

Rapport d'analyse

atechor

pipedrive™

Pipedrive CRM

21/02/2024

contact@atechor.com

Avis des utilisateurs : 8/10

Source	Nombre d'avis	Score
Peerspot	9	4,3 / 5
G2	1695	4,2 / 5
Capterra	2903	4,5 / 5
Trustradius	441	8 / 10
Gartner	332	4,2 / 5
Score moyen	4,23 / 5	

< 3,5/5 = éliminé
3,5 - 3,8 = 6/10
3,8 - 4,1 = 7/10
4,1 - 4,5 = 8/10
4,5 - 4,8 = 9/10
4,8 - 5 = 10/10

/ PIPEDRIVE - NOTES

Note moyenne

- Facilité d'utilisation ★ 4,5
- Service client ★ 4,4
- Fonctionnalités ★ 4,3
- Rapport qualité-prix ★ 4,4

Probabilité de recommander le produit

8,6/10

Pipedrive a reçu une note globale de 4,5 étoiles sur 5 d'après 2 903 avis d'utilisateurs publiés sur Capterra.


(Capterra)

 **Avis sur Pipedrive**
Fournisseur : [Pipedrive](#)
★★★★☆ 4,3 sur 5 | [9 avis](#)

(TrustRaduis)



(G2)

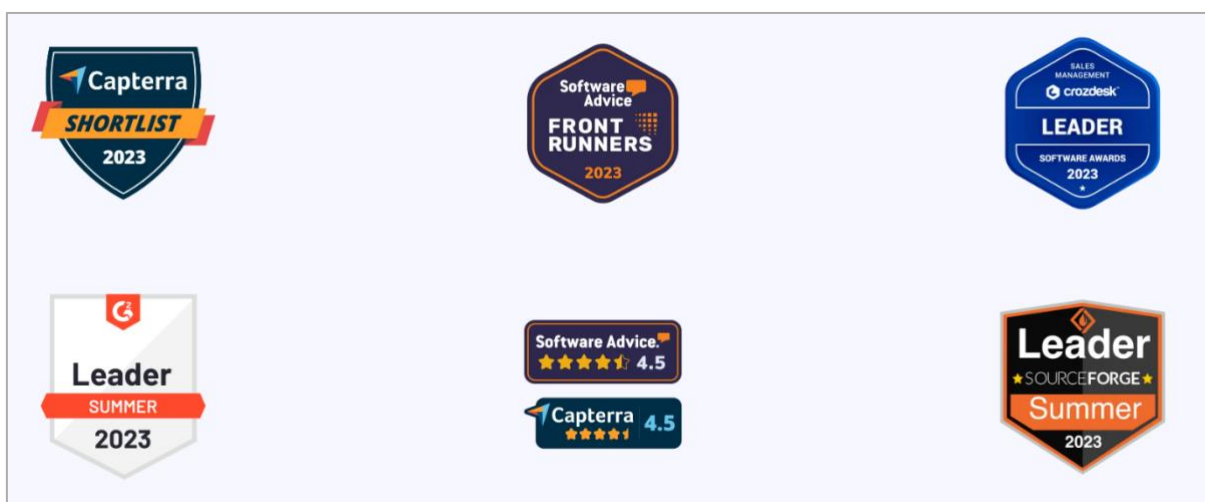
 **Avis sur Pipedrive**
par Pipedrive dans les plateformes d'automatisation de la force de vente
4.2 ★★★★★ 332 Évaluations







(Gartner)

Récompenses et distinctions : 7/10



Pipedrive a été élu comme l'un des meilleurs produits **G2**



 <p>Cloud Awards Meilleur logiciel SaaS (USA-SMB) 2022-2023</p>	 <p>The Ascent by The Motley Fool CRM le plus facile à utiliser 2023 Nominé dans la catégorie Meilleur CRM pour les petites entreprises 2023</p>	 <p>E-commerce Germany Awards Meilleur outil générateur de ventes 2023 Second dans la catégorie Meilleur outil de communication client 2023</p>
 <p>G2 Nominé dans la catégorie Meilleurs logiciels de vente 2023</p>	 <p>GetApp Premier dans sa catégorie pour le Meilleur logiciel de vente sédentaire 2023</p>	 <p>Data Quadrant Awards de SoftwareReviews Meilleur logiciel de gestion des prospects 2023</p>

(Pipedrive)

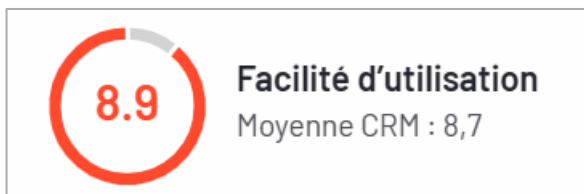



(TrustRaduis)

Interface et expérience utilisateur : 9/10

Retours des utilisateurs sur l'interface :

Avis G2 :





Luis G.
Business Development Consultant
Small-Business (50 or fewer emp.)

Validated Reviewer ✓ Verified Current User ✓ Review source: G2 invite Incentivized Review

★★★★★ Jun 14, 2023 (Original Jun 13, 2023) ?


"Great Sales CRM!"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name}?

Pipedrive is an exceptional CRM platform for establishing an effective sales process for your company. It provides a comprehensive set of features and allows for extensive customization to align with your specific needs.

Que n'aimez-vous pas à propos de {product_name}?

I have been using this product for several months, and I must say that I am extremely satisfied with it. **The user interface is simple and intuitive, making it effortless to navigate through the various features and functionalities.**



MD. R.
Sales Executive
Marketing et publicité
Small-Business (50 or fewer emp.)


Validated Reviewer ✓ Review source: Organic

★★★★★ Aug 31, 2023

"Streamlining Sales with Pipedrive"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name}?

Visual Pipeline Management: **Pipedrive's intuitive interface for managing sales pipelines is a standout feature. Customizable stages and drag-and-drop functionality make tracking deal progress a breeze. This visual approach helped me identify sales bottlenecks and optimize our strategies effectively.**



Luis G.
Business Development Consultant
Small-Business (50 or fewer emp.)

Validated Reviewer ✓

Verified Current User ✓

Review source: G2 invite

Incentivized Review

★★★★★ Jun 14, 2023 (Original Jun 13, 2023) ?


"Great Sales CRM!"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name}?

Pipedrive is an exceptional CRM platform for establishing an effective sales process for your company. It provides a comprehensive set of features and allows for extensive customization to align with your specific needs.

Que n'aimez-vous pas à propos de {product_name}?

I have been using this product for several months, and I must say that I am extremely satisfied with it. **The user interface is simple and intuitive, making it effortless to navigate through the various features and functionalities.**



Ringeta N.
Mid-Market (51-1000 emp.)

✉ 🔗 ⋮

Validated Reviewer ✓

Verified Current User ✓

Review source: Organic

★★★★★ Sep 05, 2023

"Highly efficient work centric and user friendly CRM system"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name}?

It's very easy to navigate because the interface is user friendly. The automation makes it efficient and easy to schedule tasks, it also helps view your sales conversions basically able to track and rate your performance over time.

(G2)

Facilité d'utilisation
★ 4,5



Eluh Paul Albert Lionel
Chargé du Multimedia (Côte d'Ivoire)
[in](#) Utilisateur LinkedIn vérifié

Art, Auto-entrepreneur

Temps d'utilisation du logiciel : Essai gratuit


Source de l'avis ?

Tres bon logiciel

★★★★☆ 4,0 il y a 5 mois

Avantages :

Interface intuitive : Pipedrive propose une interface conviviale et intuitive, ce qui facilite la navigation et l'utilisation de l'application. Les utilisateurs peuvent facilement visualiser et gérer leur pipeline de vente, ainsi que suivre les interactions avec les clients.



Utilisateur vérifié
Utilisateur LinkedIn vérifié

Équipement et fournitures de bureau, 2–10 employés
Temps d'utilisation du logiciel : 6 à 12 mois
Source de l'avis

Pipedrive, la révolution dans la gestion de clients

★★★★☆ 4,0 il y a 9 mois

Commentaires : Pipedrive est un logiciel de gestion de la relation client (CRM) qui permet aux entreprises de suivre et de gérer leurs prospects et leurs ventes. Il est conçu pour aider les équipes commerciales à gérer efficacement leur processus de vente, en leur fournissant des outils pour organiser leurs contacts, leurs activités, leurs ventes et leurs objectifs.

+ Avantages :

- Interface utilisateur intuitive : Pipedrive est connu pour son interface utilisateur conviviale et facile à utiliser, qui permet aux utilisateurs de naviguer facilement dans le système et de trouver les informations dont ils ont besoin.
- Gestion des contacts : Le logiciel permet de gérer les contacts, les entreprises et les prospects en un seul endroit, en regroupant les informations pertinentes pour chaque client potentiel.
- Suivi des activités : Pipedrive permet de planifier, de suivre et de gérer les activités liées aux ventes, telles que les appels, les réunions et les courriels

– Inconvénients :

One downside to using Pipedrive is that the cost can be quite steep, especially if you want to unlock all the features. Additionally, there are some issues with the user interface that can be confusing at times.

Alternatives envisagées précédemment : [Zoho CRM](#)

Pourquoi choisir Pipedrive : Access makes many things pretty good, but it's not the ideal solution as a CRM software, I think.

Logiciel antérieur : [Microsoft Access](#)

Pourquoi passer à Pipedrive : Ease of use and configurability, and its interface

(Capterra)

Qu'est-ce que Pipedrive ?

Pipedrive CRM, fournisseur de services certifié SOC 2, est construit autour de la vente basée sur l'activité. Il assure une visibilité totale grâce à son outil de gestion du pipeline avec une interface visuelle claire qui vous invite à prendre des mesures, à rester organisé et à garder le contrôle d'un processus de vente complexe, des rapports de vente qui fournissent un rapport

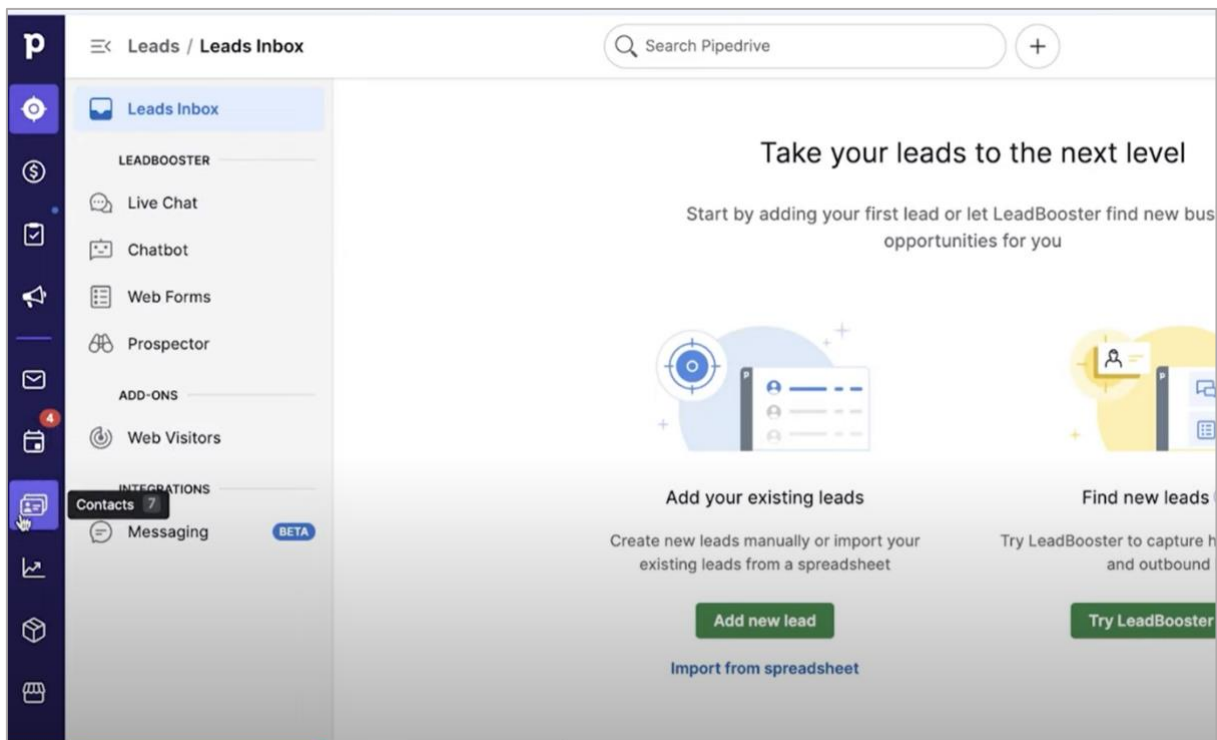
Simple customization, scalable, and responsive support

