

Votre CRM intégré au site

Gérer vos contacts, vos emails et vos newsletters depuis WordPress — sans abonnement SaaS

La plupart des entreprises gèrent leurs contacts dans un outil, leurs emails dans un autre, leur newsletter dans un troisième — et leur site web dans un quatrième. Ces outils ne se parlent pas vraiment, chacun a son propre abonnement, et la moindre automatisation nécessite un connecteur supplémentaire.

Ce framework propose une approche différente : un CRM sur mesure, développé directement dans WordPress, qui centralise la gestion des contacts, les envois d'emails personnalisés, les newsletters ciblées et le suivi des interactions — sans dépendance externe, sans abonnement mensuel, sans courbe d'apprentissage inutile.

1. Ce que le framework fait concrètement

① **Gestion des contacts et des organisations.** Chaque contact dispose d'une fiche complète : nom, poste, entreprise, coordonnées, historique des échanges, catégorie (prospect, client, partenaire...). Les organisations regroupent les contacts qui y sont rattachés. La recherche avancée permet de retrouver n'importe quel contact en quelques secondes. L'import CSV permet d'intégrer des listes existantes — y compris depuis LinkedIn.

→ Toute votre base de contacts est dans votre WordPress, dans votre base de données, sous votre contrôle total. Aucune donnée chez un tiers.

② **Emails personnalisés envoyés depuis le site.** Chaque email est composé depuis l'interface WordPress et envoyé avec les variables du contact injectées automatiquement : prénom, entreprise, offre concernée. L'email arrive dans la boîte du destinataire avec l'adresse de l'expéditeur que vous avez configurée — pas une adresse @mailchimp ou @sendinblue. L'historique de chaque envoi est tracé sur la fiche contact.

→ Un email qui vient de votre domaine a un taux d'ouverture supérieur et renforce la crédibilité de votre marque à chaque envoi.

③ **Newsletters ciblées par segment.** Les contacts peuvent être segmentés par catégorie, par thématique d'intérêt, par date d'entrée dans la base. Chaque newsletter est envoyée uniquement au segment pertinent — pas à toute la liste par défaut. Le template HTML est défini une fois, réutilisé à chaque envoi, avec les variables personnalisées remplies automatiquement.

→ Une newsletter ciblée a un taux d'ouverture deux à trois fois supérieur à une newsletter envoyée à toute la base sans distinction.

④ **Formulaires de contact connectés au CRM.** Chaque formulaire de votre site — prise de contact, demande de devis, inscription à la newsletter — alimente directement la base de contacts. Le nouveau contact est créé automatiquement avec sa catégorie, sa source d'entrée et la date. Aucune copie manuelle depuis les emails, aucune perte de lead.

→ Zéro perte de contact entre le moment où un prospect remplit un formulaire et le moment où il entre dans votre CRM.

⑤ **Suivi des tâches et des dossiers.** Chaque contact peut avoir des tâches associées — relance à prévoir, document à envoyer, rendez-vous à confirmer. Les dossiers permettent de regrouper des documents et échanges autour d'un projet ou d'une relation commerciale. Le tableau de bord donne une vue d'ensemble des actions en attente.

→ Votre équipe sait à tout moment ce qui est en cours, ce qui est en attente, et qui relancer — sans fouiller dans les emails.

2. Pourquoi ne pas utiliser un SaaS du marché ?

HubSpot, Mailchimp, Brevo, Pipedrive — ces outils sont bien conçus et ont leur place dans certains contextes. Mais pour une PME ou un cabinet de conseil qui veut rester maître de ses données et éviter les abonnements récurrents, ils ont des inconvénients structurels.

Coût récurrent	✗ 50 à 500 €/mois selon volume	✓ Zéro abonnement
Propriété des données	✗ Données chez le prestataire	✓ Données dans votre base WordPress
Connexion au site	✗ Intégration via plugin/API fragile	✓ Natif — formulaires directement liés
Personnalisation	✗ Limitée par les templates du SaaS	✓ Templates HTML entièrement libres
Conformité RGPD	✗ Données hors UE possible	✓ Hébergement France, contrôle total
Évolutivité	✗ Dépend de la roadmap du SaaS	✓ Développements sur mesure possibles

Le seul composant technique externe : le routage SMTP

Le framework gère nativement la composition des emails, la personnalisation des variables, le ciblage des segments, les newsletters et l'historique des envois. Le seul élément externe nécessaire est un plugin de routage SMTP — WP Mail SMTP ou FluentSMTP (gratuit, sans compte obligatoire) — qui configure WordPress pour envoyer via le serveur mail de votre domaine (OVH, o2switch, ou tout autre hébergeur). Pas d'abonnement, pas de service tiers, pas de données qui transitent hors de votre infrastructure.

WP Mail SMTP n'impose aucune limite quantitative par lui-même — la limite vient du serveur mail configuré. Pour une base de moins de 500 contacts avec une newsletter mensuelle, le serveur mail inclus dans

l'hébergement OVH est largement suffisant et sans surcoût. Si les volumes augmentent, Brevo SMTP (300 emails/jour en gratuit) ou Amazon SES (~0,10 € pour 1 000 emails) prennent le relais sans aucune modification du framework.

La vraie contrainte n'est pas quantitative — c'est la délivrabilité. Un serveur mail sans les enregistrements SPF, DKIM et DMARC correctement configurés finit systématiquement en spam, quel que soit le volume. Ces trois enregistrements DNS se configurent en 30 minutes chez le registrar et règlent le problème une bonne fois pour toutes.

Un CRM qui travaille pour vous — pas contre votre budget

Ce framework est développé une fois, adapté à votre activité, et tourne dans votre propre WordPress. Contacts, emails personnalisés, newsletters ciblées, formulaires connectés, historique des échanges — tout est natif, tout est dans votre base de données, rien ne sort de votre infrastructure.

Pas d'abonnement mensuel. Pas de migration à prévoir. Pas d'interface étrangère à former. Votre outil, à votre façon, pour toujours.