

globalia

# Meilleures plateformes CRM 2023: Comparatifs et avis



# Table des matières

<b>Introduction</b>	3
Choix d'un CRM, comment s'y prendre?	3
<b>Tableaux comparatifs des différents CRMs</b>	4
Caractéristiques générales	4
Automatisation des ventes	5
Automatisation du marketing	6
Support des clients	7
<b>Tarification</b>	8
<b>Aperçu des différences entre les CRMs</b>	12
HubSpot vs Salesforce	12
HubSpot vs Zoho	12
HubSpot vs Pipedrive	12
HubSpot vs Dynamics 365	13
HubSpot vs Mailchimp	13
<b>Conclusion</b>	14
Récapitulatif	14

# Introduction

## Choix d'un CRM, comment s'y prendre?

Avant tout, définissons ce qu'est un CRM. Un CRM, soit **Customer Relationship Management**, est un outil de gestion des relations clients qui aide à récolter, suivre et mesurer la relation que vous avez avec vos clients et prospects, facilitant vos opérations quotidiennes. Cet investissement vous permet d'améliorer vos relations d'affaires pour faire grandir votre entreprise.

Votre choix d'outil CRM devrait s'arrêter sur celui qui convient le mieux à vos besoins d'entreprise et qui répondra à vos réels objectifs d'affaires.

Rendez-vous service et implémentez un CRM dans votre entreprise, vous bénéficierez notamment de...

### Centraliser l'enregistrement de vos données

Un bon CRM fournit un enregistrement complet et exact de tout l'historique des interactions avec les prospects, accessible en un seul clic. Vos utilisateurs peuvent l'utiliser pour consulter leur «pipeline» de vente et ainsi savoir en permanence où ils se trouvent par rapport à leurs objectifs.

### Améliorer la communication

Avec un CRM, vos utilisateurs peuvent immédiatement accéder aux interactions et actions entreprise avec un prospect et décider de la prochaine étape. Ils n'ont pas à contacter leurs collègues pour obtenir l'historique ou le contexte, car toutes les informations nécessaires sont déjà enregistrées dans la plateforme.

### Faciliter le travail des utilisateurs

Grâce aux CRMs qui uniformisent la saisie des données, les utilisateurs peuvent facilement les combiner et les analyser. Dès que l'enregistrement des activités est uniformisé, le risque d'erreur est réduit et les informations pertinentes sont toutes accessibles et enregistrées de manière logique pour toute l'équipe de vente.

Cependant, trouver le CRM adéquat pour vous et votre entreprise peut s'avérer être une tâche assez complexe et à prendre au sérieux. Les données de ce guide sont basées sur les connaissances et les expériences de nos experts ainsi qu'à nos recherches. De plus, celui-ci vous offre plusieurs conseils et opinions pour vous aider à prendre une décision réfléchie en comparant les différentes options qui s'offrent à vous. Les CRMs qui vous sont présentés ci-bas sont les plus populaires et/ou les plus appréciés chez la clientèle.