Pros and Cons

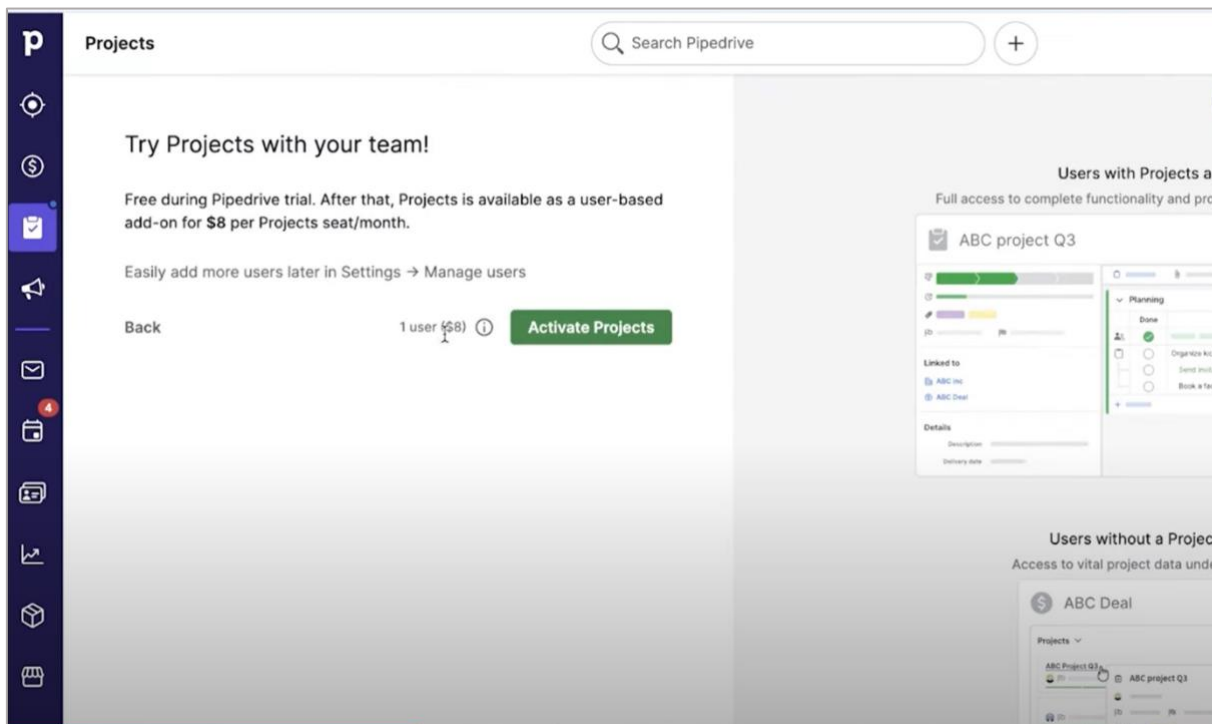
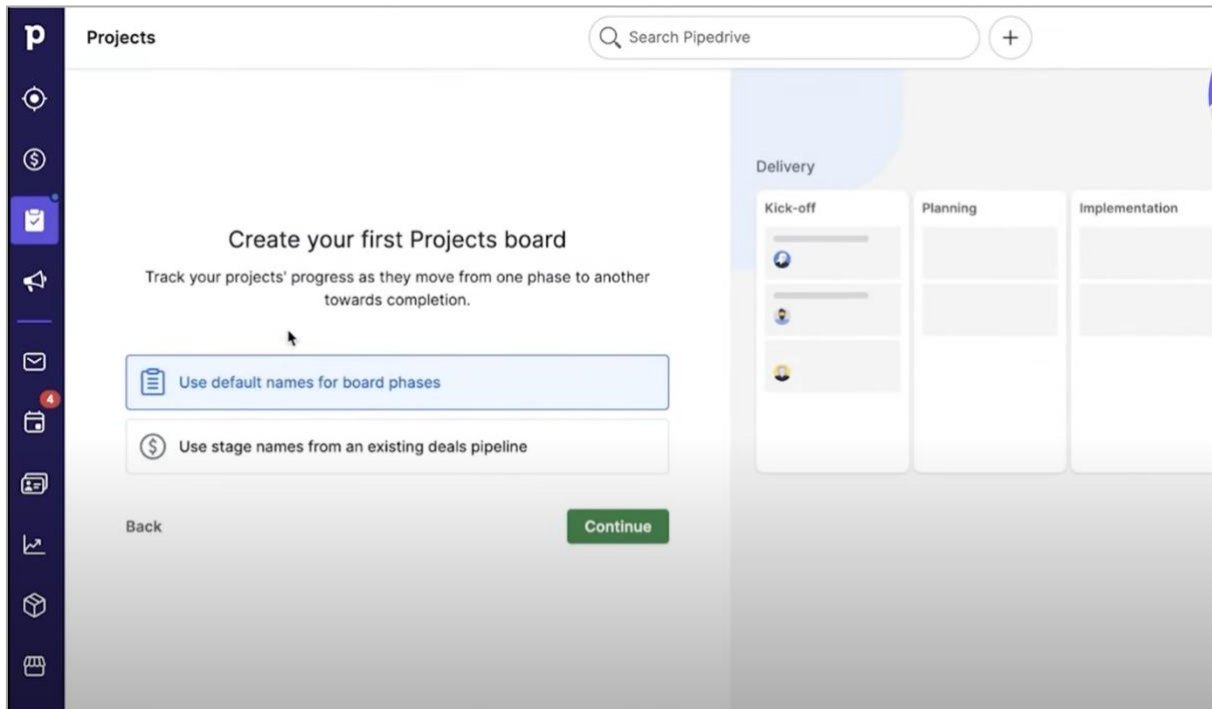
- ✓ "Pipedrive's most valuable features are that you can keep the whole information that's related to managing your sales process and you can customize it easily. The person that we have who is customizing Pipedrive is very junior in means of software development or process development. He can easily use it, anyone can use the solution. It has a very easy user interface to customize your processes and apply them to the Pipedrive process."

(Peerspot)

Interface en image :



The screenshot displays the Pipedrive 'Projects' interface. At the top left is a dark blue sidebar with a vertical stack of white icons: a 'p' logo, a home icon, a search icon, a mail icon, a megaphone icon, a calendar icon with a red notification badge, a document icon, a chart icon, a cube icon, and a list icon. The main content area has a light green background. At the top of this area, the word 'Projects' is on the left, and a search bar with 'Search Pipedrive' and a plus icon is on the right. Below the search bar is a promotional banner with a 'NEW' tag. The banner text reads: 'Deliver your next big project. Reach goals **faster**.' Below this, it says 'Projects by Pipedrive helps you plan, track and deliver all the moving pieces for your next milestone.' There are two buttons: 'Try for free' and 'Watch video (03:29)'. A small text note below the buttons states: 'Free during trial, then \$8 per Projects seat/month. [More about pricing](#)'. To the right of the text is a screenshot of the 'ABC Delivery Project' interface, showing a Gantt chart and a task list. Below the banner, on a grey background, is the text: '* Fewer tools, more deadlines met' followed by 'Manage projects and customers in one place, where your team can seamlessly collaborate, hand off work and deliver on goals.'



Add lead

You can customize the fields visible in this view in [Settings](#). Track additional data, and group your lead.

Contact person:

Organization:

Title:

Value: Pakistan Rup...

Labels:

Visible to: Owner's visibility group

PERSON

Phone: Work

+ Add phone

Email: Work

+ Add email

[Import from spreadsheet](#)

Deals Search Pipedrive

PKR117,000 · 7 c

Qualified	Contact Made	Demo Scheduled	Proposal Made
PKR18,000 · 2 deals	PKR30,000 · 1 deal	PKR22,000 · 2 deals	PKR16,000 · 1 deal
[Sample] EmpowerMove [Sample] EmpowerMove PKR8,000	[Sample] Tony Turner [Sample] MoveEr PKR30,000	[Sample] iTable [Sample] iTable PKR7,000	[Sample] Phyllis & Cie [Sample] Phyllis & Cie PKR16,000
[Sample] Benjamin Leon [Sample] Benjamin Leon PKR10,000		[Sample] Damone [Sample] Githa Watson PKR15,000	

Deals Search Pipedrive +

PKR117,000 · 7 c

Qualified	Contact Made	Demo Scheduled	Proposal Made
PKR18,000 · 2 deals	PKR30,000 · 1 deal	PKR22,000 · 2 deals	PKR16,000 · 1 deal
[Sample] EmpowerMove [Sample] EmpowerMove PKR8,000	[Sample] Tony Turner [Sample] MoveEr PKR30,000	[Sample] iTable [Sample] iTable PKR7,000	[Sample] Phyllis & Cie [Sample] Phyllis & Cie PKR16,000
[Sample] Benjamin Leon [Sample] Benjamin Leon PKR10,000		[Sample] Damone [Sample] Githa Watson PKR15,000	

Campaigns
Bring marketing and sales under one roof with the Campaigns add-on

Free trial **13 days**
Trial end date if you start now **29th January 2023**

Campaigns plan **Standard**
Subscriber limit **1000 (500 during trial)**
Price after trial **\$16 per company**
Billed **Monthly**

Trial policy
No commitment. Cancel at any time in Billing at least **one day** before the trial end date.

Cancel **Confirm and Start Trial**

Campaigns by Pipedrive

Engage your customers with beautifully crafted emails

16:05

Let's get started with Campaigns

- 1. Use your existing data**
Seamlessly turn sales contacts into your marketing list in the contact list or detail views
- 2. Craft and send a campaign**
Use professional templates and our easy drag-and-drop editor to build emails that make an impression
- 3. Gain insight and grow**
Optimize campaign performance with real-time reports and recipient-level engagement tracking

Activities Search Pipedrive +

Are you using Outlook or Google Calendar? [Connect your calendar](#) with Pipedrive to see all your activities in one place

+ Activity Propose times

All Call Meeting Task Deadline Email Lunch To-do Overdue Today Tomorrow

<input type="checkbox"/>	Done	Subject	Deal	Contact person	Email	Phone
<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	[Sample] Final contact atte...	[Sample] EmpowerMove	[Sample] Gloria Quinn	gloria.quinn@empowermove.com	862-252-9773
<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	[Sample] Send proposal	[Sample] Lorean	[Sample] Peru Zitan	peru.zitan@loreannn.ee	110-123-1246
<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	[Sample] Context call	[Sample] Tony Turner	[Sample] Tony Turner	tony.turner@moveer.com	218-348-8528
<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	[Sample] Final attempt	[Sample] Benjamin Leon	[Sample] Benjamin Leon	benjamin.leon@gmial.com	785-202-7824
<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	[Sample] New proposal	[Sample] SoRock	[Sample] Kanushi Barnes	kanushi.barnes@gmial.com	
<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	[Sample] Send proposal	[Sample] Damone	[Sample] Githa Watson	githa.watson@odamoneet.com	260-414-1246
<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	[Sample] Call with potential ...	[Sample] Dealate	[Sample] Hashim Hardy	hashim.hardy@ivie.com	570-809-7197
<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	[Sample] Proposal feedback	[Sample] Phyllis & Cie	[Sample] Phyllis Yang	phyllis.yang@gmial.com	240-707-3884
<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	[Sample] Proposal offering	[Sample] AssistantLayers	[Sample] Constanzo Santoro	constanzo.santoro@asssitantlayers.com	402-657-2471

([Démo Pipedrive CRM](#))

Fonctionnalités : 8/10

Nos fonctionnalités clés pour la gestion des ventes



Automatisation

Automatisez votre flux de travail, réduisez les tâches matérielles



Gestion de la relation client

Ne laissez plus jamais une affaire passer entre les mailles du filet



Personnalisation

Adaptez vos processus pour les ajuster aux besoins de votre entreprise



E-mails et communications

Relancez la communication avec le bon contact au bon moment



Stats et rapports

Identifiez les stratégies de vente gagnantes et les pièges



Intégrations

Intégrez plus de 400 applications professionnelles



Prospects

Conservez tous vos prospects en un lieu unique



Confidentialité et sécurité

Protégez vos données sensibles grâce à des fonctionnalités de sécurité avancées



Processus, pipeline et activités

(Pipedrive)

Fonctionnalités
★ 4,3



Maroun
Digital marketing (France)

Design, 51–200 employés
Temps d'utilisation du logiciel : plus de deux ans
Source de l'avis ?

CrM

★★★★★ 5,0 il y a 10 mois

Commentaires : Une fois adapté et habitué à pipedrive il facilite la vie quotidienne de CRM

Avantages :
Il possède beaucoup des fonctionnalités utiles pour la gestion des portfolio

Inconvénients :
Beaucoup de fonctionnalités qui rend les choses un compliqué à gérer, trop de fonctionnalités qu'on peut se perdre mais trop riche



Utilisateur vérifié
 Utilisateur LinkedIn vérifié

Marketing et publicité, Auto-entrepreneur
Temps d'utilisation du logiciel : plus d'un an
Source de l'avis ?

Pipedrive : le logiciel CRM pas cher qui vous permet d'augmenter vos ventes en ligne

★★★★★ 5,0 il y a 4 mois

Commentaires : En résumé, Pipedrive ne vous permet pas seulement d'augmenter le nombre de vente, le logiciel CRM vous aide également à automatiser vos tâches administratives concernant la vente et à générer des leads.

Avantages :
Pipedrive est un excellent logiciel CRM qui vous aide à augmenter les ventes sur le web. L'outil de marketing est doté de pipelines avec un fonctionnement par glisser-déposer dont je me sers pour ajouter des activités et suivre les leads. Vous pouvez facilement automatiser le processus d'achat et de facturation et gérer vos projets avec ce logiciel CRM.

Inconvénients :
Personnellement, j'ai été satisfait par Pipedrive, c'est un logiciel CRM que je recommande puisqu'il est professionnel et son tarif est moins coûteux.



Laurent
 Directeur (France)
 Utilisateur LinkedIn vérifié

Génie mécanique ou industriel, 2-10 employés
 Temps d'utilisation du logiciel : plus d'un an
 Source de l'avis

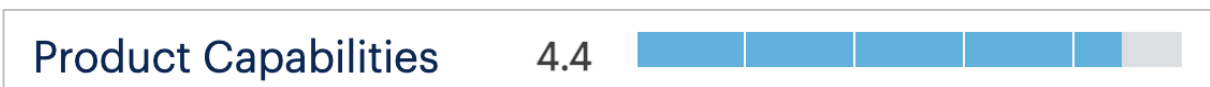
Top mais cher pour certaines fonctionnalités

★★★★☆ 4,0 il y a 3 ans

Avantages :
 Facile à prendre en main, très ergonomique, clarté dans les intitulés de champs, possibilité de filtrer les contacts dans tous les sens entre tous les catégories (Pas tjs le cas chez les concurrents ou souvent plus compliqué) L'intégration native avec pas mal de logiciels sur la marketplace

Inconvénients :
 Emailing Il manque une intégration native en synchronisation avec sendinblue pour une synchronisation dans les 2 sens des contacts Faire payer le prix fort pour envoyer des emails groupés sans possibilité de définir un groupe, et limités à 100... On ne peut pas figer les colonnes en vue tableau comme basiquement sur un tableur Il manque un bon module de devis/facturation bien intégré

[\(Capterra\)](#)



FAVORABLE REVIEW

5.0 ★★★★★ November 10, 2023

Definitely a class leader in its field.

We came across Pipedrive when searching for a product that could help us manage a combination of lead monitoring, prospect follow up and transaction progression. Pipedrive turned out to be the solution that allowed us to keep track of all three categories in one place.

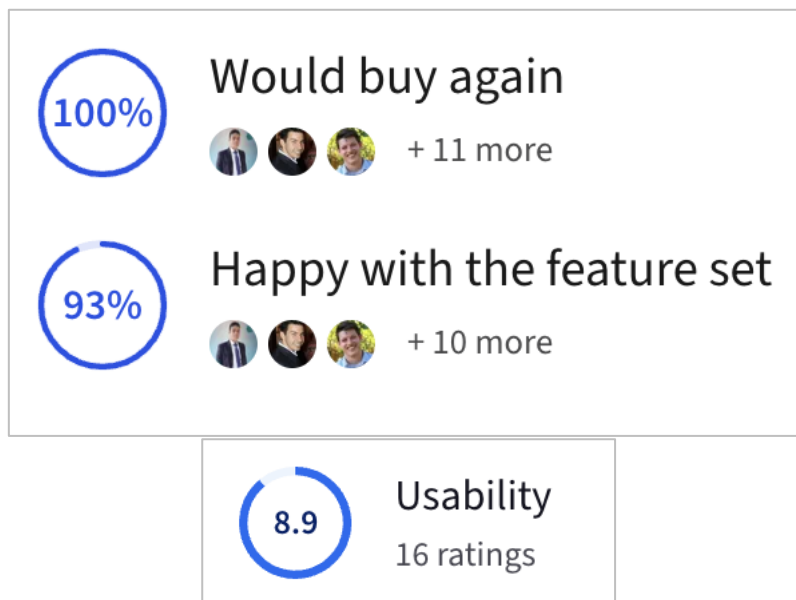
CRITICAL REVIEW

3.0 ★★★☆☆ October 16, 2022

Pipeline management made easy with Pipedrive

The software allows to track the daily working and let's the employees automate their tasks to ensure operational efficiencies and customer satisfaction from the services. It is reasonably priced CRM than other options. It has cross product integrations with gmail, zapier, MS teams.

