

A la découverte  
du numérique de confiance



# **SIMPLE CRM : MEILLEUR CRM EUROPEEN ECO RESPONSABLE BOOSTE À L'IA**



**Thierry Bayon**

Co-fondateur de  
Tech Ethic, reçoit 👉



**Brice Cornet**

CEO de Simple CRM

🔊 LinkedIn – Tech Ethic

24/11/25

@ 15h





Pour en savoir plus sur [Simple CRM](#)






# Marchés servis et chiffres clé pour planter le décor

Marchés :




## France – 66 % des clients

-  TPE & PME ( moyenne : 15 utilisateurs)
-  Secteurs variés : services, industrie, négoce
-  Cœur de marché historique




## Suisse – 15 % des clients

-  Administrations publiques et entreprises
-  De 75 à 200 utilisateurs
-  Sensibilité forte aux notions : souveraineté, éthique, sécurité

## Afrique Subsaharienne – 18 % des clients

-  Grands groupes uniquement
-  À partir de 50 utilisateurs
-  Marché en forte croissance digitale

## Reste du monde – 1 % des clients

-  Petites structures (3 à 10 users)
-  Présence éparse mais régulière
-  Opportunités via bouche-à-oreille & SEO


















# Marchés servis et chiffres clé pour planter le décor

 **Date**

juin-05  
juin-12  
juin-13  
mars-14  
juil-15  
oct-15  
nov-16  
févr-18  
déc-19  
janv-20  
mai-21  
oct-22  
févr-23  
sept-24  
juin-25

 **Innovation / Événement**

-  Création de l'éditeur de logiciels
-  Lancement de Simple CRM 1.0
-  1er CRM en ligne avec reconnaissance vocale
-  Passage au chiffrement SSL 4096 bits
-  Lancement de Simple ERP (devis, factures, stock, paiements)
-  Keynote de HaPPi, 1ère assistante IA en CRM (à Paris)
-  HaPPi 2.0 : détection automatique de clients potentiels
-  Module RGPD + lancement de Simple Studio
-  Refonte : 4 versions CRM + nouveau branding
-  Lancement de Simple Messenger (chat sécurisé entreprise)
-  Lancement de la facturation 100% automatique + réconciliation
-  Déploiement de Simple CRM 10
-  Nouvelle version Simple Studio + Simple Pocket CRM
-  Nouveau algorithme IA prédictif intégré
-  Sortie de Simple CRM 11 avec souveraineté IA renforcée



# Différenciants clés par rapport aux concurrents

## Souveraineté & sécurité

« Simple CRM est totalement auto-financé – aucun fonds américain – et stocke vos données en Europe, hors portée du Cloud Act. De plus, nous appliquons un chiffrement 4096 bits, multi-backups redondants et contrôle par IP autorisée. »

## IA-First, dès le cœur du CRM

« HaPPI, notre intelligence artificielle embarquée, détecte automatiquement des leads, enrichit les fiches clients, et délivre des conseils stratégiques via chat — tout cela sans module externe. »


## Écosystème pragmatique & centré client

« Nous ne créons pas des modules fantasmés. Chaque fonction de Simple CRM naît d'un besoin client réel — ce réalisme en fait selon nous le meilleur CRM pour les PME. »



# Cas d'usage représentatif de vos marchés cibles

## Cas d'usage concret #1 — Transition stratégique réussie en Suisse

 **Innovaud** et le **SPEI** (Service de la promotion de l'économie et de l'innovation du Canton de Vaud) — deux administrations publiques suisses de référence dans la gestion des subsides aux entreprises (du tourisme à la tech pharma) — ont décidé en 2025 de **quitter Salesforce dans un délai de deux mois**.

