseur en direct — Mai 2026

Transparence par conception

Le suivi ne fonctionne que pendant la journée de travail ouverte et dans les plages configurées. Les heures de silence et l'interrupteur marche/arrêt rendent la politique explicite pour l'entreprise comme pour l'employé.

Plan de tournée et rapport cartographique quotidien

James Carter — tournée quotidienne, région d'Austin, 14 mai 2026. Planifiée le soir, optimisée par le système, vérifiée par GPS en journée.



7

VISITES PRÉVUES

6

VISITES RÉALISÉES
1 replanifiée

52 mi

DISTANCE PARCOURUE

7h 42m

TEMPS TERRAIN TOTAL
34 min en moyenne / client

Ordre des arrêts

#	ARRÊT	ZONE	STATUT
S	Bureau Summit	Austin	bureau
1	Riverside Market	Austin	visité
2	Greenway Supermarket	Round Rock	visité
3	Liberty Wholesale	Pflugerville	visité
4	Oak Street Grocery	Cedar Park	visité
5	Horizon Market	Austin	visité
6	Central Foods	Austin	manqué

Ce que montre le rapport cartographique

Arrêts numérotés dans l'ordre réel de visite, le trajet entre eux, départ et retour au bureau, statut de chaque arrêt, distance parcourue et durée. Ces informations sont exportées en PDF d'itinéraire personnalisé et peuvent être partagées avec le délégué avant la tournée.

Optimisation de tournée

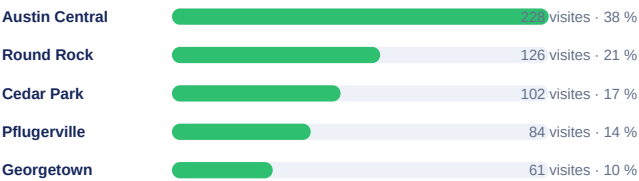
Les arrêts sont réordonnés automatiquement grâce à une optimisation du plus proche voisin pour réduire le temps de trajet — la tournée de démonstration couvre six clients dans quatre municipalités sur 52 miles.

Rapport de territoire & de couverture

Là où l'effort est réellement investi. La densité de visites par zone, comparée à la base clients, révèle les territoires sursollicités ou délaissés.



Répartition des visites par territoire



Total 601 visites effectuées, mai 2026. Les pourcentages sont calculés à partir des mêmes chiffres que ceux du tableau de bord et du rapport de performance.

Analyse de couverture

TERRITOIRE	VISITES	CLIENTS	VISITES / CLIENT
Austin Central	228	34	6.7
Round Rock	126	22	5.7
Cedar Park	102	19	5.4
Pflugerville	84	17	4.9
Georgetown	61	12	5.1

Vision managériale

Austin Central absorbe 38 % de toutes les visites tandis que Georgetown en reçoit 10 %. Redistribuer deux arrêts par semaine et par délégué rééquilibre la couverture sans ajouter une seule heure de travail.

Tableau de bord direction

Summit Distribution Group Inc. — Mai 2026. Chaque chiffre de cette page provient du même jeu de données de démonstration.



Rapport de performance d'équipe

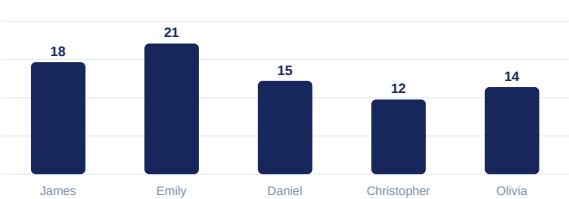
Comparaison mensuelle de l'équipe terrain, mai 2026. Produit automatiquement — aucun délégué ne prépare de rapport à la main.

DÉLÉGUÉ	PLANIFIÉ	TERMINÉ	RÉALISATION	PROSPECTS	DEVIS	VALEUR CHIFFRÉE	DISTANCE
James Carter	142	135	95%	18	74	\$184,500	962 mi
Emily Johnson	138	129	93%	21	68	\$172,300	918 mi
Daniel Wilson	130	121	93%	15	63	\$158,700	874 mi
Christopher Brown	125	112	90%	12	52	\$131,200	806 mi
Olivia Martinez	118	104	88%	14	49	\$119,400	771 mi
TOTAL ÉQUIPE	653	601	92%	80	306	\$766,100	4 331 mi

Valeur devisée par délégué (USD)



Nouveaux prospects créés



Meilleur performeur

James Carter — 135 visites, 95 % de réalisation et 184 500 \$ de devis.

