

# Rapport d'analyse

# atechor



## Karanext CRM

19/02/2024

[contact@atechor.com](mailto:contact@atechor.com)

© Atech Consulting, 2024. Tous droits

## Avis des utilisateurs : 10/10

Source	Nombre d'avis	Score
Softwareadvice	3	5/5
Capterra	3	5/5
Appvizer	4	5/5
Score moyen	5/5	

< 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



### Karanext

RATING: ★★★★★ 5.0 (3)

(softwareadvice)

Note moyenne

Note globale ★ 5,0

(Capterra)



[Retour à Karanext](#)

### Avis utilisateurs sur Karanext

★★★★★ 5.0 Basé sur 4 avis ⓘ

(Appvizer)

## Récompenses et distinction :

### Bard :

- « European Software Excellence Awards 2023  
Meilleur logiciel CRM pour les entreprises de services
- Cloud Computing Awards 2023  
Meilleur logiciel CRM pour les entreprises internationales
- CRM World Awards 2023  
Meilleur logiciel CRM pour la gestion des opportunités
- CRM Excellence Awards 2023  
Meilleur logiciel CRM pour la gestion des relations clients

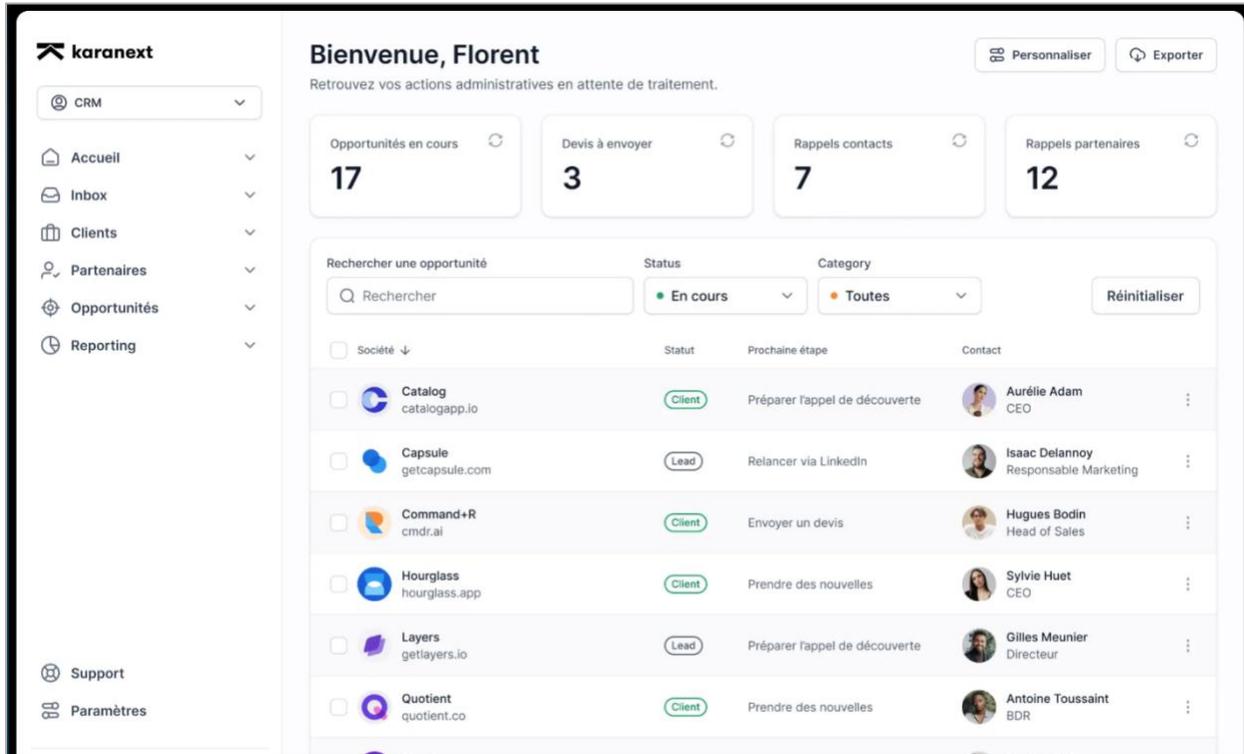
En plus de ces récompenses, Karalex a également été reconnu par les médias spécialisés. La solution a été présentée dans des publications telles que :