[\(Gartner\)](#)



<p>Sales Force Automation</p>	<p>This is the technique of using software to automate certain sales related tasks.</p>	<p>6.3 Avg 7.7</p>
<p>> Show Features</p>		
<p>Customer Service & Support</p>	<p>This component of CRM software automates help desk, call center and field service management.</p>	<p>2.9 Avg 7.5</p>
<p>> Show Features</p>		
<p>Marketing Automation</p>	<p>This component of CRM software helps to automate and scale marketing tasks and the subsequent analysis of those efforts.</p>	<p>8.5 Avg 7.5</p>
<p>> Show Features</p>		
<p>CRM Project Management</p>	<p>This component of CRM software helps users initiate, plan, collaborate on, execute, track, and close projects.</p>	<p>6.9 Avg 7.5</p>
<p>> Show Features</p>		
<p>CRM Reporting & Analytics</p>	<p>Reporting and analytics in CRM software includes sales forecasting, pipeline analysis, and automated dashboards.</p>	<p>5.1 Avg 7.5</p>
<p>> Show Features</p>		
<p>Customization</p>	<p>This addresses a company's ability to configure the software to fit its specific use case and workflow.</p>	<p>6.1 Avg 7.5</p>
<p>> Show Features</p>		
<p>Security</p>	<p>This component helps a company minimize the security risks by controlling access to the software and its data, and encouraging best practices among users.</p>	<p>7.4 Avg 8.3</p>
<p>> Show Features</p>		
<p>Social CRM</p>	<p>This component of CRM software helps companies leverage social media in engaging with customers.</p>	<p>1.1 Avg 7.3</p>

([Trustadius](#))

Bard :

« Gestion des contacts : Pipedrive permet de créer, de suivre et de gérer les contacts de votre entreprise, y compris leurs coordonnées, leurs informations personnelles, leurs besoins et leurs interactions avec votre entreprise.

- Gestion des opportunités : Pipedrive vous permet de suivre le cycle de vente de vos opportunités, de la génération de leads à la signature du contrat. Vous pouvez créer des pipelines personnalisés pour suivre l'avancement de vos opportunités et définir des étapes et des objectifs pour chaque étape.
- Suivi des performances : Pipedrive vous fournit des informations sur les performances de votre équipe de vente, telles que le taux de conversion, le temps de vente moyen et le revenu généré. Vous pouvez utiliser ces informations pour identifier les domaines à améliorer et prendre des mesures correctives.
- Automatisation des tâches : Pipedrive vous permet d'automatiser les tâches administratives courantes, telles que l'envoi de rappels, la création de documents et la planification d'appels. Cela vous permet de gagner du temps et de vous concentrer sur les activités à plus forte valeur ajoutée.
- Rapports : Pipedrive vous fournit des rapports personnalisés sur vos données de vente. Vous pouvez utiliser ces rapports pour suivre les tendances, identifier les opportunités et prendre des décisions éclairées.

Voici quelques fonctionnalités supplémentaires de Pipedrive CRM :

- Collaboration : Pipedrive permet à votre équipe de vente de collaborer facilement sur les opportunités et les tâches. Vous pouvez partager des informations, des documents et des commentaires avec les autres membres de votre équipe.
- Intégrations : Pipedrive s'intègre à un large éventail d'applications, y compris les outils de marketing, de comptabilité et de service client. Cela vous permet de connecter vos données et de rationaliser vos processus commerciaux.
- Adaptabilité : Pipedrive est un logiciel flexible et adaptable qui peut être personnalisé pour répondre aux besoins spécifiques de votre entreprise.

En résumé, Pipedrive CRM est un outil puissant qui peut vous aider à améliorer l'efficacité de votre équipe de vente et à augmenter vos revenus. »

Sécurité - confidentialité des données : 8/10

Confidentialité et sécurité du CRM

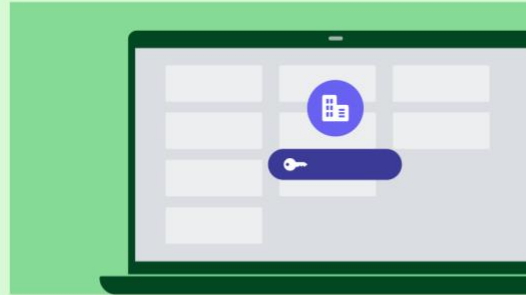
Comment maîtriser la sécurité de votre CRM

Votre CRM est une mine de données précieuses et ultrasensibles concernant vos clients. Même la plus petite faille de sécurité peut être à l'origine de dommages irréversibles et durables. Avec une augmentation des atteintes à la sécurité de 11 % depuis 2018 et 67 % depuis 2014, la question n'a jamais été aussi cruciale pour le bon fonctionnement des entreprises. Un CRM fiable doit par conséquent protéger vos informations et les empêcher de tomber entre de mauvaises mains, en maintenant à tous les niveaux les plus hautes normes de politique de sécurité.

Avec de multiples certificats de sécurité, une infrastructure de classe internationale et une large palette de fonctionnalités de confidentialité et de sécurité pour les CRM, de la gestion des autorisations accordées aux utilisateurs à l'authentification unique ou à l'authentification à double facteur, Pipedrive s'engage à protéger vos données et à vous tenir informé, à tous les niveaux et en permanence.

[Essai gratuit](#)

Accès complet. Aucune carte de crédit requise.



FONCTIONNÉLITÉ DU LOGICIEL

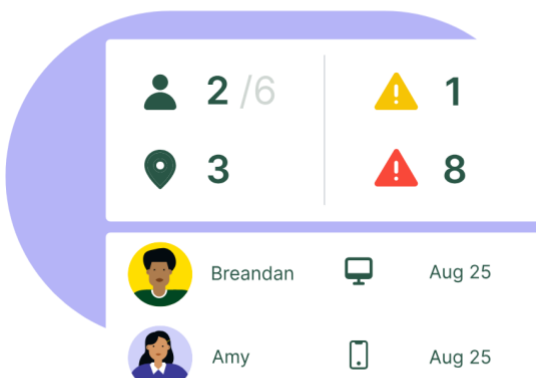
Centre de sécurité

Savoir comment et quand quelqu'un a accès aux données de votre entreprise, et de qui il s'agit, est la clé de la protection de vos informations commerciales et de la vie privée de vos clients. Les fonctionnalités de sécurité de votre CRM devraient donc couvrir ces points aussi efficacement que possible. De plus, votre CRM devrait vous assurer un accès facile à ces fonctionnalités, de façon à ce que vous puissiez suivre votre sécurité et le contrôle des accès de manière indépendante.

Le centre de sécurité de Pipedrive vous permet de gérer tous les aspects de la sécurité de votre entreprise depuis un même point, en partant du tableau de bord de sécurité, qui vous donne une vue d'ensemble de la sécurité et vous permet de traiter les utilisateurs et les activités sur les comptes qui vous paraissent suspects, en passant ensuite par l'accès des utilisateurs et les historiques des connexions des divers appareils, grâce auxquels vous pouvez recevoir des **notifications** sur les heures et lieux de connexion des utilisateurs sur les 60 derniers jours, et jusqu'aux règles et alertes conçues pour automatiser les pratiques de sécurité, que ce soit par l'inscriptions d'IP sur liste blanche ou la mise en place de restrictions horaires d'accès.

Comprend :

- ✓ Tableaux de bord graphiques
- ✓ Registres d'accès des utilisateurs et de connexion des appareils
- ✓ Règles et alertes
- ✓ Notifications par e-mail



SSO et A2F

Gérez l'accès des utilisateurs de façon centralisée à l'aide de votre fournisseur favori d'authentification unique tout en confirmant l'identité des utilisateurs

Groupes de visibilité

Répartissez vos utilisateurs en groupes et sous-groupes et décidez de ce qu'ils ont la permission de voir dans Pipedrive

Ensembles d'autorisations

Configurez ce que les utilisateurs peuvent faire dans Pipedrive, avec différents ensembles d'autorisations représentant autant de niveaux d'accès

Registres d'accès des utilisateurs et de connexion des appareils

Recevez des notifications sur l'heure et le lieu des connexions de vos utilisateurs au cours des 60 derniers jours, afin de repérer et d'empêcher toute activité suspecte

FONCTIONNALITÉ DU LOGICIEL

Visibilité et protection des connexions

La sécurité de votre CRM commence avec le produit lui-même. Plus précisément avec la visibilité et la protection des connexions. Gérer les accès des utilisateurs vous permet de créer des hiérarchies d'information destinées à protéger les données sur votre compte d'entreprise.

Par exemple, avec Pipedrive vous pouvez utiliser les ensembles d'autorisations des utilisateurs et les **groupes de visibilité** pour limiter ce que les visiteurs peuvent faire, ce qu'ils peuvent voir et ce à quoi ils ont accès. Vous pouvez aussi renforcer la sécurité des connexions depuis quelque appareil que ce soit avec la **vérification à deux facteurs par e-mail**, ou gérer les accès utilisateurs de façon centralisée en passant par votre **fournisseur d'authentification unique**. Enfin, et pour protéger votre compte contre les intrus qui tenteraient de se connecter, les comptes d'utilisateurs pour lesquels on entre trois fois de suite un mot de passe erroné seront **bloqués**. L'utilisateur reçoit alors un e-mail lui permettant de débloquer son compte de façon sécurisée.



Hashim H.

hashim.hardy@emailz.com



Gloria Q.

gloria.quinn@emailz.com



Zach S.

zach.sharma@emailz.com



FONCTIONNALITÉ DU LOGICIEL

Gestion des données organisationnelles

Si la sécurité du produit est essentielle, il n'en reste pas moins que votre gestion des données organisationnelles doit également satisfaire certains critères pour permettre à des entreprises implantées dans des lieux différents de respecter les normes de sécurité locales aussi bien que globales, du RGPD à ISO/IEC 27001. Pour cette raison, il est crucial que la politique de sécurité de votre CRM soit en phase avec celle de votre entreprise.

Pipedrive s'engage à se conformer intégralement aux **exigences du RGPD**. De plus, vos données sont cryptées et vous avez la possibilité de les exporter, de les transférer via l'API ou de nous dire de les supprimer. Enfin, l'entreprise a nommé un chargé de la protection des données, qui est responsable du respect de la protection des données et des initiatives en la matière.

FONCTIONNALITÉ DU LOGICIEL

Infrastructure sûre

La sécurité des infrastructures est la dernière pièce du puzzle sécurité, et sans doute la plus importante. Il s'agit d'assurer que les fondations soient inébranlables, permettant le maintien de la sécurité à tous les niveaux et à tout moment.

Avec Pipedrive, vous bénéficiez d'une infrastructure d'hébergement de classe internationale sur Rackspace et AWS, d'un cryptage de pointe pour l'ensemble des données, qu'elles soient statiques ou en transit sur les réseaux publics, et de sauvegardes quotidiennes avec une profondeur de trois mois. Ajoutez à cela une collection de certificats de sécurité, et vous obtenez un produit sûr de part en part.



Règles de sécurité

Instaurez et activez des exigences de robustesse des mots de passe, l'expiration et la vérification de l'historique des mots de passe, l'authentification à deux facteurs (A2F), des restrictions d'accès d'après l'IP et l'heure, pour tous vos utilisateurs

Alertes de sécurité

Choisissez de recevoir des notifications immédiates par e-mail pour tout accès suspect au compte de votre entreprise, fuite potentielle de données ou perte de données

Conseils de gestion de la sécurité

Gérez l'accès des utilisateurs et les activités affectant la sécurité de votre compte d'entreprise, et recevez des conseils pour protéger vos données commerciales

Conformité au RGPD

Assurez-vous que vos pratiques de vente respectent le RGPD relativement à la protection des données personnelles

Certificats



SOC 2



SOC 3

[Voir le rapport](#)



Cadre de protection des données UE-États-Unis

[Voir le certificat](#)



ISO/IEC 27001:2013

[Voir le certificat](#)
[Voir la déclaration d'applicabilité](#)

Ressources



Ajout au traitement des données

[Voir PDF](#)



Livre blanc

[Voir PDF](#)



RFC 2350

[Voir PDF](#)



Programme de déclaration des failles de Pipedrive

[Voir PDF](#)



L'accent est mis sur les fonctionnalités de sécurité vraiment importantes

Pipedrive est conçu pour :

- ✓ Prévenir les violations de sécurité et les fuites de données
- ✓ Aider les administrateurs à contrôler tous les aspects de la sécurité depuis un même point
- ✓ Permettre la constitution d'ensembles d'autorisations personnalisés
- ✓ Automatiser les pratiques de sécurité
- ✓ Respecter les normes internationales de sécurité, tel le RGPD
- ✓ Vous offrir des conseils de gestion des questions de sécurité

Politique de sécurité du CRM Pipedrive

Chez Pipedrive, nous adhérons aux lignes de conduite suivantes pour respecter les normes les plus exigeantes en matière de politique de sécurité du CRM :

- Les données des clients sont stockées dans des bases de données séparées pour éviter tout risque de fuites d'une base de données à une autre
- Les comptes Pipedrive sont hébergés dans des centres de données Rackspace en Europe et aux États-Unis par des hébergeurs respectant la norme SAS 70 type II
- Toutes les informations sont cryptées par des connexions sécurisées HTTPS et sauvegardées quotidiennement par Amazon Web Services
- Pipedrive est conforme au RGPD et adhère aux normes SOC 2, SOC 3, au cadre de protection des données UE-États-Unis et à ISO/IEC 27001:2013
- Les employés de Pipedrive suivent des formations régulières sur les bonnes pratiques et les réglementations en matière de sécurité



(Pipedrive)

Security

This component helps a company minimize the security risks by controlling access to the software and its data, and encouraging best practices among users.

7.4
Avg 8.3

▼ Hide Features

<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div style="border: 2px solid #007bff; border-radius: 50%; width: 30px; height: 30px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-right: 10px;"> 6.1 </div> <div> <p>Single sign-on capability (12) Ratings</p> <p>The software system supports a centralized authentication mechanism allowing the user to access multiple systems with a single, centrally managed password.</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div style="border: 2px solid #007bff; border-radius: 50%; width: 30px; height: 30px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-right: 10px;"> 8.6 </div> <div> <p>Role-based user permissions (52) Ratings</p> <p>Permissions to perform actions or access or modify data are assigned to roles, which are then assigned to users, reducing complexity of administration.</p> </div> </div>
---	---

(TrustRaduis)

Bard :

« Pipedrive est un logiciel CRM (gestion de la relation client) populaire qui offre une gamme de fonctionnalités pour aider les entreprises à gérer leur pipeline de vente. La sécurité est un aspect important de tout logiciel CRM, car il stocke des données sensibles sur les clients et les prospects.

En général, la sécurité de Pipedrive est solide. Le logiciel est hébergé sur Amazon Web Services (AWS), qui dispose d'un solide bilan en matière de sécurité. Pipedrive utilise également un cryptage de niveau entreprise pour protéger les données des utilisateurs.

Voici quelques-unes des principales mesures de sécurité de Pipedrive :

- Authentification à deux facteurs (2FA) : la 2FA est une couche de sécurité supplémentaire qui nécessite aux utilisateurs de fournir un code généré par un appareil mobile en plus de leur mot de passe pour se connecter. Pipedrive prend en charge la 2FA via Google Authenticator, Authy et d'autres applications.
- Authentification unique (SSO) : l'SSO permet aux utilisateurs de se connecter à Pipedrive à l'aide de leurs identifiants d'un autre service, tel que Google ou Microsoft. Cela simplifie le processus de connexion et réduit le risque de compromission des mots de passe.
- Gestion des droits d'accès : Pipedrive permet aux administrateurs de contrôler les droits d'accès des utilisateurs. Cela permet aux administrateurs de limiter l'accès aux données aux utilisateurs qui en ont besoin.
- Sauvegardes quotidiennes : Pipedrive effectue des sauvegardes quotidiennes de toutes les données des utilisateurs. Cela permet aux utilisateurs de restaurer leurs données en cas de perte ou de corruption.