Meilleur prospecteur

Emily Johnson — 21 nouveaux prospects créés dans le mois.

Priorité de coaching

Olivia Martinez — 88 % de réalisation ; densité de tournée à revoir à Georgetown.

Exportable en PDF, Excel, Word, CSV ou impression, avec le logo de l'entreprise, l'adresse, l'e-mail et le site web en en-tête, en anglais ou en français.

Rapport d'activité quotidien

Le résultat standard de fin de journée pour un délégué. Généré à partir des visites enregistrées — le délégué ne rédige rien après le travail.

Summit Distribution Group Inc.

Rapport d'activité quotidien · 14 mai 2026



4820 Congress Avenue, Suite 210, Austin, Texas 78745, USA · info@summitdg.com · www.summitdg.com

Carter

DÉLÉGUÉ

James

9h 42m

TEMPS EN SERVICE

07:52 – 17:34

3h 24m

TEMPS AVEC LES

CLIENTS

\$38.00

TRANSPORT PAYÉ

USD

HEURE	CLIENT	LIEU	MOTIF	RÉSULTAT	DURÉE	NOTES
08:14	Riverside Market	Austin	Revue de stock	Commande passée	38 min	4 références recommandées — devis de 3 250 \$ créé
09:26	Greenway Supermarket	Round Rock	Relance	Devis demandé	31 min	En attente de tarification siège sur les boissons
10:48	Liberty Wholesale	Pflugerville	Collecte + révision	Productif	42 min	Part de linéaire portée à 3 facings
12:20	Oak Street Grocery	Cedar Park	Nouveau prospect	Prospect créé	27 min	Propriétaire intéressé, pack d'échantillons livré
14:05	Horizon Market	Austin	Présentation	Devis demandé	36 min	Proforma demandée + catalogue produits
15:31	Westlake Foods	Austin	Nouveau prospect	Prospect créé	24 min	Décideur absent — relance le 21 mai
16:40	Central Foods	Austin	Relance	Non réalisée	—	Magasin fermé plus tôt — replanifié

Visites : 6/7 Productives : 3 Nouveaux prospects : 2 Demandes de devis : 3 Distance : 52 mi

Généré par CelioNav · www.celionav.com · page 1 / 1

Disponible dans les deux langues

Le même rapport s'imprime sous le titre « Rapport d'activité journalier », avec dates, nombres et libellés de statut en français, lorsque l'utilisateur sélectionne le français.

Entièrement personnalisé

Nom de l'entreprise, adresse détaillée, e-mail, site web, logo et texte de pied de page proviennent des paramètres de marque et apparaissent sur chaque export.

Partageable instantanément

Télécharger en PDF ou Excel, imprimer avec une pagination correcte, ou envoyer par WhatsApp ou e-mail depuis l'appareil.

Profil client et chronologie des visites

Chaque interaction avec un client, en ordre chronologique, sur un seul écran.

Riverside Market
1180 Riverside Drive, Austin, TX · Client existant

Assigné : James Carter Austin Central

Contact : Robert Hayes, directeur de magasin
+1 512 555 0119 · orders@riversidemarket.example
Dernière visite : 14 mai 2026 · Visites ce mois-ci : 4
Devisé ce mois-ci : 18 750 \$ · Prochain suivi : 21 mai 2026

Map showing the location of Riverside Market and surrounding areas.

Chronologie

- 14 mai · 08:14**
Visite de James Carter — revue de stock, 38 min sur site. Commande passée, 4 références réapprovisionnées.
- 14 mai · 08:41**
Demande de devis #Q-1184 créée — 3 250 \$, gamme boissons.
- 15 mai · 11:05**
Le siège a répondu avec le tarif et le catalogue produits (2 pièces jointes).
- 15 mai · 14:20**
Le délégué a remis le devis au client par WhatsApp.
- 18 mai · 09:30**
Appel de suivi enregistré — client en réflexion avec le propriétaire.
- 21 mai**
Relance planifiée — confirmer la commande et le créneau de livraison.
- 07 mai · 10:12**
Visite précédente — audit des rayons, 2 photos jointes.
- 24 avr. · 09:48**
Visite — présentoir promotionnel installé, productive.