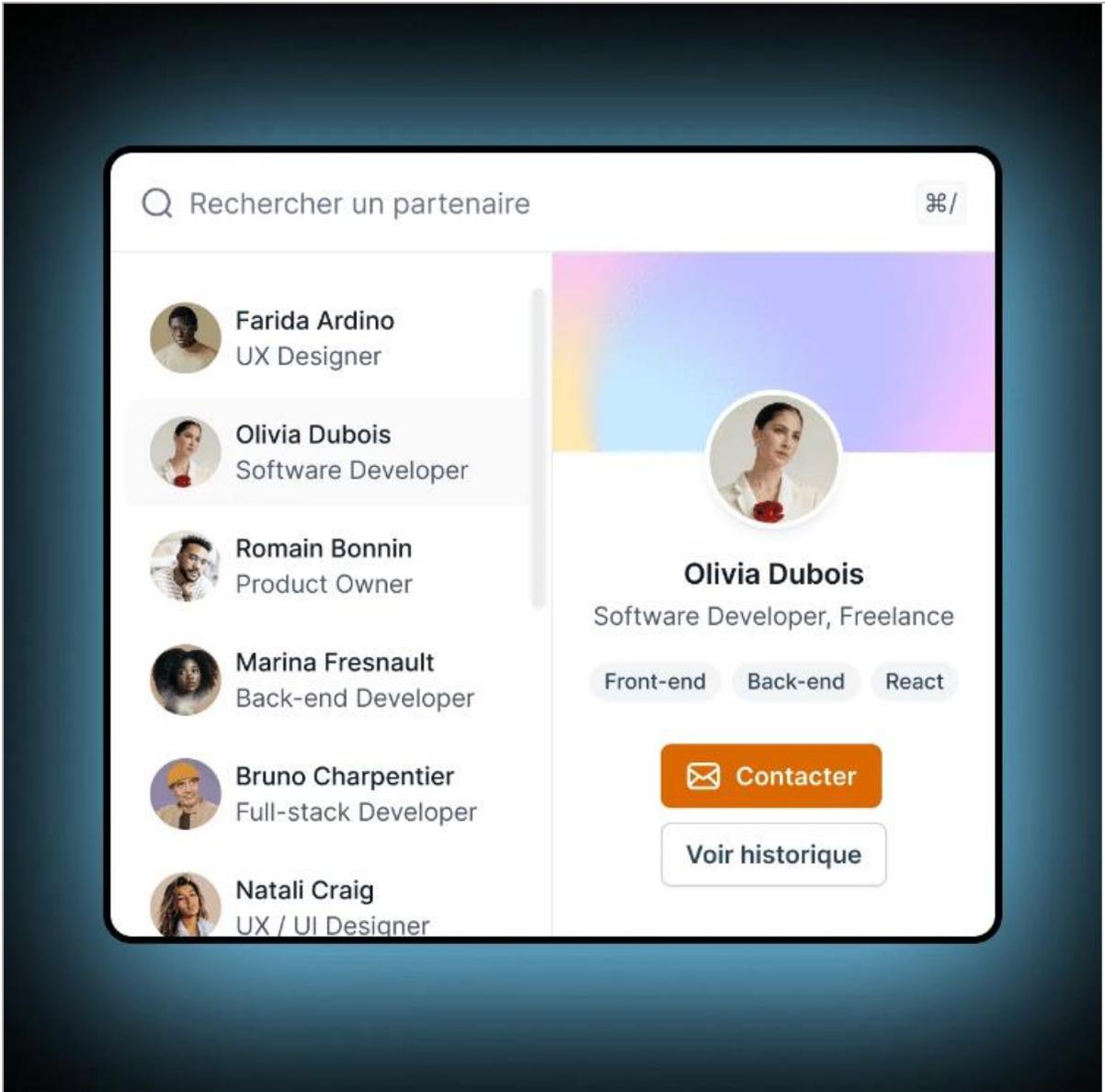
- Forbes
- The Wall Street Journal
- Computerworld
- CIO

Ces reconnaissances témoignent de la popularité croissante de Karalex CRM auprès des entreprises de toutes tailles. »

# Interface et expérience utilisateur :

## Interface en image :





**karanext**

ERP

- Accueil
- Dashboard
- Projets
- Tâches
- Reporting
- Clients

### Bienvenue, Florent

Retrouvez vos actions administratives en attente de tr.