# Tableaux comparatifs des CRMs

## Caractéristiques générales

	HubSpot	Salesforce	Zoho	Pipedrive	Dynamics 365 Sales CRM	MailChimp
<b>Entreprise type</b>	Start-up à grandes entreprises	Grandes entreprises	Petites à moyennes entreprises	Start-up à moyennes entreprises	Moyennes à grandes entreprises	Petites à moyennes entreprises
<b>Facilité d'utilisation</b>	Très bien	Bien	Très bien	Très bien	Bien	Très bien
<b>Facilité d'installation</b>	Très bien	Bien	Bien	Très bien	Bien	Très bien
<b>Facilité d'administration</b>	Très bien	Bien	Très bien	Très bien	Bien	Très bien
<b>Qualité du soutien</b>	Très bien	Bien	Bien	Très bien	Bien	Très bien
<b>Personnalisation de la plateforme</b>	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Bien
<b>Capacité de flux de travail</b>	Très bien	Très bien	Très bien	Bien	Bien	Très bien
<b>Gestion des utilisateurs, des rôles et des accès</b>	Très bien	Très bien	Bien	Très bien	Bien	Bien
<b>Internationalisation</b>	Très bien	Très bien	Bien	Très bien	Très bien	Très bien
<b>Environnements de test / Sandbox</b>	Très bien	Très bien	Bien	Très bien	Très bien	Pas assez de données disponibles
<b>Gestion des documents et du contenu</b>	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Bien
<b>Gestion de projet intégré</b>	Bien	Bien	Très bien	Bien	Très bien	Bien
<b>Gestion et hygiène des données</b>	Très bien	Très bien	Bien	Bien	Très bien	Bien
<b>Performance et fiabilité</b>	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Bien	Très bien
<b>Outils d'importation et d'exportation de données</b>	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Bien	Bien
<b>API d'intégration</b>	Très bien	Très bien	Bien	Très bien	Bien	Bien
<b>Ampleur des applications des partenaires</b>	Très bien	Très bien	Bien	Très bien	Bien	Très bien
<b>Sécurité des données</b>	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien	Très bien
<b>Respect des contraintes légales</b>	Très bien	Très bien	Bien	Bien	Très bien	Très bien