Pourquoi c'est important

Un nouveau délégué reprenant le territoire consulte trois mois d'historique client en trente secondes — devis, promesses et photos inclus.

Flux de devis — remise intermédiée

Le siège fixe le prix de la demande ; le délégué reste le seul contact avec le client. Rien n'est envoyé au client à l'insu du délégué.

1

Demandes du délégué

Depuis la visite :
articles, quantités,
spécification, devise et
client.

2

Le bureau répond

Prix, validité et statut
— avec catalogues,
factures proforma ou
photos joints.

3

Ce que livre le délégué

WhatsApp, e-mail, lien
sécurisé, impression
ou téléchargement —
au choix du délégué.

4

Résultat enregistré

Accepté, modifications
demandées, gagné ou
perdu — chaque étape
auditée.

The screenshot shows the CelioNav interface. At the top, there's a navigation bar with links: Tableau de bord, Clients, Tournées, Relances, Devis (highlighted), Équipe, and Admin. The user is identified as M. Anderson, EN/FR. The main content area displays a quotation for "#Q-1184 · Riverside Market", created by James Carter on May 14, 2026. A green "Devisé" button is visible. Below this is a table with columns: ÉLÉMENT, QTÉ, UNITÉ, and TOTAL. The table lists three items: Casier de boissons 24x33cl (40 units at \$28.50 each, total \$1,140), Casier de jus 12x1L (30 units at \$41.00 each, total \$1,230), and Présentoir snacks (5 units at \$176.00 each, total \$880). The total (USD) is \$3,250. Below the table, there's a section "PIÈCES JOINTES DU BUREAU" listing two files: Summit-Beverages-Catalogue-2026.pdf and Proforma-Q-1184.pdf. At the bottom, there are four buttons: WhatsApp, E-mail, Imprimer, and Télécharger.

ÉLÉMENT	QTÉ	UNITÉ	TOTAL
Casier de boissons 24x33cl	40	\$28.50	\$1,140
Casier de jus 12x1L	30	\$41.00	\$1,230
Présentoir snacks	5	\$176.00	\$880
Total (USD)			\$3,250

Pourquoi la livraison encadrée compte

Le délégué possède la relation client. Le siège ne contacte jamais directement le client : il fournit le prix et les documents, et le délégué décide comment et quand les remettre.

Enregistré sur chaque devis

- Délégué demandeur, client, date et devise
- Lignes avec quantité, prix unitaire et total de ligne
- Historique du statut : nouveau, en révision, chiffré, accepté, modifications demandées, gagné, perdu
- Pièces jointes du bureau et action de livraison effectuée

Multidevise

Toute devise configurée peut être utilisée ; les équivalents USD proviennent de la formule de taux.

306

DEMANDES
DANS LE
MOIS

< 24
h

RÉPONSE
TYPE DU
BUREAU

Relances, objectifs KPI et alertes

Les deux mécanismes qui transforment l'activité en discipline : rien de promis n'est oublié, et rien de mesuré n'est flou.

Relances

Chaque visite peut planifier sa propre prochaine étape, avec une échéance, le client, le motif et le délégué responsable. Les échéances apparaissent sur l'écran du délégué et dans la vue du superviseur, avec des rappels automatiques.

ÉCHÉANCE	CLIENT	DÉLÉGUÉ	STATUT
21 mai	Riverside Market	James Carter	Ouvert
21 mai	Westlake Foods	Christopher Brown	Ouvert
20 mai	Oak Street Grocery	James Carter	À faire aujourd'hui
18 mai	Central Foods	Emily Johnson	En retard
15 mai	Blue Ridge Trading	Olivia Martinez	Clôturé

Notifications & alertes

Configurable

- Rappels de relance à l'approche de l'échéance
- Relances de devis lorsqu'une demande attend trop longtemps
- Alertes managers sur l'activité terrain et les changements de statut des devis
- Alertes de ping GPS manqué pour problèmes de connectivité
- Centre de notifications intégré avec diffusion en temps réel

Chaque type d'événement peut être activé ou désactivé individuellement dans l'écran des préférences de notifications. Les notifications push dépendent de l'autorisation du navigateur et du système d'exploitation.