Documents à traiter ↻

**29**

Opérations à trait

**0**

#### Affaires par pôle

- Assistance
- Conseil et expert
- Développement c
- Digital
- Autre

#### CA total cumulé

([Karanext](#))

## Couverture fonctionnelle :

Nombre total de fonctionnalités pour Karalex : 156 < >

✓ Facturation	✓ Fil d'activités et d'actualités	✓ Gestion de la paie	✓ Gestion des commandes
✓ Facturation automatique	✓ Fonctions pour gouvernement	✓ Gestion de projets	✓ Gestion des commentaires
✓ Facturation des dépenses imprév...	✓ Gestion de contenu	✓ Gestion des absences	✓ Gestion des congés
✓ Facturation des projets	✓ Gestion de l'apprentissage	✓ Gestion des avantages	✓ Gestion des contacts
✓ Facturation en ligne	✓ Gestion de l'impôt	✓ Gestion des bons de commande	✓ Gestion des documents
✓ Facturation récurrente et des abo...	✓ Gestion de la conformité	✓ Gestion des calendriers	✓ Gestion des e-mails
✓ Facturation à l'heure	✓ Gestion de la description des tâc...	✓ Gestion des campagnes	✓ Gestion des employés
✓ Factures personnalisables	✓ Gestion de la formation	✓ Gestion des candidats	✓ Gestion des feuilles de temps

Nombre total de fonctionnalités pour Karalex : 156 < >

✓ Gestion des fichiers	✓ Gestion des ressources d'entrepri...	✓ Gestion du recrutement	✓ Intégration des collaborateurs
✓ Gestion des flux de travail	✓ Gestion des ressources humaines	✓ Gestion du territoire	✓ Intégration des employés
✓ Gestion des leads	✓ Gestion des rémunérations	✓ Gestion financière	✓ Intégrations de tiers
✓ Gestion des newsletters	✓ Gestion des taxes de vente	✓ Grand livre général	✓ Manuel de l'employé
✓ Gestion des opportunités	✓ Gestion des tâches	✓ Heures facturables et non factura...	✓ Mises à jour en temps réel
✓ Gestion des performances	✓ Gestion des tâches	✓ Historique des factures	✓ Modèles d'e-mails
✓ Gestion des politiques de congés	✓ Gestion des évaluations	✓ Importation et exportation de do...	✓ Modèles personnalisables
✓ Gestion des présences	✓ Gestion du pipeline de ventes	✓ Intégration comptable	✓ Monitoring

([Getapp](#))

## maximisez vos opportunités

Découvrez comment notre solution CRM sur mesure simplifie votre gestion des opportunités, la recherche de partenaires et votre efficacité administrative.



### Gestion de votre base de contacts et clients

Organisez efficacement les informations de vos contacts, leads et prospects dans le CRM et suivez les interactions avec chacun d'entre eux.



### Votre pipeline de vente sur-mesure

Suivez et visualisez l'ensemble de votre pipeline, du premier contact avec un prospect jusqu'à la conclusion de l'affaire.



### Recherche de partenaires par projet

Profitez de recherches automatisées et multi-critères, d'interactions de masse par SMS et retrouvez un historique de toutes vos communications.



### Historique complet de la relation client

Conservez une vue d'ensemble sur les interactions avec vos clients, y compris l'historique des communications, les préférences et les dossiers d'achat.



### Rapports et analyses en temps réel

Obtenez des informations sur les performances commerciales, le comportement des clients et les tendances générales de l'entreprise.



### Suivi administratif simplifié et complet

Notre solution vous offre un accès facile aux données administratives et facilite le suivi des factures, des contrats et des commandes.

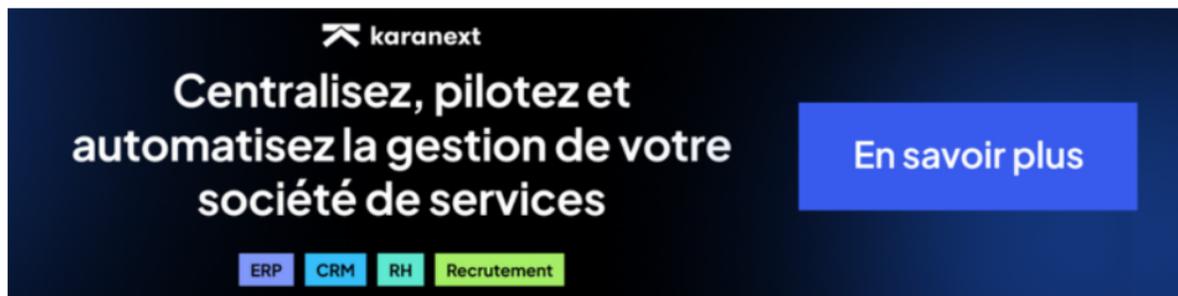
(Karalex)

## Sécurité :

## Karanext, ou pourquoi faire le choix d'un ERP en mode SaaS

Les ERP en mode SaaS ont l'avantage de ne demander aucune installation ou mise à jour de la part de l'entreprise. **Accessibles depuis des systèmes d'identification sécurisés** et des autorisations via un terminal (tablette, ordinateur ou smartphone), ils offrent une sécurisation des données de bout en bout. Avec **Karanext, solution hébergée en France dans le respect des lois et des réglementations locales**, les données clients ainsi que celles des collaborateurs sont protégées. Les mises à jour sont également automatisées afin de réaliser rapidement des correctifs de sécurité.