En plus de ces mesures de sécurité intégrées, Pipedrive offre également des fonctionnalités de sécurité supplémentaires que les utilisateurs peuvent configurer, telles que :

- Contrôles d'accès IP : les utilisateurs peuvent limiter l'accès à Pipedrive à certains réseaux IP.
- Restrictions horaires : les utilisateurs peuvent limiter l'accès à Pipedrive à certaines heures de la journée.

- Alertes de sécurité : les utilisateurs peuvent recevoir des alertes par e-mail en cas d'événements de sécurité, tels que des tentatives de connexion suspectes.

Recommandations

En plus des mesures de sécurité intégrées et supplémentaires de Pipedrive, les utilisateurs peuvent prendre les mesures suivantes pour améliorer la sécurité de leur compte :

- Utiliser des mots de passe forts et uniques : les utilisateurs doivent utiliser des mots de passe forts et uniques pour leur compte Pipedrive. Les mots de passe doivent contenir au moins 12 caractères et inclure une combinaison de lettres majuscules et minuscules, de chiffres et de caractères spéciaux.
- Activer la 2FA : la 2FA est une mesure de sécurité importante qui ajoute une couche de protection supplémentaire à votre compte.
- Mettre à jour le logiciel régulièrement : Pipedrive publie régulièrement des mises à jour de sécurité qui corrigent les vulnérabilités connues. Les utilisateurs doivent mettre à jour leur logiciel régulièrement pour rester protégés.

Conclusion

En général, la sécurité de Pipedrive est solide. Le logiciel dispose d'un certain nombre de mesures de sécurité intégrées et supplémentaires qui peuvent aider à protéger les données des utilisateurs. Cependant, les utilisateurs doivent prendre des mesures supplémentaires pour améliorer la sécurité de leur compte, telles que l'utilisation de mots de passe forts et uniques et l'activation de la 2FA. »

Stabilité et évolutivité : 9/10

What do I think about the stability of the solution?

Pipedrive is a stable solution. However, there is a small refreshing delay in the solution. For example, if one of my colleagues changes something there are delays seeing the information.

What do I think about the scalability of the solution?

Pipedrive is suitable for any size company.

We have approximately 10 people using the solution in my organization.

What do I think about the stability of the solution?

I rate the tool's stability a ten out of ten.

What do I think about the scalability of the solution?

I rate Pipedrive's scalability a ten out of ten.

What do I think about the stability of the solution?

Stability-wise, I rate the solution a ten out of ten.

What do I think about the scalability of the solution?

Only three people in my company are using the solution. The CEO, salesperson, and marketing person use the solution. But the thing is that I'm a provider for them. It's a startup, and I work for them as a consultant. I decided to use Pipedrive with them, so I helped them to configure Pipedrive.

Scalability-wise, I rate the solution a nine or ten out of ten since you can just start putting more users into the solution. You may have to think more about the process, but in general, it's quite scalable.

The solution is used almost daily.

What do I think about the stability of the solution?

Pipedrive is relatively stable, but the performance is lackluster compared to other solutions in this space.

What do I think about the scalability of the solution?

Our team has only three people, including sales, but Pipedrive may not be enough for a huge enterprise. Salesforce or HubSpot might be more appropriate. Pipedrive could work at a company with upwards of 500 users. Still, HubSpot or Salesforce would be a better fit for a huge corporation like Apple or Tesla.

What do I think about the stability of the solution?

We have not had any bugs or glitches.

What do I think about the scalability of the solution?

It seems like it is easy to scale. We're just using the basic version of it. We're not using the Pro version, so we don't have any of the upgraded features.

We have about 15 people in our company who are using this solution.

What do I think about the stability of the solution?


It is a stable solution. I faced stability issues only once, like being unable to reach. I rate the stability nine out of ten.

What do I think about the scalability of the solution?

It is a scalable solution. Around 40 users are using the solution at present.

(Peerspot)

Connectivité et intégration : 9/10



Carmen T.
Milieu de gamme (51-1000 emp.)


Réviseur validé ✓ Utilisateur actuel vérifié ✓ Source de l'avis : Invitation G2 au nom du vendeur Examen incitatif

★★★★★ 11 octobre 2023

« Excellent système pour la gestion des pipelines et la gestion des processus de devis »

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name} ?

Tout en un seul endroit sur les clients, les organisations et la chronologie de ce qui s'est passé avec le compte. Tout est horodaté, il est donc facile de vérifier ce qui a été fait et quand. Le déploiement auprès de l'équipe a été rapide et facile, avec un bon support client et une intégration très facile avec les systèmes actuels. Nous l'utilisons tous les jours au sein de l'équipe, pour tous nos devis et suivis chaque semaine. Il y a beaucoup de fonctionnalités à intégrer aux systèmes que nous utilisons déjà, et le potentiel de personnalisation est énorme.



MD. R.
Sales Executive
Marketing et publicité
Small-Business (50 or fewer emp.)

Réviseur validé ✓ Review source: Organic

★★★★☆ Aug 31, 2023

"Streamlining Sales with Pipedrive"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name} ?

Visual Pipeline Management: Pipedrive's intuitive interface for managing sales pipelines is a standout feature. Customizable stages and drag-and-drop functionality make tracking deal progress a breeze. This visual approach helped me identify sales bottlenecks and optimize our strategies effectively.

Email Integration: The seamless integration with email services keeps all communication within the platform. This feature has saved us time and ensures we have a complete history of correspondence related to each deal.

★☆☆☆☆ Sep 15, 2023

"Don't do it! Sketchy billing practices and lacking functionality. Hubspot is far superior."

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name} ?

The deal pipeline display is easy to understand.

Adding a new deal is easy.

They have a zapier **integration** (that sort of works).

Unfortunately that's about it...

Que n'aimez-vous pas à propos de {product_name} ?


Integrations through Zapier are painful as Pipedrive doesn't have a clean way to identify/trigger actions based on newly won deals.

Customer support is not helpful.

Their billing practices are sketchy. You cancel an account and it looks like you've removed a seat, but it continues charging you for that "empty" seat forever, and they don't notify or show or tell you this anywhere. Resulted in thousands of dollars being charged unnecessarily and they refuse to acknowledge their part or review/refund this.

Forget doing anything sophisticated.

No integration with Gong/Zoom/other.

 Milieu de gamme (51-1000 emp.)

Réviseur validé ✓ Utilisateur actuel vérifié ✓ Source de l'avis : Invitation G2 au nom du vendeur Examen incitatif

★★★★☆ Oct 10, 2023

Business partner of the seller or seller's competitor, not included in G2 scores.

"Brazilian AI company"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name} ?

Data structure as model for comercial structure.

Que n'aimez-vous pas à propos de {product_name} ?

Lack of **integration** with Clickup and the limits to our account, the pricing fixed in US dollars is something that impact a lot out operating costs.

(G2)

 **Laurent**
Directeur (France)
 Utilisateur LinkedIn vérifié

Génie mécanique ou industriel, 2–10 employés
Temps d'utilisation du logiciel : plus d'un an
Source de l'avis 

Top mais cher pour certaines fonctionnalités
★★★★☆ 4,0 il y a 3 ans

+ Avantages :
Facile à prendre en main, très ergonomique, clarté dans les intitulés de champs, possibilité de filtrer les contacts dans tous les sens entre tous les catégories (Pas tjs le cas chez les concurrents ou souvent plus compliqué) L'intégration native avec pas mal de logiciels sur la marketplace

- Inconvénients :
Emailing Il manque une intégration native en synchronisation avec sendinblue pour une synchronisation dans les 2 sens des contacts Faire payer le prix fort pour envoyer des emails groupés sans possibilité de définir un groupe, et limités à 100... On ne peut pas figer les colonnes en vue tableau comme basiquement sur un tableur Il manque un bon module de devis/facturation bien intégré

 **Paule**
Edvance (France)

Collecte de fonds, 1 001–5 000 employés
Temps d'utilisation du logiciel : 6 à 12 mois
Source de l'avis 

Transformer les ventes avec Pipedrive : avantages et inconvénients
★★★★★ 5,0 il y a 8 mois

Commentaires : Mon expérience globale avec Pipedrive a été positive. Je crois que cela m'a aidé à rationaliser mon processus de vente et à rester au top de mes tâches.

+ Avantages :
J'ai pu gérer facilement mon pipeline de ventes, visualiser mes progrès et rester organisé. J'ai apprécié son intégration transparente avec les autres outils que j'utilise, ce qui rend mon flux de travail plus efficace.

(Capterra)

"Pipedrive - Automate Your Sales Division"

Submitted Jan 17, 2023

4.0 ★★★★★ Overall User Rating

Product(s): Pipedrive

Overall Comment: "Pipedrive is an amazing software to work your sales team to ensure objectives. The app lets you track, manage, plan and forecast sales team and sales objectives. The app has an amazing GUI which is easy to learn and use. It also has visualizer capabilities which lets you track the data and find the gaps and opportunities in the sales pipeline. The app also has integrations with emails, call makers, automated messages and others to increase breadth of services."

3.0  16 octobre 2022

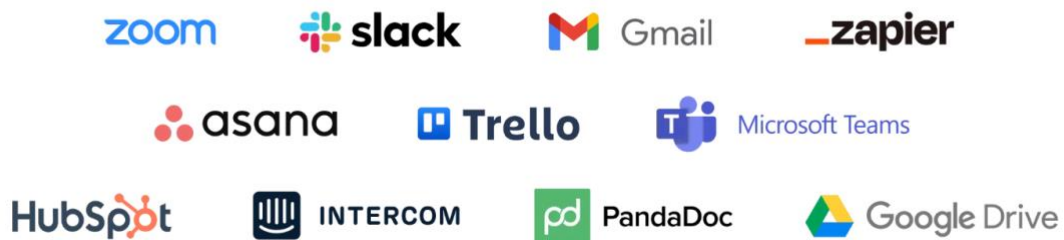
La gestion des pipelines simplifiée avec Pipedrive

Le logiciel permet de suivre le travail quotidien et permet aux employés d'automatiser leurs tâches pour assurer l'efficacité opérationnelle et la satisfaction des clients des services. Il s'agit d'un CRM à un prix raisonnable par rapport aux autres options. Il dispose d'intégrations croisées de produits avec gmail, zapier, MS teams. ...

(Gartner)

Plus de 350 intégrations

Élargissez les capacités de Pipedrive grâce à des centaines d'applications et d'intégrations



Nourrir mes prospects

[Voir tout →](#)

- ✓ Attribuer des prospects
- ✓ Communication automatisée avec les prospects
- ✓ Suivre le comportement des prospects
- ✓ Pistes d'échauffement



FONCTIONNALITÉS INTERACT...

Microsoft Teams

Appels vidéo et solutions · Bots et message...

Obtenez les mises à jour de Pipedrive dans Teams, et planifiez et rejoignez des visioconférences à partir de Pipedrive. Gardez votre ...

✓ Construit par Pipedrive

 (1172) 258 avis



LIBRE

FONCTIONNALITÉS INTERACT...

Dealbot pour Slack

Bots et messagerie

Slack est la plateforme de communication leader du marché qui rassemble toutes les conversations de votre entreprise...

✓ Construit par Pipedrive

 (975) 211 avis



LIBRE

Mailchimp (en anglais seulement)

Marketing par e-mail

Optimisez votre marketing par e-mail en synchronisant automatiquement vos contacts et leurs champs pertinents de ...

 (43) 16 avis

Communiquer avec les prospects

[Voir tout →](#)

- ✓ Communiquer avec les prospects
- ✓ Planifier une démo



LIBRE

Google Meet

Solutions téléphoniques · Appels vidéo et s...

Gérez, programmez et lancez des appels Google Meet à partir de Pipedrive pour rationaliser votre communication commerciale.

✓ Construit par Pipedrive

★★★★★ (1264)

259 avis



FONCTIONNALITÉS INTERACT...

Microsoft Teams

Appels vidéo et solutions · Bots et message...

Obtenez les mises à jour de Pipedrive dans Teams, et planifiez et rejoignez des visioconférences à partir de Pipedrive. Gardez votre ...

✓ Construit par Pipedrive

★★★★★ (1172)

258 avis



LIBRE

FONCTIONNALITÉS INTERACT...

Dealbot pour Slack

Bots et messagerie

Slack est la plateforme de communication leader du marché qui rassemble toutes les conversations de votre entreprise...

✓ Construit par Pipedrive

★★★★★ (975)

211 avis

Gérer les contrats

[Voir tout →](#)

- ✓ Organiser une démo
- ✓ Comprendre les besoins
- ✓ Faire une proposition
- ✓ Suivi
- ✓ Envoyer et signer des contrats
- ✓ Conclure l'affaire



FONCTIONNALITÉS INTERACT...

Propositions et signatures électroniques de PandaDoc

Propositions et contrats · Analytics

L'automatisation des documents tout-en-un de PandaDoc rationalise le processus de création, d'approbation et de ...

★★★★★ (555)

172 avis



DocuSign (en anglais)

Propositions et contrats

Simplifiez et accélérez le délai de conclusion d'un accord en créant des enveloppes DocuSign dans Pipedrive.

✓ Construit par Pipedrive

★★★★★ (209)

59 avis



LIBRE

FONCTIONNALITÉS INTERACT...

Contract magic par Oneflow pour Pipedrive

Propositions et contrats

Accélérez vos cycles de vente au sein de Pipedrive grâce à des contrats numériques automatisés qui ressemblent à de la magie !

★★★★★ (15)

4 avis

(Pipedrive)

Bard :

« Pipedrive est un logiciel CRM (gestion de la relation client) populaire qui offre une large gamme de fonctionnalités pour aider les entreprises à gérer leur pipeline de vente. L'intégration et la connectivité sont des éléments importants de tout logiciel CRM, car elles permettent aux entreprises de connecter Pipedrive à d'autres applications et services, ce qui peut aider à rationaliser les processus commerciaux et améliorer l'efficacité.

Intégrations Pipedrive

Pipedrive propose une large gamme d'intégrations prêtes à l'emploi, y compris des applications de marketing, de comptabilité, de service client et d'autres. Les entreprises peuvent également créer leurs propres intégrations personnalisées via l'API Pipedrive.

Les intégrations Pipedrive offrent un certain nombre d'avantages, notamment :

- Rationalisation des processus commerciaux : les intégrations peuvent aider à automatiser les tâches et à connecter les données entre les différentes applications et services utilisés par une entreprise. Cela peut aider à rationaliser les processus commerciaux et à libérer du temps aux employés pour se concentrer sur des activités à plus forte valeur ajoutée.
- Amélioration de l'efficacité : les intégrations peuvent aider à améliorer l'efficacité en automatisant les tâches répétitives et en simplifiant la recherche d'informations. Cela peut aider les employés à travailler plus rapidement et plus efficacement.
- Amélioration de la collaboration : les intégrations peuvent aider à améliorer la collaboration en facilitant le partage des données et des informations entre les différents départements et équipes d'une entreprise. Cela peut aider à garantir que tous les membres de l'équipe disposent des informations dont ils ont besoin pour prendre les meilleures décisions.