Objectifs et score KPI

Les objectifs sont définis par délégué ou par rôle, sur des périodes journalières, hebdomadaires ou mensuelles, portant sur les visites, les visites productives et les relances. Le système calcule le % de réalisation et un statut global rouge / orange / vert.

DÉLÉGUÉ	OBJECTIF	RÉALISÉ	ATTEINT	STATUT
James C.	142	135	95%	Dans l'objectif
Emily J.	138	129	93%	Dans l'objectif
Daniel W.	130	121	93%	Dans l'objectif
Christopher B.	125	112	90%	Suivre
Olivia M.	118	104	88%	Suivre

92%

PERFORMANCE
D'ÉQUIPE
objectif 90 %

3 / 5

DÉLÉGUÉS DANS
L'OBJECTIF

Objectif mensuel vs réalisé



Coach, pas surveiller

Comme les objectifs sont explicites et que les mêmes chiffres sont visibles par le délégué et le manager, le bilan hebdomadaire part d'une base de faits partagée.

Rapports, filtres et exports

Chaque écran affichant des informations peut être filtré, exporté et imprimé — dans la langue de l'utilisateur, avec l'identité visuelle de l'entreprise.

Rapports disponibles

Rapport
d'activité
quotidien

Rapport
hebdomadaire
d'équipe

Rapport par
délégué

Historique
clients &
visites

Rapport
d'itinéraire de
tournée

Couverture
territoriale

Productivité et
notation KPI

Pipeline de
devis

Statut de
relance

Trace GPS et
temps sur
place

Frais par
délégué

Synthèse
financière
multidevise

Formats d'export

Disponible

PDF

Excel

Word

CSV

Imprimer

Partage WhatsApp

L'impression utilise la même pagination, les mêmes en-têtes et pieds de page que le PDF, si bien qu'un rapport imprimé et un rapport téléchargé sont des documents identiques.

Identité visuelle sur chaque export

Nom de l'entreprise, adresse détaillée, e-mail, site web, logo, couleur d'accent et texte de pied de page sont insérés automatiquement dans tous les documents générés.

The screenshot shows the CelioNav reporting interface. At the top, there's a navigation bar with links: Tableau de bord, Clients, Tournées, Relances, Devis, Équipe (selected), and Admin. The user is identified as M. Anderson with language options EN/FR. Below the navigation bar, there's a 'FILTRES' section with various filters: Période (1er mai – 31 mai 2026), Délégué (Tous (5)), Territoire (Tous), Client (Tous), Activité (Visites + prospects), Statut (Tous), and Langue (Français). There are buttons for 'Appliquer', 'PDF', 'Excel', and 'Imprimer'. Below the filters, there's a 'RÉSULTAT · 601 VISITES' section containing a table with 4 columns: DÉLÉGUÉ, VISITES, PROSPECTS, and VALEUR. The table lists 6 delegates with their respective visit counts, prospect counts, and values.

DÉLÉGUÉ	VISITES	PROSPECTS	VALEUR
James Carter	135	18	\$184,500
Emily Johnson	129	21	\$172,300
Daniel Wilson	121	15	\$158,700
Christopher Brown	112	12	\$131,200
Olivia Martinez	104	14	\$119,400

Écran de reporting avec filtres et actions d'export

Frais quotidiens & multidevises

Le travail terrain coûte de l'argent chaque jour. CelioNav l'enregistre à côté de l'activité qui l'a généré.

Frais de transport journaliers

L'administrateur enregistre, pour chaque délégué et chaque jour, le montant du transport payé pour la tournée — en USD ou dans toute devise configurée. Les frais figurent à côté des chiffres de visites et de distance, si bien que le coût par visite est un fait, pas une estimation.