### Légende:

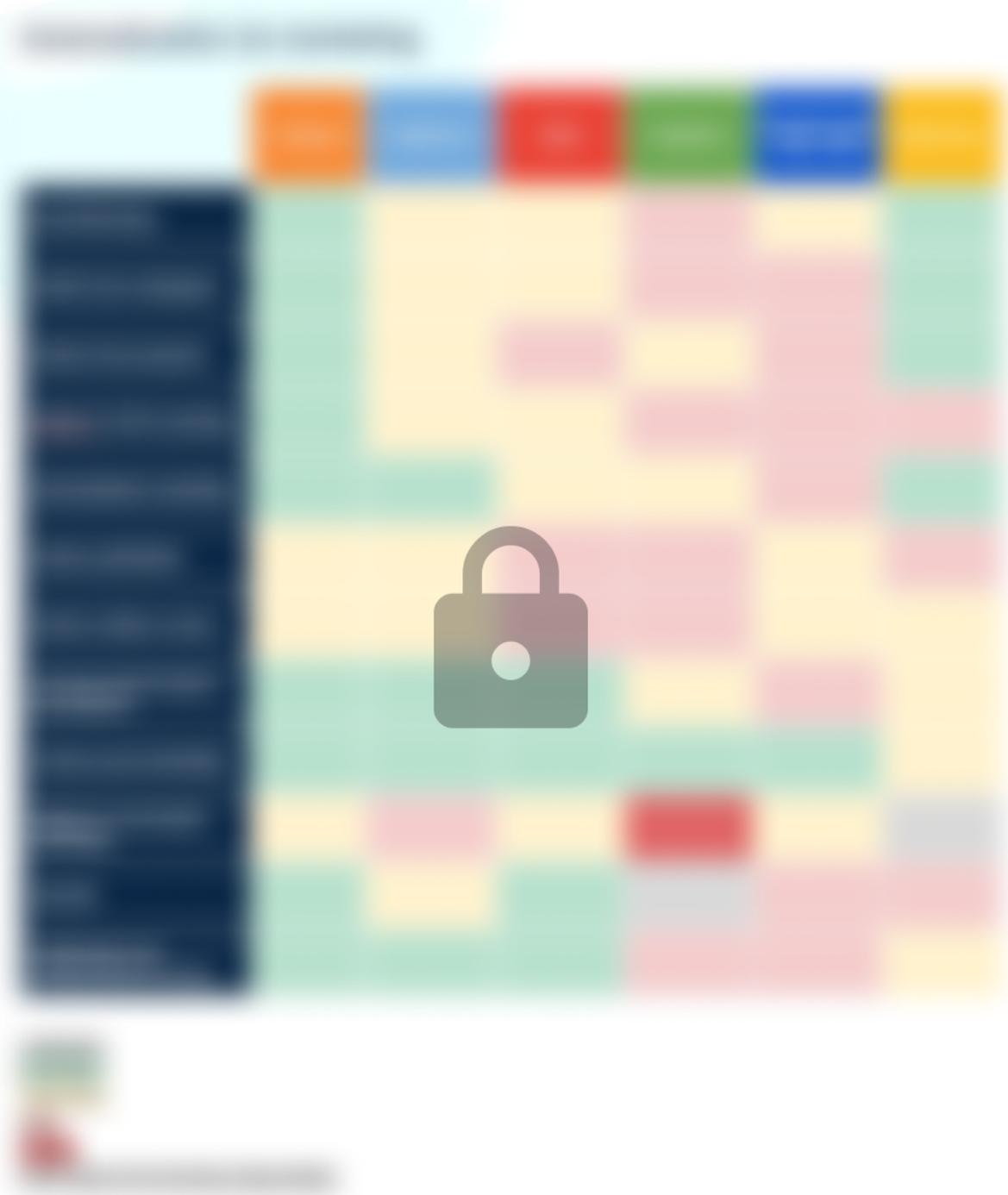
Excellent

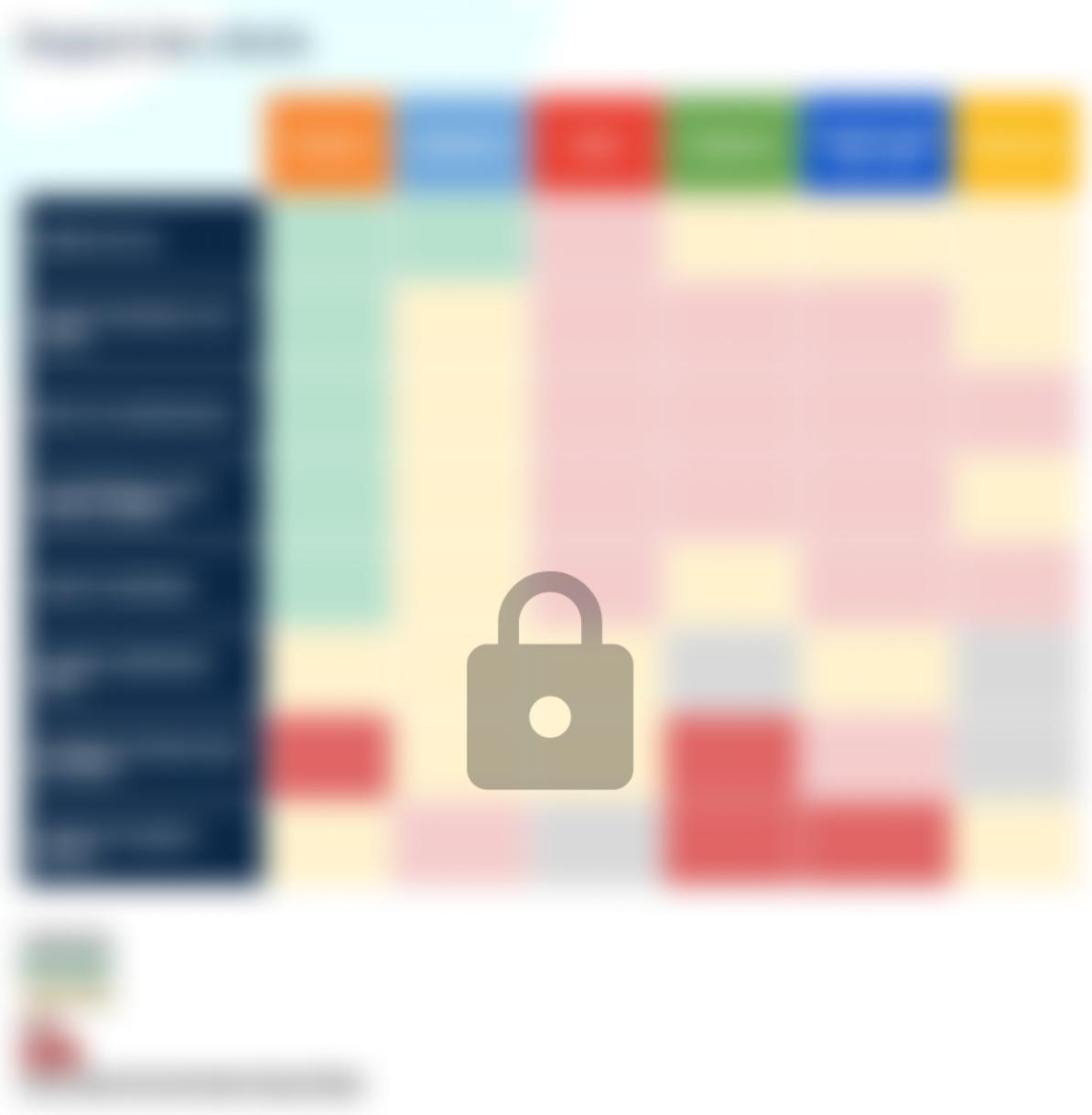
Très bien

Bien