Connectivité Pipedrive

Pipedrive offre une connectivité native avec un certain nombre d'applications et de services, notamment :

- Google Workspace
- Microsoft 365
- Salesforce
- HubSpot
- Zendesk
- Slack
- Zoom

Pipedrive propose également un certain nombre de connecteurs tiers, qui permettent aux entreprises de connecter Pipedrive à d'autres applications et services. Les connecteurs tiers sont disponibles via le Marketplace de Pipedrive.

Recommandations

Lors du choix des intégrations et des connecteurs Pipedrive, les entreprises doivent tenir compte de leurs besoins spécifiques. Les entreprises doivent également évaluer les avantages et les inconvénients de chaque intégration ou connecteur avant de le mettre en œuvre.

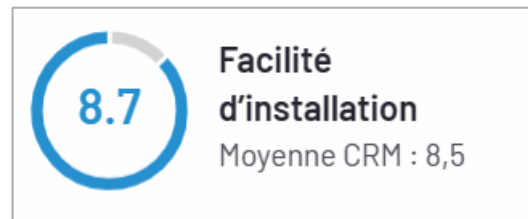
Voici quelques questions que les entreprises doivent se poser lors du choix des intégrations et des connecteurs Pipedrive :

- Quelles sont les applications et services que notre entreprise utilise déjà ?
- Quelles sont les tâches et processus que nous voulons automatiser ?
- Comment les intégrations et les connecteurs peuvent-ils nous aider à améliorer l'efficacité et la collaboration ?

Conclusion

Les intégrations et la connectivité sont des éléments importants de tout logiciel CRM. Pipedrive offre une large gamme d'intégrations prêtes à l'emploi et de connecteurs tiers, qui peuvent aider les entreprises à rationaliser les processus commerciaux et améliorer l'efficacité. »

Implémentation : 9/10



(G2)

How was the initial setup?

Implementation is simple. It depends on your customers. Some of our customers are doing configuration and setup themselves and others are only business users. Our IT team knows how to set it up. We can call in an implementation service when we need help, but most of this is lightweight.

Pipedrive is straightforward from a technical point of view. They have a lot of partners doing further development on plugins you can use to integrate with other systems. If you don't want to develop integration yourself through API, you can acquire Sapphire to do it.

Comment s'est déroulée la configuration initiale ?

La configuration initiale est assez simple. Lorsque nous avons commencé la première configuration, il a fallu quelques jours à mon analyste informatique.

Comment s'est déroulée la configuration initiale ?

I rate the ease of setup a seven out of ten. It is fairly simple and laid out pretty well.

Comment s'est déroulée la configuration initiale ?

The initial setup for the solution is very straightforward. It's just a matter of configuring the tool for our purpose. We did not need to code anything or do any integration.

Comment s'est déroulée la configuration initiale ?

Pipedrive's deployment is straightforward. They provide you with templates and data and walk you through the knowledge base. It also has workflow automation. You can implement it fastly.

Comment s'est déroulée la configuration initiale ?

It is very straightforward.

(Peerspot)

Intégration et
déploiement

4.5



(Gartner)

Business international / national :

International	Oui
National	Oui

Hébergement :

Cloud	Oui
On-Premise	Non
SaaS	Oui
Hybride	Non

Développements spécifiques :

Peu	Oui
Beaucoup	Oui

Implémentation :

< 1 mois	Oui
1 à 6 mois	Oui
6 à 12 mois	Oui
> 12 mois	Oui

Couverture fonctionnelle :

Gestion des contacts et des clients	Oui
Gestion des ventes	Oui
Automatisation des campagnes marketing	Oui
Service client	Oui
Analyse et rapports	Oui
Intégration avec les canaux de communication	Oui
Automatisation des tâches	Oui
Gestion de projet	Oui
Gestion de la prospection	Oui
Personnalisation et segmentation	Oui

Responsive:

Oui

Rapport qualité prix : 9/10

Période d'essai :

Pipedrive propose une période d'essai gratuite de 14 jours.






Transparence :

Pipedrive met à disposition une page regroupant l'ensemble des tarifs de ses solutions.

Prix :

Choisissez le plan qui vous convient le mieux

Facturé mensuellement Facturé annuellement (Économisez jusqu'à 17%)

<div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">  <p>Essentiel</p> </div> <p>Organisez-vous et créez rapidement des processus de vente simples</p> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">US\$ 11.90</p> <p style="font-size: small;">Par utilisateur par mois, facture mensuelle</p> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> <p style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">Faites un essai gratuit</p> </div> <p style="font-size: x-small;">14 jours d'essai gratuit. Aucune carte de crédit requise.</p> <p style="font-size: x-small;">Principales fonctionnalités</p> <ul style="list-style-type: none"> ① Gestion des prospects, des affaires, des contacts, des calendriers et des pipelines ① Importation transparente de données et plus de 400 intégrations ① Assistance multilingue 24h sur 24, 7j sur 7 <p style="font-size: x-small; color: #4a7ebb;">Voir toutes les fonctionnalités</p>	<div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">  <p>Avancé</p> </div> <p>Ne manquez jamais l'étape suivante grâce à une messagerie et des automatisations faciles à utiliser</p> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">US\$ 24.90</p> <p style="font-size: small;">Par utilisateur par mois, facture mensuelle</p> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> <p style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">Faites un essai gratuit</p> </div> <p style="font-size: x-small;">14 jours d'essai gratuit. Aucune carte de crédit requise.</p> <p style="font-size: x-small;">Abonnement Essentiel +</p> <ul style="list-style-type: none"> ① Synchronisation complète des e-mails, avec modèles, suivi des ouvertures et des clics et envoi groupé d'e-mails ① Générateur d'automatisations, incluant des séquences d'e-mails ① Planification des réunions, des e-mails et des appels vidéo <p style="font-size: x-small; color: #4a7ebb;">Voir toutes les fonctionnalités</p>	<div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">  <p style="background-color: #008000; color: white; padding: 2px; font-size: x-small; display: inline-block;">LE PLUS POPULAIRE</p> <p>Professionnel</p> </div> <p>Optimisez vos performances grâce à un supplément d'options de personnalisation et de reporting</p> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">US\$ 49.90</p> <p style="font-size: small;">Par utilisateur par mois, facture mensuelle</p> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> <p style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">Faites un essai gratuit</p> </div> <p style="font-size: x-small;">14 jours d'essai gratuit. Aucune carte de crédit requise.</p> <p style="font-size: x-small;">Abonnement Avancé +</p> <ul style="list-style-type: none"> ① Distribution rationalisée des prospects et contrôle des accès au compte pour les équipes ① Gestion des documents et des contrats avec e-signatures ① Prévisions des recettes et capacités renforcées de reporting ① Options supplémentaires de personnalisation des affaires et des champs <p style="font-size: x-small; color: #4a7ebb;">Voir toutes les fonctionnalités</p>	<div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">  <p style="background-color: #ffcc00; color: white; padding: 2px; font-size: x-small; display: inline-block;">MEILLEUR PRIX</p> <p>Power</p> </div> <p>Libérez le potentiel des équipes nombreuses grâce à des modes plus flexibles de collaboration et d'assistance</p> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">US\$ 59.90</p> <p style="font-size: small;">Par utilisateur par mois, facture mensuelle</p> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> <p style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">Faites un essai gratuit</p> </div> <p style="font-size: x-small;">14 jours d'essai gratuit. Aucune carte de crédit requise.</p> <p style="font-size: x-small;">Abonnement Professionnel +</p> <ul style="list-style-type: none"> ① Planification, suivi et livraison des projets ① Assistance téléphonique et mise en œuvre du CRM ① Contrôle adaptatif des autorisations et de la visibilité dans le compte ① Idéal pour les pipelines de plus en plus occupés et les structures d'équipe complexes <p style="font-size: x-small; color: #4a7ebb;">Voir toutes les fonctionnalités</p>	<div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">  <p>Entreprise</p> </div> <p>Expérimentez une version sans limites de Pipedrive et accédez à la tranquillité</p> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">US\$ 74.90</p> <p style="font-size: x-small;">Par utilisateur par mois, facture mensuelle</p> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> <p style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 5px; display: inline-block;">Faites un essai gratuit</p> </div> <p style="font-size: x-small;">14 jours d'essai gratuit. Aucune carte de crédit requise.</p> <p style="font-size: x-small;">Abonnement Power +</p> <ul style="list-style-type: none"> ① Préférences de sécurité améliorées ① Accès complet à toutes les fonctionnalités ① Rapports et personnalisations illimités ① Doublez le nombre d'automatisations par utilisateur <p style="font-size: x-small; color: #4a7ebb;">Voir toutes les fonctionnalités</p>
--	---	--	---	---

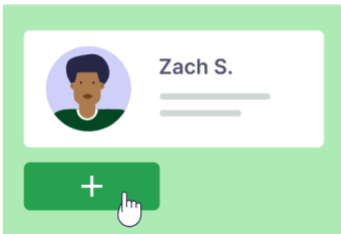
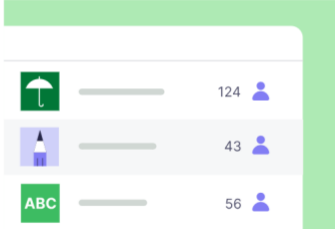
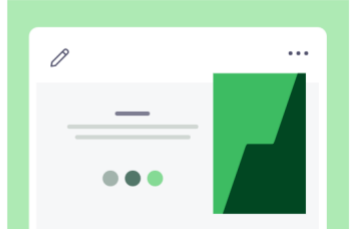
Un abonnement annuel à Pipedrive vous permet d'économiser 17 % sur le prix mensuel.

Choisissez le plan qui vous convient le mieux

Facturé mensuellement Facturé annuellement (Économisez jusqu'à 17%)

<p>Essentiel</p> <p>Organisez-vous et créez rapidement des processus de vente simples</p> <p>US\$ 9.90</p> <p>1 Par utilisateur et par mois, facturation annuelle</p> <p>Faites un essai gratuit</p> <p>14 jours d'essai gratuit. Aucune carte de crédit requise.</p> <p>Principales fonctionnalités</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 Gestion des prospects, des affaires, des contacts, des calendriers et des pipelines 1 Importation transparente de données et plus de 400 intégrations 1 Assistance multilingue 24h sur 24, 7j sur 7 <p>Voir toutes les fonctionnalités</p>	<p>Avancé</p> <p>Ne manquez jamais l'étape suivante grâce à une messagerie et des automatisations faciles à utiliser</p> <p>US\$ 19.90</p> <p>1 Par utilisateur et par mois, facturation annuelle</p> <p>Faites un essai gratuit</p> <p>14 jours d'essai gratuit. Aucune carte de crédit requise.</p> <p>Abonnement Essentiel +</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 Synchronisation complète des e-mails, avec modèles, suivi des ouvertures et des clics et envoi groupé d'e-mails 1 Générateur d'automatisations, incluant des séquences d'e-mails 1 Planification des réunions, des e-mails et des appels vidéo <p>Voir toutes les fonctionnalités</p>	<p>LE PLUS POPULAIRE</p> <p>Professionnel</p> <p>Optimisez vos performances grâce à un supplément d'options de personnalisation et de reporting</p> <p>US\$ 39.90</p> <p>1 Par utilisateur et par mois, facturation annuelle</p> <p>Faites un essai gratuit</p> <p>14 jours d'essai gratuit. Aucune carte de crédit requise.</p> <p>Abonnement Avancé +</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 Distribution rationalisée des prospects et contrôle des accès au compte pour les équipes 1 Gestion des documents et des contrats avec e-signatures 1 Prévisions des recettes et capacités renforcées de reporting 1 Options supplémentaires de personnalisation des affaires et des champs <p>Voir toutes les fonctionnalités</p>	<p>MEILLEUR PRIX</p> <p>Power</p> <p>Libérez le potentiel des équipes nombreuses grâce à des modes plus flexibles de collaboration et d'assistance</p> <p>US\$ 49.90</p> <p>1 Par utilisateur et par mois, facturation annuelle</p> <p>Faites un essai gratuit</p> <p>14 jours d'essai gratuit. Aucune carte de crédit requise.</p> <p>Abonnement Professionnel +</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 Planification, suivi et livraison des projets 1 Assistance téléphonique et mise en œuvre du CRM 1 Contrôle adaptatif des autorisations et de la visibilité dans le compte 1 Idéal pour les pipelines de plus en plus occupés et les structures d'équipe complexes <p>Voir toutes les fonctionnalités</p>	<p>Entreprise</p> <p>Expérimentez une version sans limites de Pipedrive et accédez à la tranquillité</p> <p>US\$ 59.90</p> <p>1 Par utilisateur et par mois, facturation annuelle</p> <p>Faites un essai gratuit</p> <p>14 jours d'essai gratuit. Aucune carte de crédit requise.</p> <p>Abonnement Power +</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 Préférences de sécurité améliorées 1 Accès complet à toutes les fonctionnalités 1 Rapports et personnalisations illimités 1 Doublez le nombre d'automatisations par utilisateur <p>Voir toutes les fonctionnalités</p>
--	--	--	---	--

Enrichissez votre pack avec plus de fonctionnalités

 <p>Extension LeadBooster</p> <p>Collectez plus de prospects grâce à cette panoplie d'outils puissants et faciles à utiliser pour générer des prospects. En plus du chatbot et du chat en direct, entrez en contact avec les prospects entrants avec vos Formulaires Web, ou trouvez des prospects sortants grâce à Prospecteur. LeadBooster peut être ajouté à n'importe quel plan d'abonnement à Pipedrive. Cette extension comprend :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Chatbot ▶ Chat en Direct ▶ Prospecteur ▶ Formulaires Web ▶ Planificateur <p>À partir de \$US 32.50 par entreprise et par mois, facturation annuelle ou 39 \$US par entreprise et par mois, facturation mensuelle</p> <p>Essayez gratuitement En savoir plus</p>	 <p>Extension Visiteurs Web</p> <p>Identifiez les organisations qui naviguent sur votre site web. Visiteurs Web vous indique comment vos visiteurs vous ont trouvé, ce qui les a intéressés, et combien de temps ils sont restés sur votre site. Utilisez ces éclairages pour comprendre les désirs et les besoins de vos prospects les plus prometteurs et de votre clientèle actuelle.</p> <p>À partir de \$US 41.00 par entreprise et par mois, facturation annuelle ou 49 \$US par entreprise et par mois, facturation mensuelle</p> <p>En savoir plus</p>	 <p>Extension Campaigns</p> <p>Créez et envoyez des campagnes d'e-mailing personnalisées à l'aide de modèles conçus pour générer davantage de clics. Identifiez les e-mails qui ont gagné le cœur de vos cibles, et tirez parti des rapports en temps réel pour convertir vos prospects en clients. Détendez-vous : vos équipes de vente et de marketing disposent d'un accès centralisé à toutes les interactions clients.</p> <p>À partir de \$US 13.33 par entreprise et par mois, facturation annuelle ou 16 \$US par entreprise et par mois, facturation mensuelle</p> <p>Essayez gratuitement En savoir plus</p>
---	--	---

(Pipedrive)

Prisée

Pipedrive propose différents plans et des fonctionnalités supplémentaires comme LeadBooster et PowerApps. Le prix est considéré comme assez bon, surtout pour une entreprise normale, bien qu'il puisse être coûteux pour les startups.