### Mission accomplie avec Simple CRM :


- Migration complète des données
- Implémentation opérationnelle
- Adoption rapide grâce à notre ergonomie, notre souveraineté et notre IA intégrée

### Pourquoi ce choix ?

- Rejet croissant des solutions américaines (Cloud Act, souveraineté)
- Recherche d'un partenaire agile, éthique, et européen
- Besoin de performance, de conseil stratégique automatisé (HaPPi) et de sécurité

 **Résultat** : preuve que **Simple CRM est capable de remplacer les plus grands**, y compris dans les environnements publics exigeants.



## Cas d'usage concret #2 — Mertens Plastique : DEV commerciale structurée

 **Mertens Plastique**, leader belge de la chaudronnerie plastique industrielle, était historiquement une entreprise orientée vers un **parc client fidèle et récurrent**.

### Problème identifié :


Le bouche-à-oreille et la fidélité client ne suffisaient plus à assurer une croissance stable. La diversité de l'offre (fabrication sur mesure, réservoirs, gaines, usinage, soudure, etc.) était **mal connue du marché**, ce qui bridait leur potentiel de conquête.

### Transformation avec Simple CRM :

-  Mise en place d'une **stratégie offensive multicanale** :
  - Prospection sur salons
  - Organisation d'événements internes
  - Appels sortants ciblés
  - Campagnes emailings automatisées
-  Réorganisation marketing pour **valoriser l'ensemble des savoir-faire** auprès de segments clients précis (industriels, collectivités, BTP...)



## Cas d'usage représentatif de vos marchés cibles

-  Outil de **suivi d'opportunités**, scoring prospects, relances automatisées

### ✓ Résultats visibles :

- Augmentation du taux de conversion sur leads entrants
- Valorisation commerciale de leur expertise technique
- Développement d'un **discours unifié**, partagé entre marketing et force de vente

### Conclusion :






Simple CRM a permis à Mertens Plastique de **basculer d'un modèle passif à une conquête active**, sans alourdir les équipes grâce à une automatisation intelligente.

## Cas d'usage concret #3 — Call Center haute performance

 Un centre d'appels international, traitant jusqu'à 3 millions d'appels entrants par an, devait répondre à une problématique critique :

 **Élever drastiquement la qualité du traitement** dans un environnement à très haute volumétrie.

### Objectifs visés :

- Suivi **horodaté** précis de chaque appel 
- Système d'**audit qualité** intégré 
- Calcul de **KPI avancés** 
- **Reporting automatique** + tableaux de bord dynamiques 
- Visualisation en **temps réel** des performances 










# Cas d'usage représentatif de vos marchés cibles

## Mise en œuvre avec Simple CRM :

- Intégration native avec la solution de téléphonie du client (voix sur IP)
- Automatisation du scoring qualité via IA
- Dashboards en direct pour superviseurs et direction
- Génération de rapports PDF ou Excel pour analyse post-mission
- Historique centralisé pour faciliter les revues qualité et audits clients

## Résultats obtenus :

-  **Amélioration mesurée de 42 %** du taux de résolution dès le premier appel
-  Réduction des litiges & des réécoutes manuelles
-  Optimisation continue des performances grâce au pilotage par données
-  Valorisation des agents via le feedback structuré & l'analyse comportementale

 **Mission accomplie** — Simple CRM a permis à ce call center de passer d'un pilotage artisanal à une **gestion industrielle de la qualité**, tout en absorbant un trafic massif.





## Exemple de migration Salesforce => Simple CRM





## Elevator Pitch final de 30/60 secondes






### Pourquoi nous devons être consultés

-  **Souveraineté et sécurité totale** : cloud 100% européen, sans dépendance aux GAFAM, sans risque Cloud Act
-  **Architecture unifiée IA + ERP + CRM** dès l'origine : toute intervention tardive complexifie ou dégrade la performance
-  **Interopérabilité pensée dès la base** : éviter les coûts d'intégration, les doublons et les rustines
-  **10 ans d'avance sur l'IA métier** : détection automatique de leads, enrichissement de données, messagerie stratégique assistée par IA



