

A la découverte
du numérique de confiance



Tech Ethic

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 épars mais régulière
- Opportunités via bouche-à-oreille & SEO



**Simple
CRM**
SIMPL

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 représentatif de vos marchés cibles

■ 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 représentatif de vos marchés cibles

📞 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.



Simple
CRM
SIMPL

Exemple de migration Salesforce => Simple CRM



Simple
CRM
SIMPL

INNOVAUD A logo consisting of the word "INNOVAUD" in bold black letters followed by a red Swiss flag cross.



Elevator Pitch final de 30/60 secondes

🎯 Pourquoi nous devons être consultés

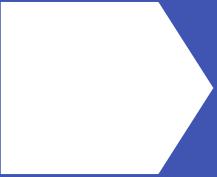
- 🔒 **Souveraineté et sécurité totale** : cloud 100% européen, sans dépendance aux GAFAM, sans risque Cloud Act
- 🧠 **Architecture unifiée IA + ERP + CRM** dès l'origine : toute intervention tardive complexifie ou dégrade la performance
- 🛠️ **Interopérabilité pensée dès la base** : éviter les coûts 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



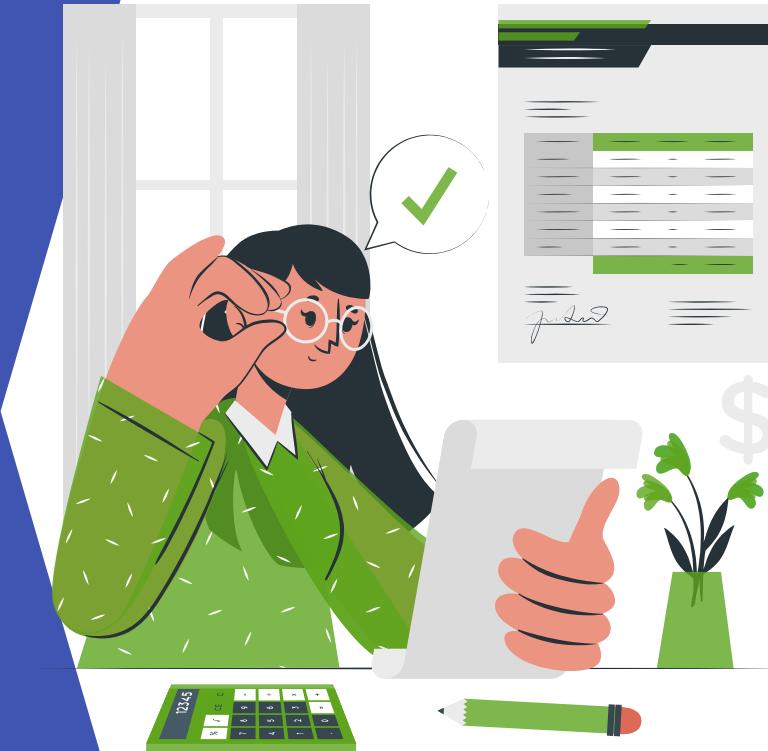
Elevator Pitch final de 30/60 secondes

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



TE Intermédiation et influence souveraines

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

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



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.

The screenshot shows a digital invitation card for a roundtable discussion. At the top left is the TechEthic logo. In the center, the date "06/11/25" and time "14H-16H" are displayed, along with the title "TABLE RONDE". Below this, the topic is announced: "COLLABORATION ET COMMUNICATION : QUELLES ALTERNATIVES À MICROSOFT ET GOOGLE ?". A grid of ten participant portraits follows, each with their name and a small company logo. The names are: Thierry Bayon, Philippe Latombe, Alain Garnier, Lionel Roux, Philippe Pinault, Ophélie Coelho, Ludovic Dubost, Philippe Val Grelier Alinto, Marc Oehler, and Samuel Le Port. At the bottom, a yellow button invites users to "Cliquez pour voir l'invitation et le replay".

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** alliée 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 & Intermédialeur

innovation@tech-ethic.com

06 08 21 90 70

Prenez rendez-vous



Tech Ethic