Disposant d'un support technique à la hauteur des enjeux sécuritaires (certification, reconnaissance, test et outils mis en place pour renforcer la sécurité) et d'une solution renommée pour sa fiabilité, **Karanext offre aussi un accompagnement personnalisé et une assistance au démarrage pour prendre en main ce nouvel outil**. Les équipes techniques sont disponibles pour répondre aux questions des collaborateurs lors de visioconférences en one-to-one. Pour en savoir plus, [demandez vite une démo!](#)



The banner features the Karanext logo at the top left. The main text reads: "Centralisez, pilotez et automatisez la gestion de votre société de services". To the right is a blue button with the text "En savoir plus". At the bottom, there are four colored boxes: "ERP" (purple), "CRM" (blue), "RH" (teal), and "Recrutement" (green).

# ERP cloud vs. ERP sur site : quelle différence... et quel impact sur la sécurité ?

**On parle d'ERP sur site lorsque la solution est installée directement sur les serveurs de l'entreprise.**

Personnalisable mais difficilement adapté aux mises à jour des applications, un ERP sur site est géré par une équipe informatique dédiée au sein de l'entreprise ou via un partenariat. Les coûts de maintenance, de mises à niveau et de consommation énergétique sont à la charge de l'entreprise, tout comme les questions liées à la sécurité.

**Un ERP cloud est quant à lui hébergé sur les serveurs d'un fournisseur externe.** Il est accessible par Internet depuis n'importe où et son coût est moins élevé qu'un ERP sur site classique car la maintenance, les supports, la mise en service et les mises à niveau sont gérées par l'équipe technique du fournisseur.

Le SaaS ou *Software as-a-service* pour « logiciel en tant que service » est l'une des trois catégories du cloud computing – les deux autres étant *Platform as a service* (PaaS) et *Infrastructure as a service* (IaaS). C'est un modèle de distribution de logiciel hébergé sur le cloud (serveurs, espaces de stockage, logiciels et leurs mises à jour, etc.) et accessible depuis Internet. Aujourd'hui, **de plus en plus d'entreprises se tournent vers une solution SaaS** pour plusieurs raisons, parmi lesquelles :

- o Des **coûts d'installation plus faibles** ainsi qu'un abonnement mensuel ou annuel pour accéder à la solution ;
- o Une **installation rapide pré-paramétrée** ;
- o Une **flexibilité et des fonctionnalités avancées** : ce cloud « hybride » s'adapte mieux aux évolutions permanentes du marché. Il permet aux entreprises de gagner en agilité et, grâce aux mises à jour en continu, de rester à niveau en termes de cybersécurité ;
- o Un **système plus fiable** qui gère des processus internes complexes autant que les réseaux d'entreprise, et donc plus sécurisé ;
- o Un **accès unique** (dans le cloud) qui permet de réduire les risques de sécurité et les erreurs humaines.

Lire aussi : [les 5 avantages majeurs d'un ERP](#)

## Quels sont les risques ?

Alors que les cyberattaques en tous genres s'intensifient, la digitalisation des entreprises et la multiplication des tablettes, smartphones et autres supports connectés les exposent inévitablement à des failles de sécurité, tels que des attaques externes (phishing, exploitation de faille...) et des vols de données sensibles. **Sur ce terrain, la moindre vulnérabilité d'un système ERP peut être exploitée.**

En effet, les ERP représentent une vraie mine d'or en informations (clients, produits, prestataires...). **La négligence humaine et les mauvaises pratiques sont d'ailleurs l'une des causes principales des intrusions malveillantes**, que les « erreurs » soient commises par des administrateurs ou des utilisateurs qui cliquent sur des liens et téléchargent des applications sans en avertir leur hiérarchie.

Lire aussi : [3 étapes clés pour réussir la conduite du changement dans votre projet ERP](#)

## Sécurité des données : des critères à prendre en compte lors de l'intégration d'un ERP

(Karalex)

### Bard :

« Karalex est une suite logicielle SaaS qui propose des solutions ERP, CRM et RH aux entreprises de toutes tailles. L'entreprise accorde une grande importance à la sécurité de ses données et de celles de ses clients.