DATE	DÉLÉGUÉ	MONTANT	DEVISE	USD
14 mai	James Carter	38.00	USD	\$38.00
14 mai	Emily Johnson	34.50	USD	\$34.50
14 mai	Daniel Wilson	31.00	USD	\$31.00
14 mai	Christopher Brown	29.75	USD	\$29.75
14 mai	Olivia Martinez	36.25	USD	\$36.25
Total équipe — 14 mai				\$169.50

\$3,556

TRANSPORT
MENSUEL

\$5.92

COÛT PAR VISITE
ABOUTIE

Configuration des devises Configurable

L'USD est la devise principale. Chaque autre devise est définie par une formule mathématique : l'administrateur choisit l'opérateur (× ou ÷) et saisit le taux ; la conversion est ensuite appliquée automatiquement partout où un montant apparaît.

CODE	DEVISE	OPÉRATEUR	TAUX
USD	Dollar US	—	1.0000
EUR	Euro	/	1.0850
XAF	Franc CFA	/	612.5000
LBP	Livre libanaise	/	89500.0000

Où s'appliquent les devises

Demandes et réponses de devis, notes de frais des délégués et chaque chiffre financier dans les rapports et tableaux de bord — toujours avec l'équivalent en USD pour le reporting de gestion consolidé.

Aperçu en direct dans le panneau d'administration

Lorsqu'un taux est saisi, l'administrateur voit immédiatement un exemple concret (par exemple 1 000 unités converties dans les deux sens) avant d'enregistrer, ce qui élimine l'erreur classique de multiplication ou de division.

Sécurité et administration

Le contrôle d'accès a été conçu en premier, puis les fonctionnalités ont été construites autour — pas l'inverse.

Connexion identifiant & mot de passe

L'authentification se fait uniquement par identifiant + mot de passe. Aucune inscription publique, aucun lien d'invitation, aucune confirmation par e-mail, aucune réinitialisation de mot de passe en libre-service.

Comptes contrôlés par l'administrateur

Seul l'administrateur crée, modifie, désactive ou supprime des comptes, et attribue les permissions explicitement.

Identifiants hachés

Les mots de passe sont stockés sous forme de hachages à sens unique et ne peuvent jamais être relus — un administrateur peut seulement les réinitialiser. La protection contre les mots de passe compromis est activée.

Sécurité au niveau des lignes

Chaque table est protégée par des règles de base de données. Une requête d'un délégué ne peut retourner que ses propres données, même en dehors de l'application.

Stockage privé des documents

Les photos de profil et pièces d'identité sont conservées dans un stockage privé accessible uniquement aux administrateurs.

Vérifications des permissions côté serveur

Les opérations sensibles s'exécutent comme des fonctions serveur authentifiées ; les rôles sont stockés dans une table dédiée, jamais sur le profil utilisateur.

Piste d'audit

Les changements de statut des devis, les visites, les positions GPS et les relances conservent un historique d'auteur et d'horodatage.

Sauvegardes cloud gérées

La plateforme fonctionne sur une infrastructure cloud managée, avec sauvegardes automatiques de la base de données et chiffrement des échanges (HTTPS/TLS).

Gestion des sessions

Les sessions reposent sur des jetons et expirent ; la déconnexion efface la session sur l'appareil.

Propriété des données

Les enregistrements sont horodatés et attribués à leur auteur automatiquement au niveau de la base de données, l'auteur ne pouvant donc pas être falsifié côté client.

Contrôle de suppression

La suppression d'un client entraîne celle de ses enregistrements liés selon une cascade contrôlée, réalisée uniquement par un administrateur.

Conséquence pratique

Un compte de suivi en lecture seule peut observer chaque délégué et exporter chaque rapport, tout en étant techniquement incapable de modifier le moindre paramètre, visite ou fiche client.

Plateformes, mode hors ligne et intégrations

Où ça fonctionne

Disponible

- Application web installable (PWA) — aucune distribution via magasin d'applications requise
- Téléphones et tablettes Android (Chrome / Edge)
- iPhone et iPad (Safari 16+)
- Navigateurs de bureau — Chrome, Edge, Firefox, Safari
- Ajout à l'écran d'accueil avec l'icône et l'écran de démarrage CelioNav

Fonctionnement hors ligne

L'application est mise en cache, et les visites, prospects et notes saisis sans couverture sont mis en file d'attente sur l'appareil puis synchronisés automatiquement au retour de la connexion, avec un compteur visible des éléments en attente. La supervision en direct, les tableaux de bord et les exports nécessitent une connexion.