Par rapport à d'autres options, Pipedrive est considéré comme un choix rentable avec plus de flexibilité en termes de fonctions.

(Peerspot)

Rapport qualité-prix

★ 4,4



Lucesse

Caissière (Bénin)

Comptabilité, 51–200 employés

Temps d'utilisation du logiciel : plus d'un an

Source de l'avis [?](#)

En matière de fonctionnalités et en **prix** Pipedrive est le meilleur

★★★★★ 5,0 il y a 10 mois

➕ **Avantages :**

Le suivi des ventes est une fonctionnalité très utile et facile à utiliser

➖ **Inconvénients :**

A part le bugs quelques fois c'est très intéressant




➖ Inconvénients :

Personnellement, j'ai été satisfait par Pipedrive, c'est un logiciel CRM que je recommande puisqu'il est professionnel et son tarif est moins **coûteux**.

💬 Réponse de l'équipe de Pipedrive

il y a 2 mois

Hey, Thank you for your detailed feedback! It is very important to us! Reach out to our Support if you need any help!

 <p>Jesse Pipedrive est bon (Bénin)</p> <p>Vente au détail, Auto-entrepreneur Temps d'utilisation du logiciel : Essai gratuit Source de l'avis ?</p>	<p>Pipe drive est bon ★★★★★ 5,0 il y a 8 mois</p> <p>Commentaires : Je trouve que pipe drive nous fourni de bon service à un coût que tout le monde peut se servir.</p> <p>Avantages : J'ai surtout apprécié chez pipe drive la satisfaction rapide de la clientèle et l'assurance d'une rentabilité vis à vis du service rendu .</p>
 <p>doleresse Consultante RGPD (France)</p> <p>Assurance, 5 001–10 000 employés Temps d'utilisation du logiciel : 6 à 12 mois Source de l'avis ?</p>	<p>Gestion de la base donnée de lead au top ★★★★☆ 3,0 il y a 10 mois</p> <p>Avantages : Création de campagne marketing très facile Gestion de contact. Intégration avec d'autres CRM</p> <p>Inconvénients : Coût du produit élevé Quelques bug pour l'automatisation de campagne</p>
 <p>Theophile Responsable adjoint (Bénin)</p> <p>Construction, 11–50 employés Temps d'utilisation du logiciel : Essai gratuit Source de l'avis ?</p>	<p>Logiciel de marketing ★★★★★ 5,0 il y a 2 semaines NOUVEAU</p> <p>Avantages : Pipedrive est un logiciel très puissant que j'ai l'habitude. C'est grâce à ce logiciel que je parviens à mieux assurer mes publicités par email.</p> <p>Inconvénients : Aucun inconvénient pour ce logiciel. La qualité prix est appréciable</p>

(Capterra)

Ancienneté de l'entreprise, chiffre d'affaires, nombre de clients et d'employés : **8/10**











Ancienneté de l'entreprise : 2010

Nombre de clients / utilisateurs : 100 000 entreprises dans 179 pays

Nombre d'employés : ~850

Chiffre d'affaires : 178.5 millions de \$

Maillage du territoire : 8/10

 <p>New York</p> <p>Siège social</p> <p>Pipedrive Inc. 530 Fifth Avenue, 9e étage, Suite 802 New York, NY 10036 États-Unis</p>	 <p>Florida</p> <p>Pipedrive Inc. 333 3rd Avenue North, Suite 500C St. Petersburg, FL 33701 United States</p>	 <p>Tallinn</p> <p>Pipedrive OÜ Mustamäe tee 3a 10615 Tallinn, Harju maakond Estonie</p> <p>RCS : 11958539 N° de TVA : 101382096</p>	 <p>Tartu</p> <p>Pipedrive OÜ Paju 2 Tartu 50603 Estonie</p> <p>RCS : 11958539 N° de TVA : 101382096</p>
 <p>Londres</p> <p>Pipedrive UK Ltd Wey House, Farnham Road Guildford, Surrey Angleterre GU1 4YD Royaume-Uni</p> <p>RCS : 10772608 N° de TVA : 272185989</p>	 <p>Lisbonne</p> <p>Pipedrive Portugal, Unipessoal Lda Avenida Almirante Gago Coutinho, n° 96 1700-031 Lisboa Portugal</p> <p>RCS : 514252197 N° de TVA : 514252197</p>	 <p>Berlin</p> <p>Pipedrive Germany GmbH Julie-Wolfthorn-Straße 1 10115 Berlin, Allemagne</p> <p>RCS : HRB2114696 N° de TVA : 331778379</p>	 <p>Prague</p> <p>Pipedrive Prague s.r.o. Pernerova 697/35 Karlín, 186 00 Praha 8 République tchèque</p> <p>RCS : 07070152 N° de TVA : 07070152</p>
 <p>Dublin</p> <p>Pipedrive Ireland Ltd Riverside One, Sir John Rogerson's Quay Dublin 2, D02 X576 Irlande</p> <p>RCS : 651856 N° de TVA : 3626566WH</p>	 <p>Riga</p> <p>Pipedrive Latvia SIA Aspazijas bulvāris 30 - 8 LV1050 Rīga Lettonie</p> <p>RCS : 40103708475 N° de TVA : 40103708475</p>		

(Pipedrive)

Bard :

« Pipedrive prévoit d'ouvrir de nouveaux bureaux dans les mois et les années à venir

Bureaux futurs

- Paris, France
- Milan, Italie
- Dublin, Irlande
- Toronto, Canada
- Mexico, Mexique
- São Paulo, Brésil

- Buenos Aires, Argentine
- Santiago, Chili »

Notoriété : 8/10

Notoriété de l'éditeur :

Pipedrive jouit d'une notoriété croissante en tant que CRM populaire, particulièrement apprécié par les petites et moyennes entreprises pour sa conception axée sur le pipeline de vente. Bien que n'étant pas aussi omniprésent que certains géants du secteur, Pipedrive gagne en reconnaissance pour son impact positif sur l'efficacité des équipes de vente. Cet éditeur fait partie des « nouveaux » entrants sur le marché des CRM pour PME et sa croissance est clairement visible.

Notoriété de la solution :

- **Nombre de résultats** : 6 300 000 résultats (sur google)
- **Popularité dans les sites spécialisés** : Pipedrive est présent sur toutes les plateformes spécialisées cumulant des milliers d'avis, tous positifs. Ce CRM est également pris en compte dans les grandes études de marché.

Écosystème de partenaires : 7/10

Pipedrive propose une variété de partenariats avec des entreprises qui offrent des produits et services complémentaires aux solutions CRM de Pipedrive. Ces partenariats permettent aux utilisateurs de Pipedrive d'étendre les fonctionnalités de leur CRM et de répondre à leurs besoins spécifiques.



Nos partenaires

En plus de notre équipe d'assistance à la clientèle compétente, nous disposons d'une communauté de partenaires certifiés et experts prêts à vous aider à tirer le meilleur parti de Pipedrive.



BLC-Conseil

France

Nous sommes intégrateurs de logiciel de gestion. Nous accompagnons les entreprises dans leur projet d'installation de logiciel de gestion (CRM)



TechNuCom (en anglais seulement)

France | Canada

TechNuCom offre des services sur-mesure d'accompagnement des entreprises dans les deux g



Liana Technologies

Allemagne | France | Hong Kong | Émirats arabes unis | Finlande

Liana Technologies est une société européenne de logiciels fondée en 2005. Notre mission est de fournir à tous nos clients les meilleures soluti



Dokumento

France

Dokumento commercialise la solution Alpiasoft à destination des organismes de formation. Alpiasoft est une solution 100% digitale qui couvre l'ensem



EXO CORP

France

Nous apportons de la valeur par un accompagnement global : cartographie des process actuels de l'entreprise via des ateliers collaboratifs, pr



PulpMeUp (en anglais seulement)

France

French Avec PulpMeUp, faites de Pipedrive votre 1ier levier de croissance ! Nos experts optimisent votre



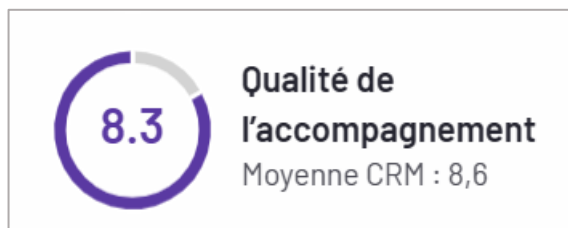
euranov


France

euranov est une agence de marketing B2B qui accompagne ses clients dans leur transformation digitale, en mettant en œuvre les meilleures soluti

(Pipedrive)

Support : 8,5/10





Carmen T.
Mid-Market (51-1000 emp.)

✉ 🔗 ⋮

Validated Reviewer ✓

Verified Current User ✓

Review source: G2 invite on behalf of seller

Incentivized Review

★★★★★ Oct 11, 2023

"Great system for pipeline management and quote process management"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name}?

Everything in one place about customers, organisations and timeline of what has been happening with the account. Everything is time stamped so easy to check back on what has been done when. Rollout to the team was quick and easy, with good customer support and really easy to integrate with current systems. We use this every day across the team, for all our quotes and follow ups every week. There's lots of features to integrate with systems we already use, and the potential for customisation is huge.

★★★★★ Jul 01, 2023

"Pipedrive Streamline Sales Process with Ease"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name}?

Pipedrive performs exceptionally well in its sales pipeline management abilities. The CRM gives a holistic view of our sales pipeline, making it possible for us to recognize bottlenecks, put in priority deals, and allocate resources efficiently. The drag-and-drop features can make it simple and easy to move deals between phases, update progress, and monitor overall performance. The comprehensive analytics and reporting attributes give useful insights into our sales performance, allowing data-driven decision making.

Que n'aimez-vous pas à propos de {product_name}?

While Pipedrive gives customer support, sometimes we observed that the available support options are minimal. End users might prefer additional channels like live chat or extended support hours to deal with their concerns or technical problems more quickly.

★★★★☆ Oct 10, 2023

"Pipedrive is a fast flowing, high functioning app that makes day-to-day life in the office better"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name}?

I love the easy nature of the ability to move around the app and input various amounts of data. I use it every day all day and it is so easy to plan and arrange meetings, tasks and follow ups. it fits right in to my daily routine, if not being at the centre.

Que n'aimez-vous pas à propos de {product_name}?

sometimes it crashes and doesnt save things i have inputted (may be an internet issue on my side though...)

[Voir plus](#) ▾

Response from Luiza Carvalho of Pipedrive

Nov 09, 2023

Hi Mia, thank you for your feedback! We apologize for any inconvenience the slowness experience may have caused in your business, we can understand how this can impact your work. Service interruptions can be caused by different factors but we can guarantee we will look into any issues being reported carefully and as quickly as possible. [Reach out to our 24/7 Support!](#)

Once again thank you for providing us with this feedback. We will forward this case internally and make sure it will be taken into account for future improvements

★☆☆☆☆ Sep 15, 2023

"Don't do it! Sketchy billing practices and lacking functionality. Hubspot is far superior."

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name}?

The deal pipeline display is easy to understand.

Adding a new deal is easy.


They have a zapier integration (that sort of works).

Unfortunately that's about it...

Que n'aimez-vous pas à propos de {product_name}?

Integrations through Zapier are painful as Pipedrive doesn't have a clean way to identify/trigger actions based on newly won deals.

Customer **support** is not helpful.



Neel R.
 Manager International Sales
 Mid-Market (51-1000 emp.)

Validated Reviewer ✓

Verified Current User ✓

Review source: G2 invite

Incentivized Review

★★★★☆ Apr 25, 2023


"The Best Sales Management Tool"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name}?

I've been using Pipedrive for the last 4 years now, it's the best sales management tool with so much ease of use and also with lots of options to automate functions like email marketing.

It's very simple to add, manage and track the progress of each deal, check the value of the projected deal and add the products within and also send calendar invite to book meetings with my prospects.

The best part about PipeDrive is its customer support which is on time and sends us all the latest updates as well.



DM
 Sr Editor
 Online Media
 Small-Business (50 or fewer emp.)

Validated Reviewer ✓

Review source: Organic

★★★★★ Oct 10, 2023

"Excellent support, easy analytics, easy workflow"

Qu'aimez-vous le plus à propos de {product_name}?

Support was excellent through the integration, contact data upload and management, it also have lots of documentation to help understand its workflow. Software is easy to use, offer automation, forecasting, integrations and scaling capabilities. Overall a great tool.

(G2)

+ **Avantages :**

Neatly organized and friendly application. The most liked feature is the chat support team.

Service client
★ 4,4



Amanda
VP Of Operations (É.-U.)

Formation professionnelle et coaching, 2–10 employés
Temps d'utilisation du logiciel : plus de deux ans
Source de l'avis 

[TRADUIRE EN FRANÇAIS](#)


I LOVE Mailigen
★★★★★ 5,0 il y a 3 ans

Commentaires : I use Mailigen almost everyday to send email broadcast/campaigns and to run reports on the effectiveness of the campaigns. I love how the reporting breaks everything down for you and is very easy to read and understand.

+ Avantages :
We have use Mailigen for over 7 years and I absolutely love it! You are able to set up your company profile which then autopopulates as needed. You are able to have multiple senders set up to send emails from different people in your company. The tech and customer **support teams** are awesome. They respond quickly and are always very helpful.

– Inconvénients :


We truly have no cons about this application..

Alternatives envisagées précédemment : [Salesforce Sales Cloud](#) 


Pourquoi choisir Pipedrive : Infusionsoft was very difficult to use and to get everyone on boarded. We didn't like the face of it or the dashboard and it took way to many steps to get to a 'profile' of a customer.

Logiciel antérieur : [Keap](#)

Pourquoi passer à Pipedrive : Customer **Support** at Pipedrive was helpful!!!



Benjamin
CEO (France)

Capital risque et capital-investissement, 2–10 employés
Temps d'utilisation du logiciel : 6 à 12 mois
Source de l'avis 

[TRADUIRE EN FRANÇAIS](#)

I switched from Hubspot to Pipedrive on a friend's recommendation
★★★★★ 5,0 il y a 2 ans

Commentaires : With Pipedrive I can easily track and manage my leads on a daily basis.

+ Avantages :
Pipedrive is very intuitive to use. Easy to parameter, no headache. It features an automated import process to switch from one CRM to the other without losing any data. On top of it, it is really cheap compared to Hubspot and tailor-made for entrepreneurs ! **Support** is available and very friendly. Go for it.

([Capterra](#))

How are customer service and support?

The support for the solution is very good. I rate the technical support a nine or ten out of ten. Though lately, they have been slow, in general, if you ask any question, the support is faster in their responses.

How are customer service and support?

The customer service and support team is good and responsive. Our IT analysts have reached out to them for certain feature inquiries or implementation-related questions. So, in some cases, they did contact them, and it was quite helpful.

How are customer service and support?

The technical support is very good.