Faible

Pas assez de données disponibles



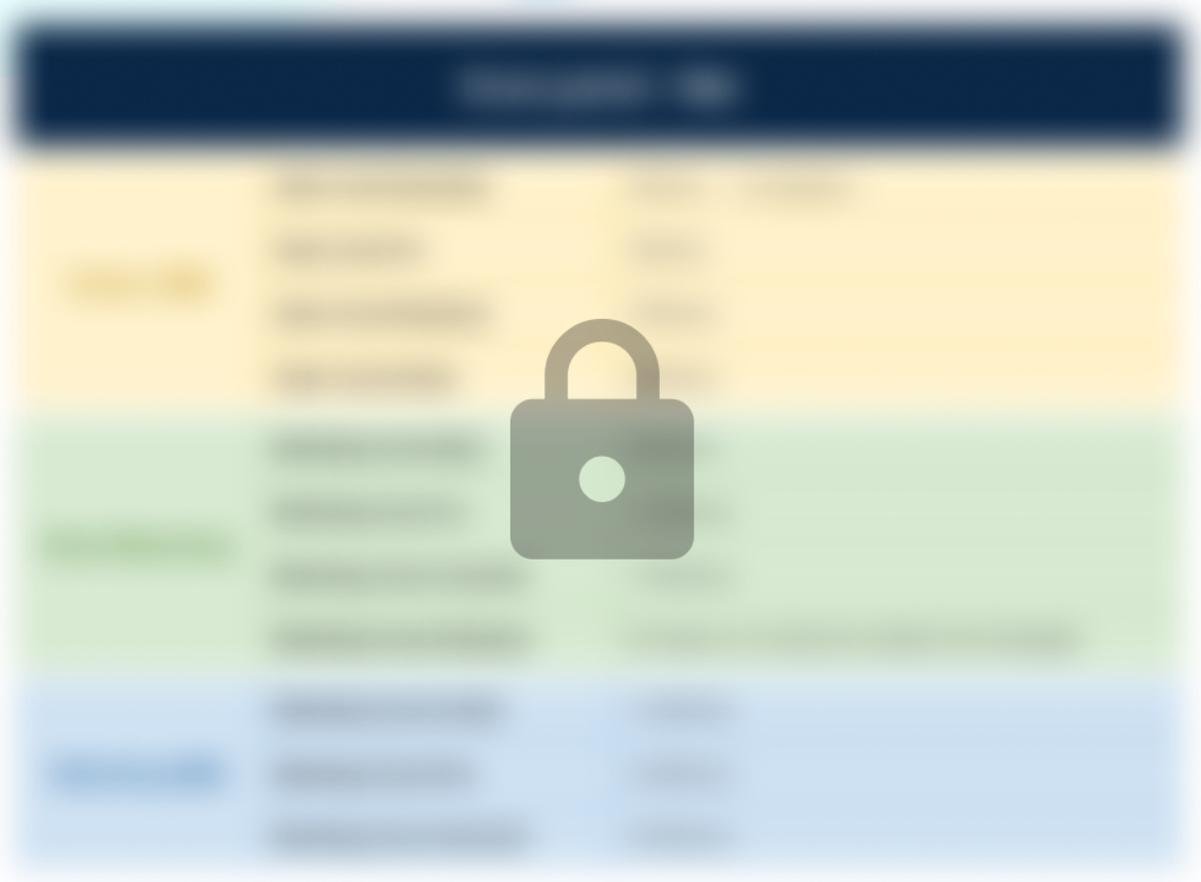
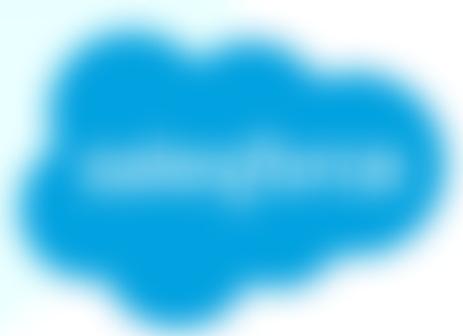