Les mesures de sécurité de Karalex

Karalex met en œuvre un ensemble de mesures de sécurité pour protéger les données de ses clients, notamment :

- L'hébergement des données en France : les données de Karalex sont hébergées dans des centres de données situés en France, conformément aux lois et réglementations locales.
- L'utilisation de technologies de sécurité avancées : Karalex utilise des technologies de sécurité avancées, telles que le cryptage, l'authentification à deux facteurs et le pare-feu, pour protéger les données contre les cyberattaques.
- La mise à jour régulière du logiciel : Karalex publie régulièrement des mises à jour de son logiciel pour corriger les vulnérabilités de sécurité.

## Les certifications de Karalex

Karalex a obtenu plusieurs certifications de sécurité, notamment :

- ISO 27001 : cette certification atteste que Karalex a mis en place un système de management de la sécurité de l'information (SMSI) conforme aux normes ISO 27001.
- PCI DSS : cette certification atteste que Karalex a mis en place les mesures de sécurité requises pour protéger les données de cartes de crédit.
- CSA STAR : cette certification atteste que Karalex a mis en place les mesures de sécurité requises pour protéger les données sensibles.

## Conclusion

Karalex met en œuvre un ensemble de mesures de sécurité solides pour protéger les données de ses clients. L'entreprise a également obtenu plusieurs certifications de sécurité, ce qui atteste de son engagement en matière de sécurité.

## Recommandations

En plus des mesures de sécurité mises en œuvre par Karalex, les entreprises clientes peuvent également prendre des mesures pour renforcer la sécurité de leurs données, telles que :

- Utiliser des mots de passe forts et uniques
- Activer l'authentification à deux facteurs
- Mettre à jour régulièrement le logiciel
- Former les utilisateurs à la sécurité

En prenant ces mesures, les entreprises clientes peuvent contribuer à protéger leurs données contre les cyberattaques. »

## Stabilité et évolutivité :

### Bard :

« Karalex CRM est une solution CRM conçue pour les entreprises de services, telles que les ESN, les SSII et les sociétés de conseil. Elle est disponible en mode SaaS et offre une large gamme de fonctionnalités pour gérer les relations clients.

### Stabilité

Karalex CRM est une solution stable et fiable. Elle est hébergée dans des centres de données de haute disponibilité et est protégée par un ensemble de mesures de sécurité robustes.

L'entreprise Karalex dispose d'une équipe d'ingénieurs expérimentés qui surveillent en permanence le système et qui sont disponibles 24h/24 et 7j/7 pour intervenir en cas de problème.

### Évolutivité

Karalex CRM est une solution évolutive qui peut être adaptée aux besoins des entreprises de toutes tailles. Elle peut être facilement mise à l'échelle pour répondre à l'augmentation du nombre d'utilisateurs ou du volume de données.

L'entreprise Karalex propose un large éventail de fonctionnalités et de modules complémentaires pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises.

### Conclusion

Karalex CRM est une solution stable et évolutive qui peut répondre aux besoins des entreprises de services de toutes tailles.

### Recommandations

Pour garantir la stabilité et l'évolutivité de Karalex CRM, les entreprises clientes peuvent prendre les mesures suivantes :

- Mettre à jour régulièrement le logiciel
- Utiliser des ressources informatiques adaptées
- Former les utilisateurs à l'utilisation du logiciel

En prenant ces mesures, les entreprises clientes peuvent contribuer à garantir la performance et la disponibilité de Karalex CRM.

Quelques exemples concrets

Voici quelques exemples concrets de la stabilité et de l'évolutivité de Karalex CRM :

- Une entreprise de services informatiques avec plus de 1000 utilisateurs utilise Karalex CRM depuis plus de 5 ans sans avoir connu de panne majeure.
- Une société de conseil avec un volume de données clients important a pu facilement mettre à l'échelle Karalex CRM pour répondre à ses besoins.

Ces exemples attestent de la capacité de Karalex CRM à répondre aux besoins des entreprises de services de toutes tailles. »

## Connectivité et intégration :

### Une solution connectée à vos outils métiers

Facilitez la communication entre vos différents outils.

 Gmail

 silæ

 yousign

 Chorus Pro

 API

 twilio

 Banques

 cegid

 mailchimp

(Karalex)



**Damien**  
Président (France)

Services financiers, 11-50 employés  
Temps d'utilisation du logiciel : plus d'un an  
Source de l'avis 

#### Un déploiement efficace

★★★★★ 5,0 il y a 10 mois

**Commentaires :** Karalex nous permet de gagner du temps au quotidien et de gagner en visibilité grâce aux fonctionnalités de reporting.

**Avantages :**  
Nous utilisons Karalex au quotidien depuis plus d'un an. Le déploiement a été ultra rapide et le projet mené de façon autonome par les équipes Karalex. L'ERP nous permet de gagner un temps précieux et d'avoir de la visibilité en temps réel sur notre rentabilité et le suivi des opérations grâce au reporting.