(Peerspot)

RSE : 7/10

Notre mission sociale



D'ici 2030, réduire notre empreinte carbone de 50 % par rapport à 2021



Sensibiliser davantage notre communauté en soutenant des initiatives éducatives aux retombées durables



Plaider pour la diversité, l'égalité et l'inclusion dans tous nos domaines d'activité

Ne nous croyez pas sur parole



Visitez nos comptes sur les réseaux sociaux pour voir ce que nos utilisateurs disent de nous



Découvrez nos dernières récompenses et les actualités de l'entreprise



Rejoignez notre communauté florissante et peaufinez vos connaissances au contact de pros de la vente

Favoriser le changement positif

La technologie a un pouvoir immense. Nos services aident quotidiennement des milliers de petites entreprises à travers le monde à grandir et à enrichir leur communautés. Nous prenons notre responsabilité envers notre planète et l'humanité très au sérieux.

Nous mettons tout en œuvre pour avoir un impact positif sur le monde en réduisant notre empreinte carbone, en adoptant une éthique irréprochable dans toutes nos actions, et en respectant des normes strictes de gouvernance.



Bard :

« Pipedrive est une entreprise qui s'engage à avoir un impact positif sur la société et l'environnement. L'entreprise a mis en place une stratégie de RSE qui s'articule autour de trois grands piliers :

- Le pilier social : Pipedrive s'engage à créer un environnement de travail inclusif et respectueux des droits de l'homme. L'entreprise offre à ses employés des conditions de travail justes et équitables, et elle favorise la diversité et l'inclusion. Pipedrive soutient également des causes sociales et environnementales, notamment l'égalité des sexes, l'éducation et la protection de l'environnement.
- Le pilier environnemental : Pipedrive s'engage à réduire son impact sur l'environnement. L'entreprise a mis en place une série de mesures pour réduire sa consommation d'énergie, d'eau et de papier. Pipedrive utilise également des matériaux recyclés et recyclables dans ses produits et ses emballages.
- Le pilier économique : Pipedrive s'engage à être une entreprise viable et responsable. L'entreprise s'efforce de créer de la valeur pour ses employés, ses clients, ses fournisseurs et ses partenaires. Pipedrive est également engagée dans le développement durable et la croissance économique inclusive.

Voici quelques exemples concrets des actions de RSE de Pipedrive :

Pilier social :

- Pipedrive offre à ses employés des avantages sociaux complets, notamment une assurance maladie, une assurance vie, des congés payés et une retraite.
- Pipedrive a mis en place une politique d'égalité des chances qui garantit que tous les employés sont traités de manière équitable, sans discrimination fondée sur le sexe, la race, la religion, l'orientation sexuelle ou le handicap.
- Pipedrive soutient des causes sociales et environnementales, notamment l'égalité des sexes, l'éducation et la protection de l'environnement.

Pilier environnemental :

- Pipedrive a réduit sa consommation d'énergie de 20 % en 2022.
- Pipedrive a réduit sa consommation d'eau de 15 % en 2022.
- Pipedrive utilise des matériaux recyclés et recyclables dans ses produits et ses emballages.

Pilier économique :

- Pipedrive est une entreprise rentable qui crée des emplois.
- Pipedrive est engagée dans le développement durable et la croissance économique inclusive.

Pipedrive s'engage à rendre compte de ses progrès en matière de RSE. L'entreprise publie chaque année un rapport de durabilité qui détaille ses actions et ses objectifs.

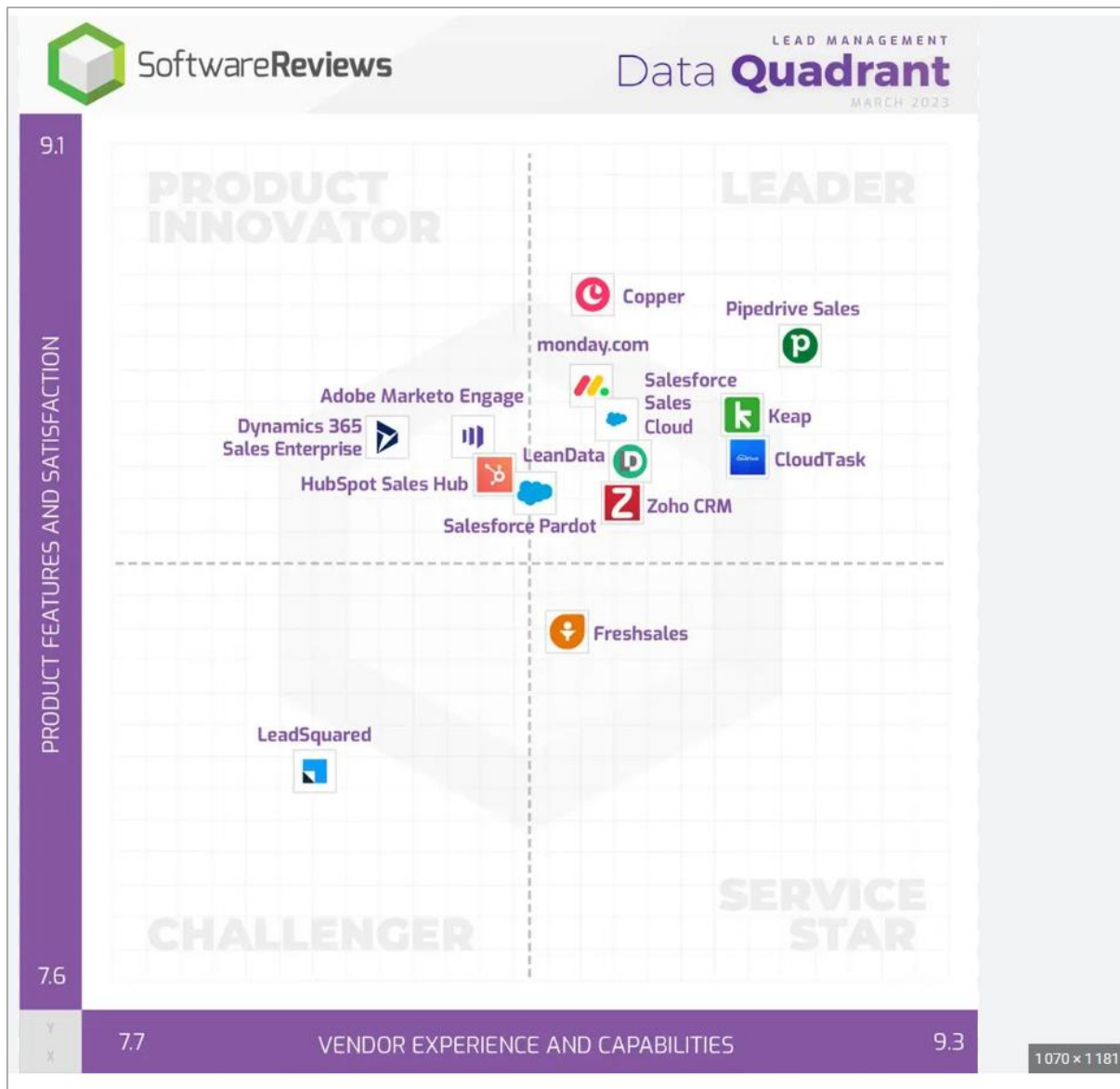
La RSE est un élément important de la stratégie de Pipedrive. L'entreprise est convaincue que la RSE est essentielle pour son succès à long terme.

Ressources mises à disposition : 6/10

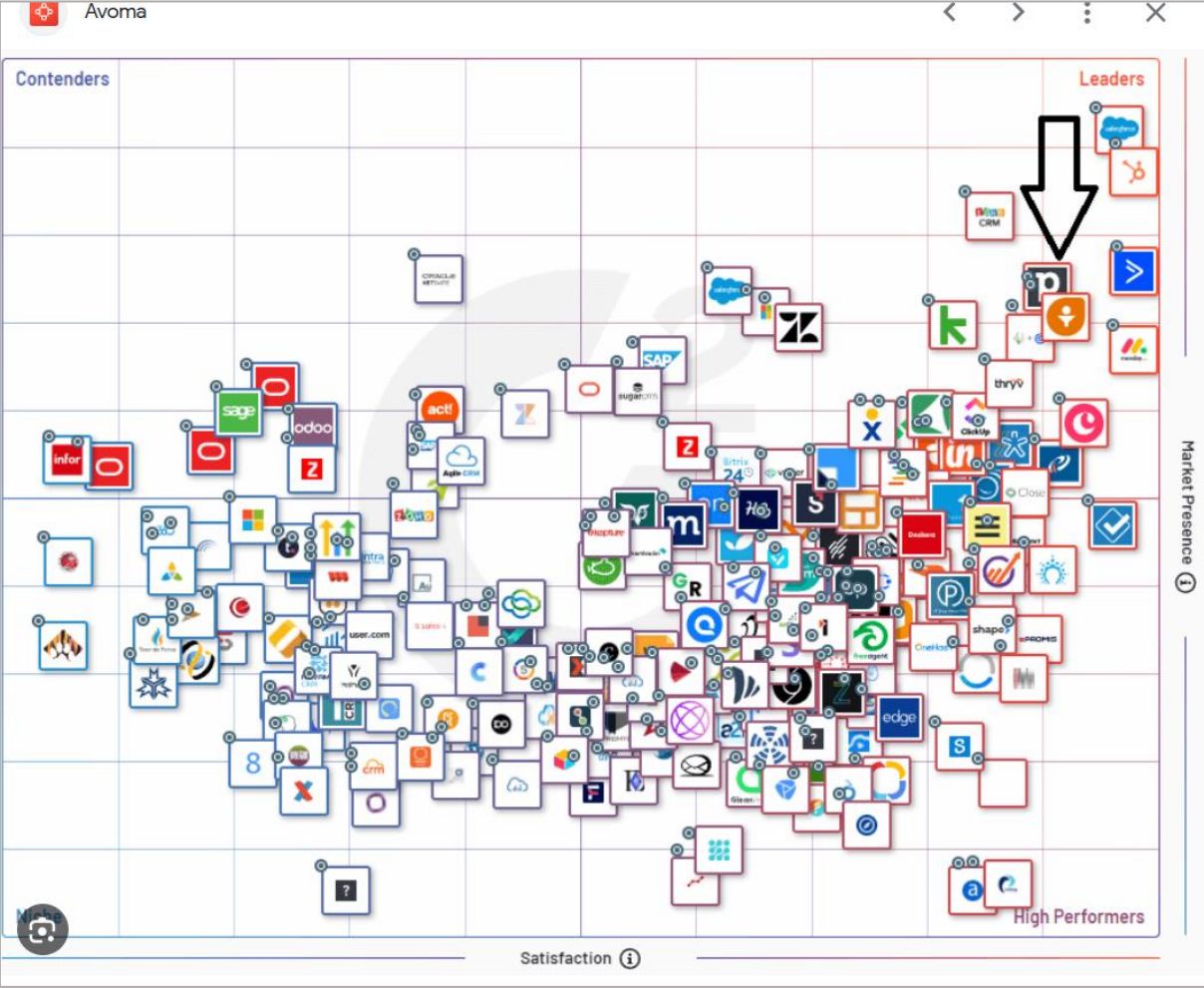
Ressources	Oui / Non	Commentaires
Forum / communauté clients	Oui	Source
Livres blancs, infographies, études	Non	
Tutoriels et formations	Oui	Formation disponible quand on contact l'entreprise
Blog	Non	
Webinaires, vidéos	Oui	Source
Témoignages clients	Non	
Études de cas	Non	
Démonstrations	Oui	Source
Si autre, préciser		

Positionnement : 9/10

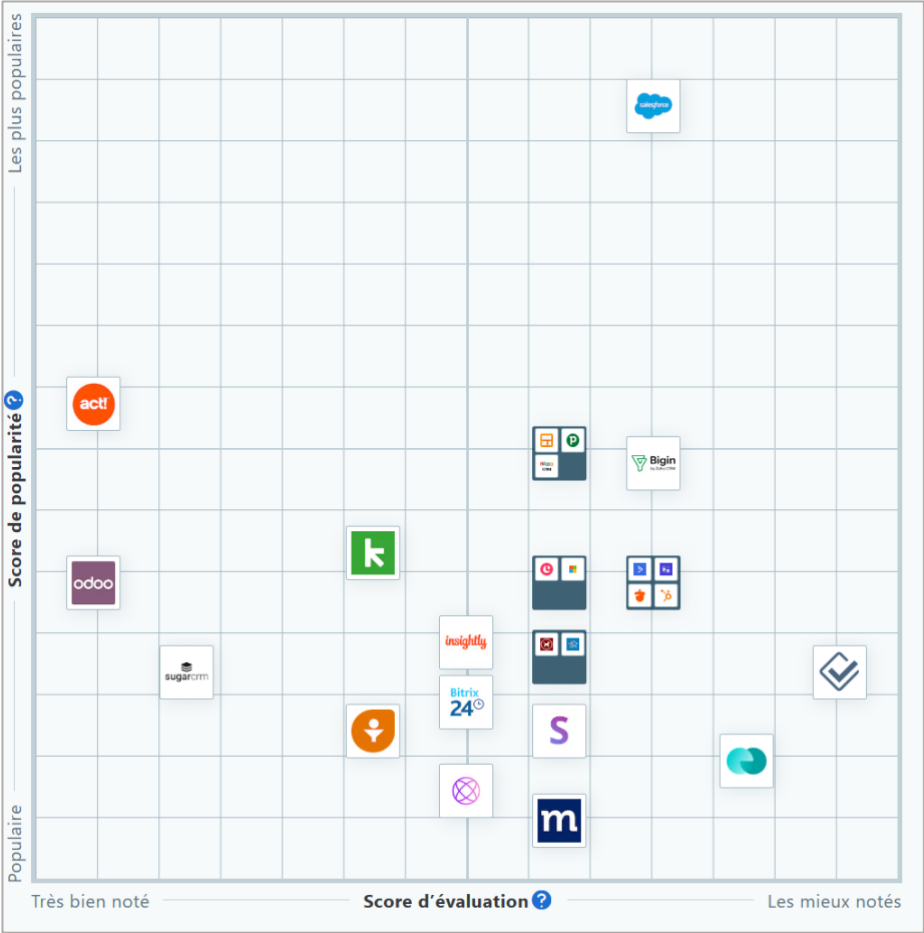
Positionnement de la solution :



(Pipedrive)

