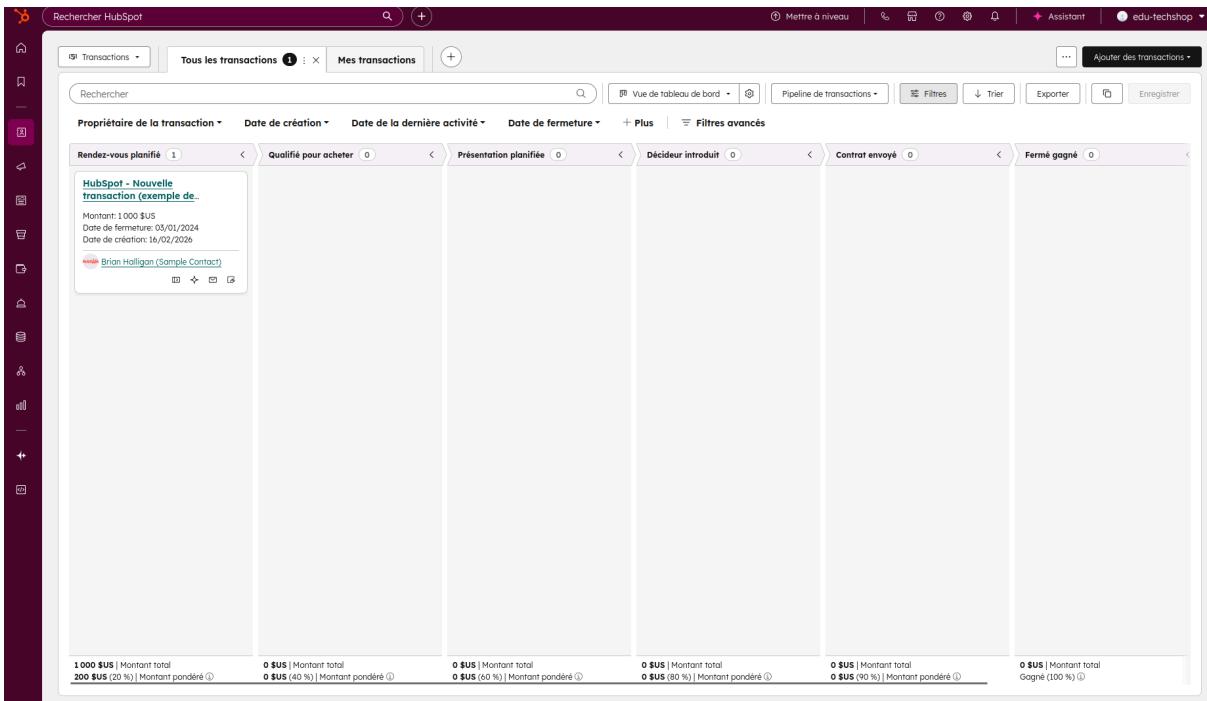


1. Accueil / tableau de bord

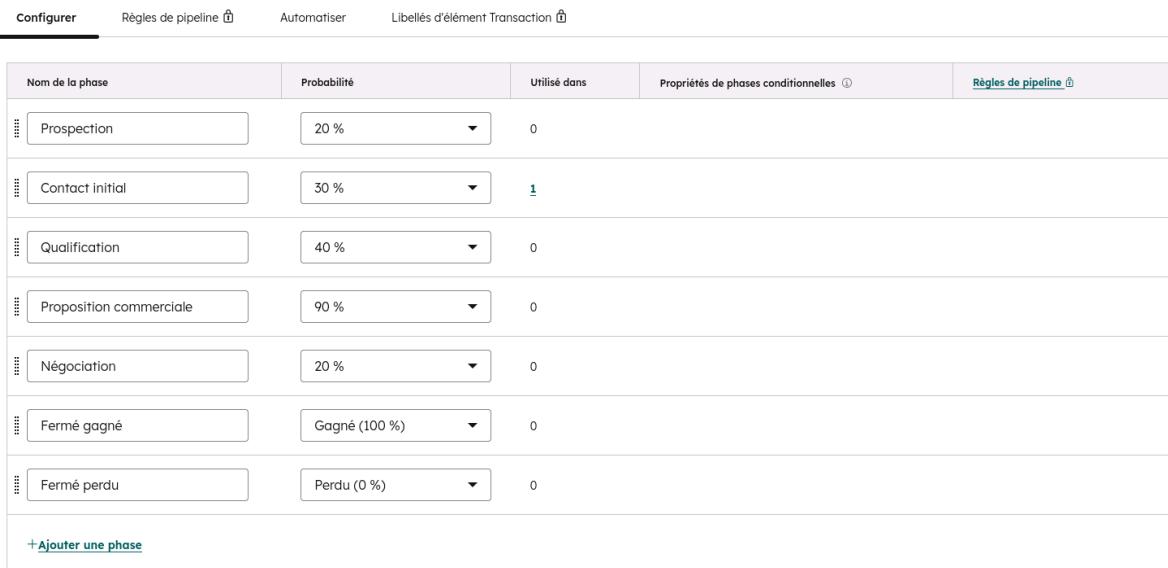


The screenshot shows the HubSpot Sales pipeline dashboard. At the top, there are navigation links for 'Transactions' (with 1 item), 'Tous les transactions' (with 1 item), 'Mes transactions', and a search bar. To the right are buttons for 'Mettre à niveau', 'Assistant', and a dropdown for 'edu-techshop'. Below the header are filters for 'Propriétaire de la transaction', 'Date de création', 'Date de la dernière activité', 'Date de fermeture', and 'Plus', along with a 'Filtres avancés' button. The main area displays a single transaction card:

HubSpot - Nouvelle transaction (exemple de...)
Montant: 1 000 \$US
Date de fermeture: 03/01/2024
Date de création: 16/02/2026
Brion Holligan (Sample Contact)

The transaction is in the 'Rendez-vous planifié' stage. Below the card, the pipeline stages are listed: Qualifié pour acheter, Présentation planifiée, Décideur introduit, Contrat envoyé, and Fermé gagné. At the bottom, summary statistics are provided for each stage.

2. Crédit de la pipeline



The screenshot shows the 'Configurer' tab of the pipeline configuration interface. It includes tabs for 'Règles de pipeline', 'Automatiser', and 'Libellés d'élément Transaction'. The main table lists the pipeline phases:

Nom de la phase	Probabilité	Utilisé dans	Règles de pipeline
Prospection	20 %	0	
Contact initial	30 %	1	
Qualification	40 %	0	
Proposition commerciale	90 %	0	
Négociation	20 %	0	
Fermé gagné	Gagné (100 %)	0	
Fermé perdu	Perdu (0 %)	0	

A link '+Ajouter une phase' is located at the bottom left of the table.

3. Ajout d'un deal ou d'un contact

< Contacts Actions ▾

 Lucas Dupont

lucas.dupont@gmail.com  

 Note  E-mail  Appel  Tâche  Réuni...  Plus

Informations clés Actions ▾ 

E-mail
lucas.dupont@gmail.com

Numéro de téléphone
--

Nom de l'entreprise [Détails](#)
--

Statut du lead
Nouveau

Phase du cycle de vie
Lead

Rôle d'achat
--

Propriétaire du contact
Abdoulaye Haidara

4. Nouvelle transaction

Vente ordinateurs et souris

Montant: 6 400 \$US
Date de fermeture: 28/02/2026
Pipeline: Pipeline de transactions
Phase de la transaction: Proposition commerciale

Note E-mail Appel Tâche Réuni... Plus

À propos de l'objet Transaction Actions

Propriétaire de la transaction
Abdoulaye Haidara
Dernier contact --
Type de transaction
Entreprise existante
Niveau de priorité
● Élevé
Source de la fiche d'informations
IU CRM

Vue d'ensemble

Activités

Personnaliser

Points forts

DATE DE CRÉATION: 16/02/2026 11:40 GMT+1
PHASE DE LA TRANSACTION: Proposition commerciale (Pipeline d...
DATE DE LA DERNIÈRE ACTIVITÉ: --

Activités récentes

Tout réduire ▾

Temps total jusqu'à présent: Activité (5) ×

février 2026

Créé 16 févr. 2026 à 11:40 GMT+1
Ce transaction a été créée

Contacts

+ Ajouter

Rechercher

Filtres Trier

Nom	E-mail	Numéro de téléphone
LD Lucas Dupont	lucas.dupont@gmail.com	--

Entreprises

+ Ajouter

Aucun objet associé de ce type n'existe ou vous n'avez pas la permission de les visualiser.

Transactions

+ Ajouter

Aucun objet associé de ce type n'existe ou vous n'avez pas la permission de les visualiser.

5. Visualisation du pipeline avec vos deals

The screenshot shows the HubSpot Pipeline interface with the following details:

- Tabs:** Transactions, Tous les transactions (2), Mes transactions, Ajouter des transactions.
- Search Bar:** Rechercher.
- Filter Buttons:** Vue de tableau de bord, Pipeline de transactions, Filtres, Trier, Exporter, Enregistrer.
- Advanced Filter:** Filtres avancés.
- Stages:** Prospection (0), Contact initial (1), Qualification (0), Proposition commerciale (1), Négociation (0), Fermé gagné (0).
- Deal 1 (HubSpot - Nouvelle transaction (exemple de...)):**
 - Owner: Brian Holligan (Sample Contact)
 - Amount: 1000 \$US
 - Close Date: 03/01/2024
 - Create Date: 16/02/2024
- Deal 2 (Vente ordinateurs et souris):**
 - Owner: Lucas Dupont
 - Amount: 6 400 \$US
 - Close Date: 28/02/2026
 - Owner: Abdoulaye
 - Create Date: 16/02/2026
- Total Summary:**
 - 0 \$US | Montant total
 - 0 \$US (20 %) | Montant pondéré ⓘ
 - 1 000 \$US | Montant total
 - 300 \$US (30 %) | Montant pondéré ⓘ
 - 0 \$US | Montant total
 - 0 \$US (40 %) | Montant pondéré ⓘ
 - 6 400 \$US | Montant total
 - 5 760 \$US (90 %) | Montant pondéré ⓘ
 - 0 \$US | Montant total
 - 0 \$US (20 %) | Montant pondéré ⓘ
 - 0 \$US | Montant total
 - Gagné (100 %) ⓘ