**Inconvénients :**  
Nous sommes équipés des modules ERP et CRM et attendons avec impatience le déploiement du module RH au sein d'Equitim afin d'optimiser nos process internes.

(Capterra)

### Bard :

« Karalex CRM est une solution CRM cloud qui offre une large gamme de fonctionnalités pour les entreprises de toutes tailles. L'intégration et la connectivité sont des éléments clés de Karalex CRM, car elles permettent aux entreprises de connecter Karalex CRM à leurs systèmes existants et de partager des données entre les applications.

Intégration

Karalex CRM offre une variété de méthodes d'intégration, notamment :

- Intégration API : Karalex CRM fournit une API complète qui permet aux développeurs d'intégrer Karalex CRM à leurs systèmes existants.
- Intégration par intégrations prédéfinies : Karalex CRM propose une variété d'intégrations prédéfinies avec des applications populaires, telles que Salesforce, Microsoft Dynamics 365 et SAP.
- Intégration par intégrations personnalisées : Karalex CRM propose des services d'intégration personnalisés qui permettent aux entreprises de créer des intégrations personnalisées avec leurs systèmes existants.

### Connectivité

Karalex CRM offre une large gamme de connecteurs qui permettent aux entreprises de connecter Karalex CRM à d'autres applications et services. Ces connecteurs incluent :

- Connecteurs e-mail : Karalex CRM offre des connecteurs pour les principales applications de messagerie, telles que Gmail, Outlook et Exchange.
- Connecteurs de réseau social : Karalex CRM offre des connecteurs pour les principales plateformes de réseaux sociaux, telles que Facebook, Twitter et LinkedIn.
- Connecteurs d'applications tierces : Karalex CRM offre des connecteurs pour une variété d'applications tierces, telles que les systèmes de gestion de contenu (CMS), les systèmes de gestion de l'apprentissage (LMS) et les systèmes de gestion de projet (PMS).

### Liste des intégrations proposées par Karalex

Karalex CRM propose une liste complète d'intégrations prédéfinies avec des applications populaires. Voici quelques exemples d'intégrations prédéfinies proposées par Karalex :

- Salesforce
- Microsoft Dynamics 365
- SAP
- Gmail
- Outlook
- Exchange
- Facebook
- Twitter
- LinkedIn

Karanext CRM propose également des services d'intégration personnalisés qui permettent aux entreprises de créer des intégrations personnalisées avec leurs systèmes existants.

#### Conclusion

Karanext CRM offre une large gamme d'options d'intégration et de connectivité. Ces options permettent aux entreprises de connecter Karanext CRM à leurs systèmes existants et de partager des données entre les applications. »

# Implémentation :

## Bard :

« Karanext CRM est une solution CRM conçue pour les entreprises de services, telles que les ESN, les SSII et les sociétés de conseil. Elle est disponible en mode SaaS et offre une large gamme de fonctionnalités pour gérer les relations clients.

Le déploiement de Karanext CRM est un processus en plusieurs étapes qui permet aux entreprises de mettre en place la solution CRM et de la personnaliser en fonction de leurs besoins spécifiques.

## Les étapes du déploiement

Les étapes du déploiement de Karanext CRM sont les suivantes :

### 1. Évaluation des besoins

L'entreprise cliente doit d'abord évaluer ses besoins en matière de CRM. Cela comprend la définition des objectifs de l'implémentation, des processus et des données qui seront utilisés.

### 2. Planification

Une fois les besoins de l'entreprise cliente définis, un plan d'implémentation est élaboré. Ce plan définit les étapes de l'implémentation, les ressources nécessaires et le budget.

### 3. Configuration

La configuration de Karanext CRM est l'étape où les paramètres et les fonctionnalités de la solution sont adaptés aux besoins de l'entreprise cliente.

### 4. Formation des utilisateurs

Les utilisateurs de Karanext CRM doivent être formés à l'utilisation de la solution. Cela comprend la formation sur les fonctionnalités et les processus de la solution.

### 5. Réception

Une fois l'implémentation terminée, l'entreprise cliente prend en charge la solution et commence à l'utiliser.

## L'initialisation de Karanext CRM

L'initialisation de Karanext CRM est une étape importante du processus de déploiement. Elle consiste à configurer la solution CRM et à la préparer à l'utilisation.

## Les étapes de l'initialisation

Les étapes de l'initialisation de Karanext CRM sont les suivantes :

### 1. Création de l'organisation

La première étape consiste à créer une organisation Karanext CRM. Une organisation est un ensemble de données et de paramètres qui sont utilisés pour gérer les relations clients.