## Elevator Pitch final de 30/60 secondes

### Pourquoi choisir Simple CRM face à la concurrence


-  **Solution complète et modulaire** : CRM, ERP, facturation, IA, conformité X-Facture
-  **Moins lourd, moins cher, plus rapide** à déployer qu'un ERP classique ou un CRM américain
-  **Approche terrain** : nos outils sont conçus **avec** les clients, pas dans une tour d'ivoire tech
-  **Formation 100% prise en charge en France (QUALIOPI)** = levier d'adoption immédiat
-  **Écosystème prêt pour l'export & l'administration publique** : déjà adopté par des États


# A propos de Tech Ethic



# Intermédiation et influence souveraines

La vocation additionnelle méconnue de Tech Ethic consiste à assurer à la fois :

 une intermédiation active entre l'offre et la demande entre cadres dirigeants d'entreprise

 un lobbying furtif auprès des collectivités et institutionnels (élus\*, CCI et organisations patronales...)

\* voir interviews des députés Pierre-Alain Raphan, Valeria Faure-Muntian ou Philippe Latombe



# TE Tables rondes digitales

## "A la découverte du numérique de confiance"



Enregistrée live et diffusée simultanément sur LinkedIn, Youtube et Facebook, les tables rondes ont pour vocation à susciter questions et engagements en direct et à posteriori via le replay toujours visible en ligne. C'est un moyen indirect de valoriser votre solution en bénéficiant de la visibilité du réseau des autres intervenants.

TechEthic

06/11/25

TABLE RONDE





14H-16H

COLLABORATION ET COMMUNICATION :  
QUELLES ALTERNATIVES À MICROSOFT ET GOOGLE ?

 Thierry Bayon TechEthic	 Philippe Latombe Latombe	 Alain Garnier Jamespect	 Lionel Roux W/M	 Philippe Pinault ta/espirit
 Ophélie Coelho	 Ludovic Dubost XWIKI	 Philippe Val Grelier Alinto	 Marc Oehler infomaniak	 Samuel Le Port treebal

Cliquez pour voir l'invitation et le replay

# Tables rondes 2025 et programme 2026

-  L'IA & solutions/processus Marketing/MarTech ([voir événement du 6 février](#))
-  L'IA & solutions/processus CRM et SalesTech ([voir événement du 20 mars](#))
-  Les apports de l'IA dans le travail collaboratif et dans les digital workplaces ([voir événement du 15 avril](#))
-  L'IA au service de la digitalisation des entreprises ([voir événement du 24 juin](#))
-  Collaboration & communication : Quelles alternatives face à Microsoft et Google (le **6 novembre** avec le **député P. Latombe**)
-  Solutions/processus marketing/vente : "Quelles alternatives de confiance à Salesforce et Hubspot ?" (**Q1 2026**)
-  Y a t-il une Cybersécurité souveraine ? (**Q1 2026**)
-  La place de l'IA dans les Solutions/processus HRTech (SIRH/ATS) (**Q2 2026**)
-  Y a t-il des solutions et processus de gestion/ERP pour TPE/PME de confiance ? (**Q2 2026**)
-  Y a t-il des solutions et processus de Gestion de projets de confiance ? (**Q3 2026**)
-  La place de l'IA dans le Développement logiciel (**Q3 2026**)
-  A t-on besoin de Solutions/processus RSE/ESG de confiance ? (**Q4 2026**)



# Pour participer à un événement

Cela fait plus de 15 ans que via SaaS Guru et Tech Ethic, nous **sensibilisons le marché des PME à l'adoption de solutions numériques et accompagnons les éditeurs** de logiciels, ESN et MSP à **générer des contacts business**. Notre expérience du numérique dont nous **côtoyons l'écosystème au quotidien** allée à une **capacité d'influence forte** nous permet de **valoriser les solutions** de nos partenaires et de **susciter de l'engagement business** pour eux.



**Thierry Bayon**

**Analyste & Intermédiaireur**

[innovation@tech-ethic.com](mailto:innovation@tech-ethic.com)

06 08 21 90 70



Tech Ethic

**Prenez rendez-vous**