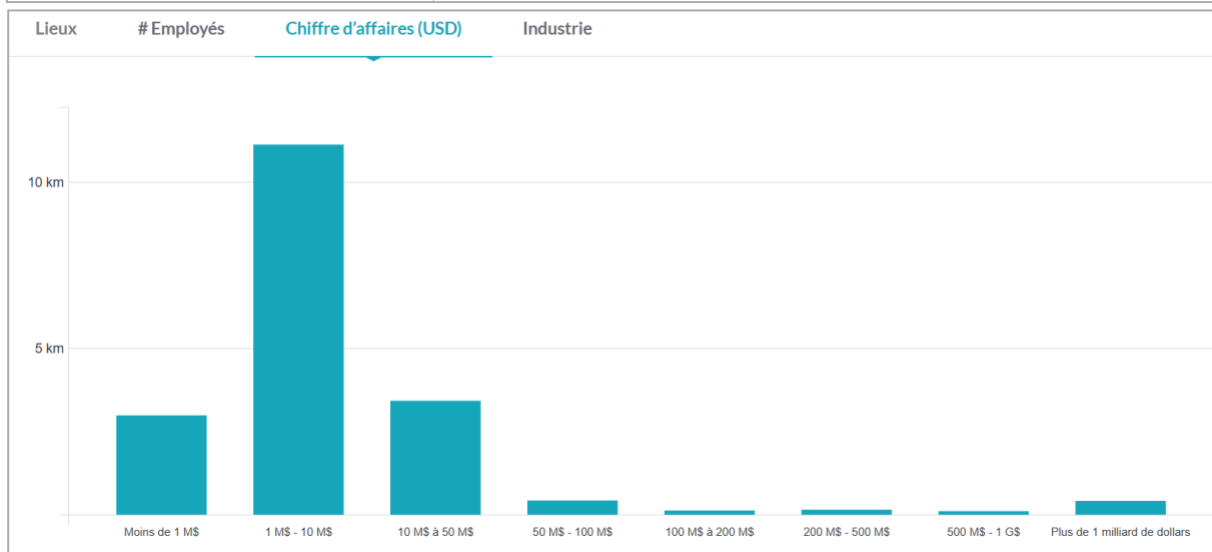
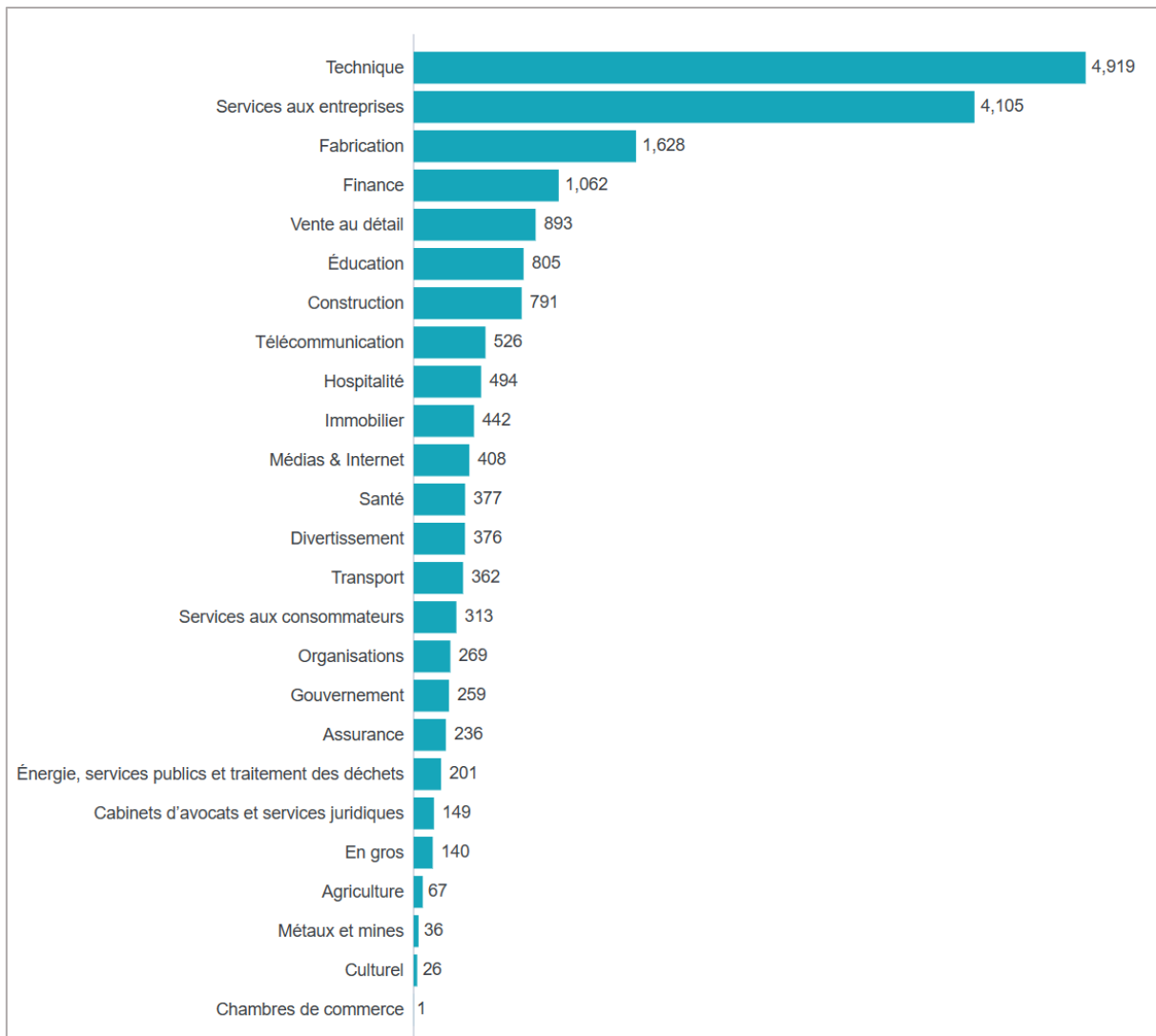


(Avone)

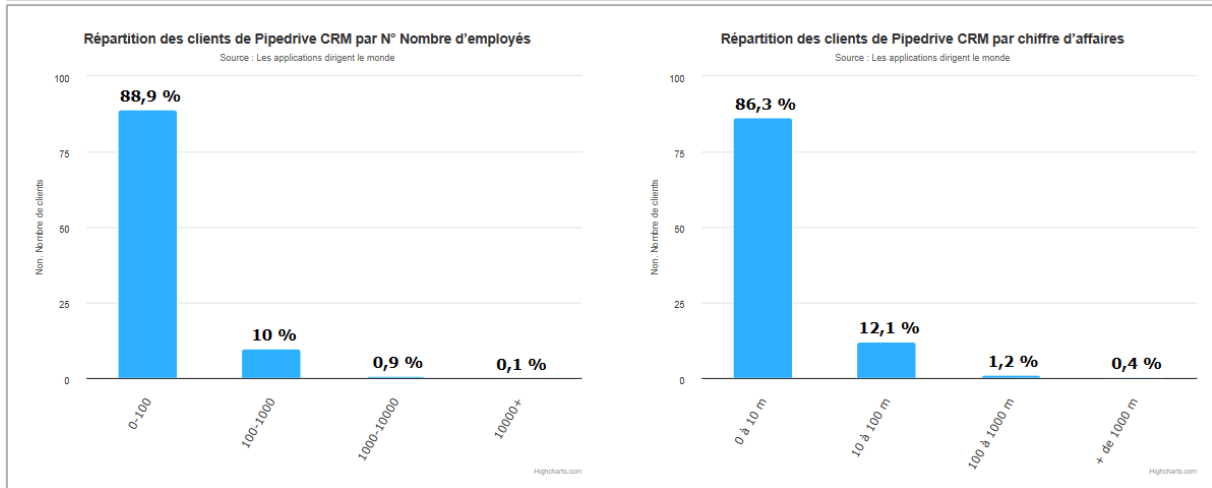
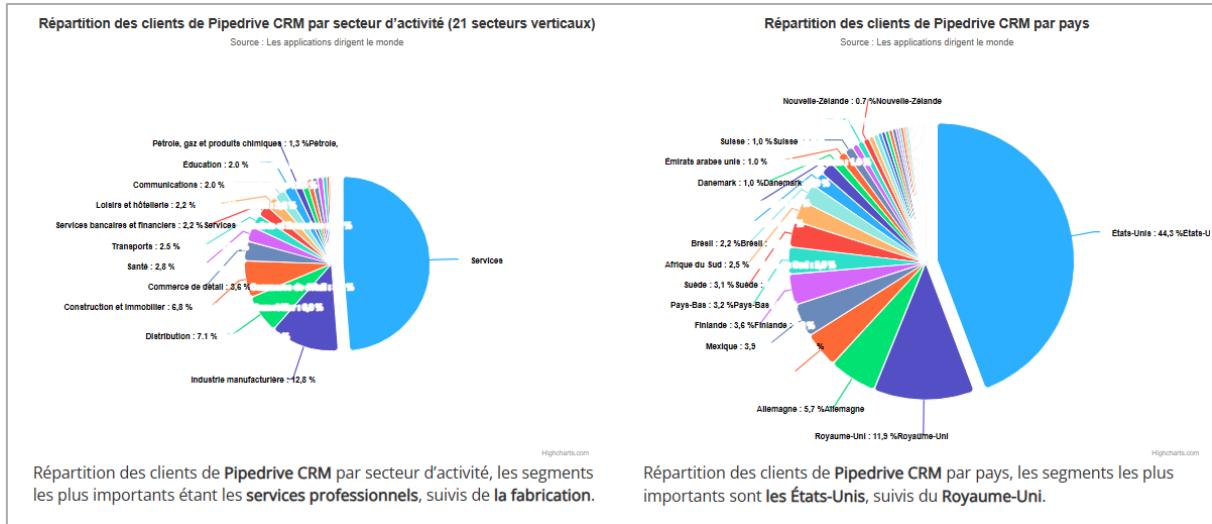


(Capterra)

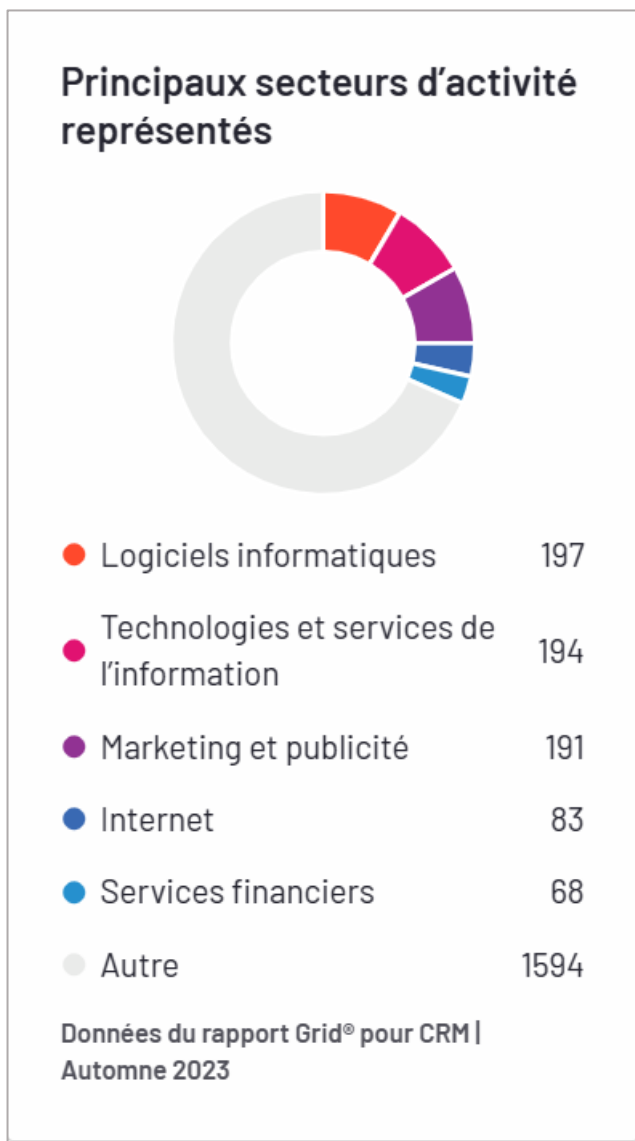
Compatibilité :



(HG Insights)



(Appsrntheworld)



(G2)

Points de vue et données démographiques des évaluateurs

Taille de l'entreprise	Industrie	Région de déploiement
<50 millions de dollars	38% Services informatiques	32% Amérique du Nord 40%
50M-1B USD	42% Services (non gouvernementaux)	13% Europe, Moyen-Orient et Afrique 25%
1 à 10 milliards USD	11% Média	7% Asie/Pacifique 25%
+ de 10 milliards de dollars	6% Télécommunication	6% Amérique Latine 10%
Gov't/PS/Ed	3% Autre	43%

(Gartner)

Secteurs	Nom	Chiffre d'Affaire	Activité	Nombre d'employés	Pays du siège
Services	MediaVision	100 millions d'euros	Technologie	200	États-Unis
	Deuxième Liaison	50 millions d'euros	Services professionnels	100	France
	Abeilles AI	20 millions d'euros	Intelligence artificielle	50	Canada
	Entraîner	15 millions d'euros	Technologie	30	États-Unis
	Visionair Media	10 millions d'euros	Médias	20	Canada
	Act-On	150 millions de dollars	Marketing automation	1 000	États-Unis
	Built.io	20 millions de dollars	Intégration d'applications	200	États-Unis
	PandaDoc	100 millions de dollars	Signature électronique	500	États-Unis
	Kixie	20 millions de dollars	Technologie	100	États-Unis
	Omega Accounting Solutions	15 millions de dollars	Services professionnels	50	États-Unis
Construction					
Gouvernement - ONG					
	Ville de Calgary	4 milliards d'euros	Administration publique	10 000	Canada
Activités financières	Black Knight Security Solutions	20 millions de dollars	Finance	100	États-Unis
	Paielements à 360°	10 millions d'euros	Paielement	50	France
	MyBank	500 millions de dollars	Paielement	1 000	États-Unis
	Cledara	100 millions de dollars	Services financiers	200	Royaume-Uni
Distribution	Rental Works	50 millions de dollars	Vente au détail	500	États-Unis
Énergie					
Aérospatial - défense					
Transport - logistique					
Production industrielle					
Tailles					
0 à 2M					
2 à 10M					
10 à 50M					
	Built.io	20 millions de dollars	Intégration d'applications	200	États-Unis
	Kixie	20 millions de dollars	Technologie	100	États-Unis
	Omega Accounting Solutions	15 millions de dollars	Services professionnels	50	États-Unis
	Abeilles AI	20 millions d'euros	Intelligence artificielle	50	Canada
	Entraîner	15 millions d'euros	Technologie	30	États-Unis
	Visionair Media	10 millions d'euros	Médias	20	Canada
	Rental Works	50 millions de dollars	Vente au détail	500	États-Unis
	Black Knight Security Solutions	20 millions de dollars	Finance	100	États-Unis
	Paielements à 360°	10 millions d'euros	Paielement	50	France
50 à 200M	MediaVision	100 millions d'euros	Technologie	200	États-Unis
	Deuxième Liaison	50 millions d'euros	Services professionnels	100	France
	PandaDoc	100 millions de dollars	Signature électronique	500	États-Unis
	Act-On	150 millions de dollars	Marketing automation	1 000	États-Unis
	Cledara	100 millions de dollars	Services financiers	200	Royaume-Uni
200 à 1mrd	MyBank	500 millions de dollars	Paielement	1 000	États-Unis
> 1mrd					
	Ville de Calgary	4 milliards d'euros	Administration publique	10 000	Canada

(Rapport de références)

Services	8
Production industrielle	7
Distribution	7
Activités financières	7
Gouvernements et ONG	7
Énergie	7
Transport et logistique	7
Construction	7
Aérospatial et défense	7

0 à 2 millions d'€	10
2 à 10 millions d'€	10
10 à 50 millions d'€	9
50 à 200 millions d'€	0
200 millions à 1 milliard d'€	0
Plus d'1 milliard d'€	0