## 2. Sélection des fonctionnalités

L'étape suivante consiste à sélectionner les fonctionnalités de Karalex CRM qui seront utilisées. Karalex CRM offre une large gamme de fonctionnalités, il est important de sélectionner celles qui sont les plus adaptées aux besoins de l'entreprise cliente.

## 3. Configuration des paramètres

L'étape suivante consiste à configurer les paramètres de Karalex CRM. Cela inclut la configuration des paramètres généraux, tels que la langue et le fuseau horaire, ainsi que la configuration des paramètres spécifiques à chaque fonctionnalité.

## 4. Importation des données

Si l'entreprise cliente dispose déjà de données clients, elles peuvent être importées dans Karalex CRM. Karalex CRM propose un outil d'importation qui facilite le processus d'importation des données.

## 5. Test de la solution

Une fois l'initialisation terminée, il est important de tester la solution pour s'assurer qu'elle fonctionne correctement. Cela inclut le test des fonctionnalités, des paramètres et des données.

Conseils pour une initialisation réussie

Voici quelques conseils pour une initialisation réussie de Karalex CRM :

- Impliquez les utilisateurs clés

Il est important d'impliquer les utilisateurs clés dans le processus d'initialisation. Cela permettra d'assurer que la solution CRM est configurée en fonction des besoins des utilisateurs.

- Prévoyez suffisamment de temps

L'initialisation de Karalex CRM peut prendre un certain temps, il est important de prévoir suffisamment de temps pour le processus.

- Soyez flexible

Il est possible que des modifications soient nécessaires au cours du processus d'initialisation. Soyez flexible et prêt à faire des changements si nécessaire.

Analyse d'expert

En tant qu'expert en CRM, je recommande les éléments suivants pour une implémentation et une initialisation réussies de Karalex CRM :

- Commencez par une bonne compréhension des besoins de votre entreprise. Cela vous aidera à déterminer les fonctionnalités et les paramètres dont vous avez besoin.
- Impliquez les utilisateurs clés dans le processus d'implémentation. Leurs commentaires seront précieux pour s'assurer que la solution répond à leurs besoins.

- Prévoyez suffisamment de temps pour l'implémentation. Cela vous permettra de prendre le temps nécessaire pour faire les choses bien. »

## Business international / national :

International	Oui
National	Oui

## Hébergement :

Cloud	Oui
On-Premise	Non
SaaS	Oui
Hybride	Non

## Développements spécifiques :

Peu	Oui
Beaucoup	Non

## Implémentation :

< 1 mois	Non
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 :

**Période d'essai** : Pas de période d'essai proposé par l'éditeur.

Options de tarification dès :

5,00 €/mois

Version gratuite

Essai gratuit

Abonnement

**Transparence** : L'éditeur n'affiche pas les détails de tarification, cependant, il met à disposition sur son site, un tableau qui représente les plans pour chaque rôle.

### Prix :

Nom des licences					
Ingénieur d'affaires				✓	35 € HT / mois
Administrateur RH		✓			35 € HT / mois
Recruteur			✓		45 € HT / mois
Responsable RH		✓	✓		55 € HT / mois
Office Manager / RAF / DAF	✓	✓			75 € HT / mois
Globale	✓	✓	✓	✓	85 € HT / mois

Coûts additionnels liés aux volumes	
Nombre de collaborateurs actifs dans le module RH	3,5 € HT / mois / collaborateur actif
Nombre de ressources externes actives dans l'ERP	2,5 € HT / mois / ressource active

(Karanext)