Intégrations

Disponible

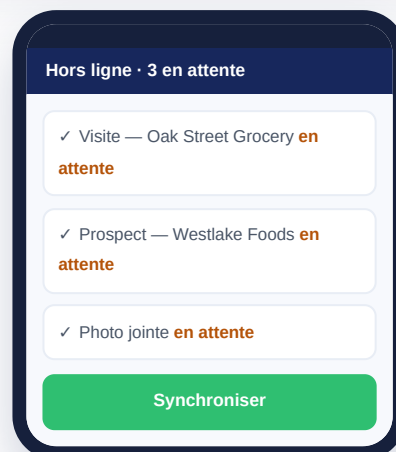
Partage WhatsApp · partage e-mail · impression depuis l'appareil · liens de navigation cartographique · points d'accès API publics pour tâches planifiées et webhooks

Optionnel / travail de projet

La synchronisation ERP, CRM ou comptable ainsi que les passerelles SMS peuvent être connectées via la couche API de la plateforme.

Feuille de route

Langue par utilisateur pour les messages de rappel générés par le serveur ; import massif de clients depuis Excel ; pointage automatique par géorepérage.



Dix raisons pour lesquelles les équipes choisissent CelioNav



Visibilité en temps réel

La direction voit le terrain en temps réel au lieu de le reconstituer une semaine plus tard.



Activité vérifiée

L'enregistrement et le désenregistrement horodatés par GPS remplacent les déclarations par des faits.



Productivité accrue

Aucune paperasse le soir ; les tournées optimisées transforment le temps de trajet en temps client.



Devis plus rapides

Les demandes atteignent le siège instantanément et reviennent avec des documents prêts à remettre.



Responsabilisation équitable

Objectifs, % de réalisation et statut RAG sont identiques pour le délégué et le manager.



Intelligence géographique

Tournées, trajets et cartes de couverture révèlent où va réellement l'effort.



Bilingue par conception

L'interface complète et chaque document exporté en anglais ou en français.



Fonctionne là où le réseau ne fonctionne pas

Saisie hors ligne avec synchronisation automatique.



Aucune friction de déploiement

Une application web installée depuis un lien — sans validation de store, sans gestion d'appareils.



Votre marque, pas la nôtre

Logo, adresse et couleurs de l'entreprise sur chaque rapport vu par le client.

MESURÉ SUR LE MOIS DE DÉMONSTRATION

601

visites vérifiées

92%

achèvement du plan

80

nouveaux prospects

\$766,100

chiffré depuis le terrain

Pourquoi choisir CelioNav plutôt qu'une alternative

1 Des permissions sans suppositions

La plupart des outils de vente terrain imposent des rôles figés. CelioNav permet à l'administrateur de cocher chaque permission par module : un compte de supervision seule ou un superviseur hybride devient une configuration, non un compromis.

2 Comptes réservés aux administrateurs

Aucune inscription publique, aucun lien d'invitation, aucune confirmation par e-mail — un choix de sécurité délibéré pour les équipes où les comptes ne doivent jamais être créés en libre-service.

3 Remise de devis médiée

Le bureau fixe le prix, le délégué livre. Très peu d'outils protègent aussi explicitement la relation du délégué avec le client.

4 Devises basées sur formules

Les taux sont saisis sous forme d'opérateur plus une valeur, avec aperçu en direct — conçu pour les marchés où les devis sont émis en plusieurs devises.

5 Résultat véritablement bilingue

Pas seulement un menu traduit : les PDF, Excel, Word et les impressions suivent tous la langue sélectionnée, y compris les dates, nombres et libellés de statut.

6 Écrans condensés, pensés pour le terrain

Les interfaces sont conçues pour éviter le défilement, aussi bien sur un téléphone tenu d'une main que sur l'ordinateur d'un manager.

7 Politique GPS par délégué

Intervalle, comportement adaptatif, plages de silence, alertes, activation/désactivation et réinitialisation — par personne, pas par bascule globale.