Business  
Development

# HRMSp



Employee Information	
<b>NAME</b>	John Doe
<b>EMAIL</b>	john.doe@company.com
<b>PHONE</b>	+1 555 123 4567
<b>ADDRESS</b>	123 Main St, New York, NY 10001
<b>STATUS</b>	Active
<b>DEPARTMENT</b>	Engineering
<b>POSITION</b>	Software Engineer
<b>START DATE</b>	2020-01-15
<b>END DATE</b>	2023-12-31



A blurred screenshot of a table with a dark blue header. The table has multiple rows with different background colors: pink, yellow, green, and blue. A large, semi-transparent lock icon is centered over the table, indicating that the content is locked or restricted. The text within the table is illegible.



Table 1: Data for the first table	
Category 1	Value 1.1
Category 2	Value 2.1
Category 3	Value 3.1
Category 4	Value 4.1

## Algorithm

Table 2: Data for the second table	
Category 1	Value 1.2
Category 2	Value 2.2
Category 3	Value 3.2
Category 4	Value 4.2



Table 3: Data for the third table	
Category 1	Value 1.3
Category 2	Value 2.3
Category 3	Value 3.3
Category 4	Value 4.3

## REPORTES DEL GOBIERNO SOBRE LOS DROGAS

El gobierno ha publicado un informe sobre el uso de drogas en el país. El informe indica que el uso de drogas ha aumentado en los últimos años. El gobierno ha tomado medidas para reducir el uso de drogas, como la prohibición de la venta de drogas en escuelas y la creación de programas de rehabilitación para los usuarios de drogas.

El informe también indica que el uso de drogas ha causado un aumento de la criminalidad y la violencia en el país.

El gobierno ha tomado medidas para reducir el uso de drogas, como la prohibición de la venta de drogas en escuelas y la creación de programas de rehabilitación para los usuarios de drogas. Sin embargo, el uso de drogas sigue siendo un problema importante en el país.



El informe también indica que el uso de drogas ha causado un aumento de la criminalidad y la violencia en el país.

El gobierno ha tomado medidas para reducir el uso de drogas, como la prohibición de la venta de drogas en escuelas y la creación de programas de rehabilitación para los usuarios de drogas. Sin embargo, el uso de drogas sigue siendo un problema importante en el país.

El informe también indica que el uso de drogas ha causado un aumento de la criminalidad y la violencia en el país.



## Introduction

The purpose of this document is to provide a comprehensive overview of the project's objectives, scope, and timeline. It is intended for all stakeholders involved in the project, including team members, management, and external partners.

## Objectives

The primary objective of this project is to develop a robust and scalable solution that addresses the current challenges faced by the organization. Key goals include:

- Enhancing operational efficiency and reducing costs.
- Improving customer satisfaction and retention.
- Ensuring data security and compliance with industry regulations.



Secondary objectives focus on ensuring the project is completed on time and within budget, while maintaining high quality and transparency in all communications.

The project will be managed using a structured approach, with regular updates and reports provided to all stakeholders to ensure everyone is kept in the loop.

We are confident that this project will deliver significant value to the organization and its customers. Your support and collaboration are essential for its success.

Thank you for your attention and interest in this project. We look forward to working together to achieve our shared goals.

## Conclusion