8 Dépenses intégrées aux données d'activité

Le coût de transport journalier apparaît à côté des visites et de la distance, donnant un coût réel par visite.

Simple à déployer

Un lien, un identifiant et un mot de passe. Aucun projet d'installation, aucune gestion d'appareils, aucune validation de store.

S'adapte sans effort

D'un seul délégué à plusieurs équipes régionales sous différents superviseurs, sur la même configuration.

Adapté aux marchés émergents

Saisie hors ligne, envoi par WhatsApp, devis multidevises et écrans adaptés au bas débit.

Une journée avec CelioNav

Deux parcours pour une même journée : James Carter sur le terrain, Michael Anderson au bureau.

James Carter — Représentant commercial, Austin

- 07:52**
Se connecte avec identifiant et mot de passe ; ouvre la journée de travail. GPS vérifié.
- 08:00**
Consulte la tournée optimisée du jour — 7 arrêts depuis le bureau d'Austin.
- 08:14**
Enregistre son entrée chez Riverside Market ; note un état des stocks et une commande.
- 08:41**
Crée la demande de devis #Q-1184 pour la gamme boissons (3 250 \$).
- 09:26**
Check-in au Greenway Supermarket, Round Rock ; visite de suivi.
- 10:48**
Liberty Wholesale, Pflugerville — visite productive, part de linéaire augmentée.
- 12:20**
Crée un nouveau prospect : Oak Street Grocery, Cedar Park, avec photo et GPS.
- 14:05**
Présentation Horizon Market ; le client demande une proforma et un catalogue.
- 15:31**
Westlake Foods — décideur absent ; planifie une relance pour le 21 mai.
- 16:40**
Central Foods a fermé plus tôt ; marque la visite comme non aboutie et la replanifie.
- 17:34**
Clôture la journée de travail. Le rapport journalier est généré automatiquement.
- 17:36**
La superviseuse Sarah Mitchell reçoit le tableau de bord actualisé et le rapport quotidien.

9h 42m

EN SERVICE

52 mi

PARCOURU

Michael Anderson — Directeur commercial

- 08:05**
Michael Anderson se connecte et ouvre le tableau de bord de direction.
- 08:07**
Confirme 5 / 5 délégués en service et un taux de réalisation de 92 % hier.
- 08:12**
Ouvre la carte en direct — vérifie les positions et l'avancement de la matinée.
- 08:20**
Examine une alerte de ping manqué et contacte le délégué.
- 09:00**
Répond à deux demandes de devis, en joignant le catalogue et une proforma.
- 11:30**
Vérifie le score KPI : trois délégués dans les objectifs, un à accompagner.
- 15:00**
Consulte la carte de couverture du territoire et rééquilibre deux arrêts à Georgetown.
- 17:45**
Exporte le rapport hebdomadaire de l'équipe en PDF et Excel pour la réunion de direction.

Résultat

Personne n'a rédigé de rapport, ressaisi un chiffre ou couru après une information par téléphone. La réunion de direction part de données saisies au point de travail.

Mise en œuvre et données techniques

Un déploiement standard se compte en jours, pas en mois — l'essentiel de l'effort porte sur les données de référence et la formation, pas sur l'installation.

Parcours de mise en œuvre

- 1 Créer l'espace de travail de l'entreprise
- 2 Configurer la marque, les devises et les notifications par défaut
- 3 Créer des comptes utilisateurs et attribuer des permissions
- 4 Définir la politique GPS par délégué
- 5 Charger les clients et attribuer les territoires
- 6 Définir les objectifs KPI par délégué ou rôle
- 7 Former les délégués avec le guide bilingue intégré
- 8 Lancer la première journée de marché
- 9 Surveiller le tableau de bord et la carte en direct
- 10 Examiner les rapports et ajuster les objectifs

Formation

Un guide dédié intégré à l'application explique la journée de travail étape par étape, en anglais et en français, afin que l'intégration ne dépende pas de la disponibilité d'un formateur.

Résumé technique

ZONE	DÉTAIL
Hébergement	Plateforme cloud gérée ; rien à installer sur un serveur.
Base de données	PostgreSQL managé avec sécurité au niveau des lignes et sauvegardes automatiques.
Client	Navigateur moderne ; PWA installable sur Android, iOS, tablette et ordinateur.
Connectivité	Haut débit ou données mobiles ; la saisie terrain continue hors ligne et se synchronise ensuite.
Lieu	GPS de l'appareil avec politique de suivi par délégué ; permission navigateur requise.
Documents	PDF, Excel, Word et CSV générés sur l'appareil ; stockage cloud privé pour les pièces d'identité.
API	Points d'accès publics pour les tâches planifiées et les webhooks, avec vérification de signature/secret.
Langues	Anglais et français, modifiable par utilisateur à tout moment.

< 1 jour

CONFIGURATION
INITIALE

~5 min

PAR COMPTE
UTILISATEUR

Ce que le client doit fournir

Coordonnées et logo de l'entreprise, liste des utilisateurs, base clients avec adresses, découpage des territoires, et objectifs KPI à appliquer. Tout le reste se configure dans l'application.

Questions fréquentes

Combien de temps prend la configuration initiale ?

Marque, devises, notifications et politique GPS se configurent en moins d'une journée. Les comptes prennent environ cinq minutes chacun ; les données clients dépendent de la taille de la base et peuvent aussi être saisies progressivement sur le terrain.

Peut-on ajouter d'autres utilisateurs plus tard ?

Oui. Un administrateur peut créer, modifier, désactiver ou supprimer des comptes à tout moment, et changer leurs permissions.

Les rôles et permissions sont-ils personnalisables ?

Oui. Outre le modèle délégué, un administrateur peut créer un compte entièrement personnalisé en cochant des permissions par module — y compris des comptes de suivi en lecture seule.

Les managers peuvent-ils voir les employés sur une carte ?

Oui. Une carte de supervision en direct montre les délégués actifs, leur trajet, les points d'entrée et de sortie ainsi que la progression de la tournée du jour.

Les informations peuvent-elles être exportées ?

Oui — PDF, Excel, Word, CSV et impression, tous personnalisés à l'identité de l'entreprise et produits dans la langue choisie.

Fonctionne-t-elle sans internet ?

La saisie terrain fonctionne hors ligne et se synchronise automatiquement. Les tableaux de bord, la carte en direct et les exports nécessitent une connexion.

Est-il disponible sur mobile ?

Oui. L'installation se fait via un lien sur Android et iOS, ainsi que sur tablettes et navigateurs de bureau.

Les clients ou sites peuvent-ils être importés en masse ?

Les clients sont créés dans l'application aujourd'hui ; l'import de masse par tableur est sur la feuille de route et n'est pas présenté comme une fonctionnalité existante.

Le système peut-il gérer plusieurs équipes ou agences ?

Oui. Les délégués sont regroupés sous des superviseurs avec attribution de territoire, et les rapports peuvent être filtrés par délégué, équipe ou territoire.

Les mots de passe sont-ils récupérables ?

Non — ils sont stockés sous forme de hachages à sens unique. Un administrateur réinitialise un mot de passe ; il n'existe pas de flux de réinitialisation par e-mail, par conception.

Les devis peuvent-ils être émis dans une autre devise ?

Oui. Toute devise configurée peut être utilisée, avec l'équivalent en USD calculé selon la formule de taux de l'administrateur.

Qui peut voir la pièce d'identité d'un délégué ?

Administrateurs uniquement. Photos de profil et pièces d'identité conservées en stockage privé.

Transparence des fonctionnalités

Dans ce livret, les éléments de la feuille de route sont indiqués **Feuille de route** et ne sont jamais présentées comme des fonctionnalités livrées. Tout ce qui est libellé **Disponible** existe dans l'application dès aujourd'hui.



Transformez chaque journée de marché en intelligence commerciale exploitable.

Renforcez votre équipe. Obtenez de meilleurs résultats.

Prêt à découvrir CelioNav avec votre propre équipe, vos propres clients et vos propres territoires ? Commencez avec un seul délégué et une journée de marché — la différence est visible sur le tableau de bord dès l'après-midi même.

www.celionav.com

Web · Android · iOS · Desktop · English / Français · Fonctionne hors ligne

© 2026 CelioNav. Tous les noms de produits, écrans et chiffres sont présentés à des fins de démonstration.