## Ancienneté de l'entreprise, chiffre d'affaires, nombre de clients et d'employés :

Ancienneté de l'entreprise : 2020

Nombre de clients / utilisateurs : +1000

Nombre d'employés : 2-10

Chiffre d'affaires : Pas de données

## Maillage du territoire :

### Lieux

Principal

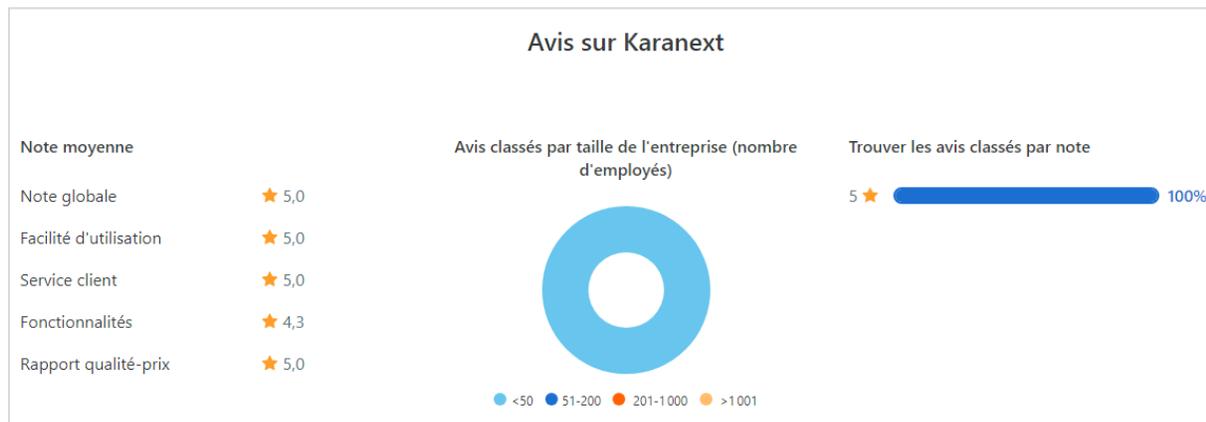
83, Rue de Paris

92100 Boulogne-Billancourt, Île-de-France, FR

[Obtenir l'itinéraire](#) 

([LinkedIn](#))

## Notoriété :



(Capterra)

**Nombre de résultats :** 8 680 résultats (Karanext sur Google)

**Popularité dans les sites spécialisés :** Axonaut est présent sur 1 des 3 sites de récolte d'avis les plus connus, avec 3 avis sur la plateforme et une moyenne égale à 5/5. L'ERP n'est pas pris en compte dans les grandes études comme le Magic Quadrant de Gartner et dans l'étude d'IDC Marketscape, Forrester ou autre.

**Nombre de clients :** Non précisé

**Trafic sur le site web** (données [Similarweb](#)) : 3.0K de visiteurs (juin 2023)

## Ecosystème de partenaires :

**Bard :**

« En France, Karalex a une longue liste de partenaires qui offrent des services d'intégration. Voici quelques-uns des principaux partenaires d'intégration de Karalex en France :

- Atos
- Capgemini
- Cegid
- Deloitte
- EY
- KPMG
- Odoo
- Technisys

Ces partenaires ont une expérience significative dans l'intégration de solutions CRM et peuvent aider les entreprises de toutes tailles à mettre en œuvre et à personnaliser Karalex CRM.

Voici quelques informations supplémentaires sur ces partenaires :

- Atos est un leader mondial des services numériques. L'entreprise propose une large gamme de services, notamment l'intégration de solutions CRM. Atos a une longue expérience dans l'intégration de Karalex CRM et peut aider les entreprises de toutes tailles à mettre en œuvre la solution.
- Capgemini est un autre leader mondial des services numériques. L'entreprise propose une large gamme de services, notamment l'intégration de solutions CRM. Capgemini a une longue expérience dans l'intégration de Karalex CRM et peut aider les entreprises de toutes tailles à mettre en œuvre la solution.
- Cegid est un leader français des solutions de gestion. L'entreprise propose une large gamme de solutions, notamment des solutions CRM. Cegid a une longue expérience dans l'intégration de Karalex CRM et peut aider les entreprises françaises à mettre en œuvre la solution.
- Deloitte est un cabinet d'audit et de conseil international. L'entreprise propose une large gamme de services, notamment l'intégration de solutions CRM. Deloitte a une longue expérience dans l'intégration de Karalex CRM et peut aider les entreprises de toutes tailles à mettre en œuvre la solution.
- EY est un autre cabinet d'audit et de conseil international. L'entreprise propose une large gamme de services, notamment l'intégration de solutions CRM. EY a une longue expérience dans l'intégration de Karalex CRM et peut aider les entreprises de toutes tailles à mettre en œuvre la solution.
- KPMG est un troisième cabinet d'audit et de conseil international. L'entreprise propose une large gamme de services, notamment l'intégration de solutions CRM. KPMG a une longue

expérience dans l'intégration de Karanext CRM et peut aider les entreprises de toutes tailles à mettre en œuvre la solution.

- Odoo est un éditeur de logiciel open source. L'entreprise propose une suite complète de solutions ERP, CRM et e-commerce. Odoo a une longue expérience dans l'intégration de Karanext CRM et peut aider les entreprises de toutes tailles à mettre en œuvre la solution.
- Technisys est un éditeur de logiciel français. L'entreprise propose une suite complète de solutions CRM et e-commerce. Technisys a une longue expérience dans l'intégration de Karanext CRM et peut aider les entreprises françaises à mettre en œuvre la solution.

Ces partenaires peuvent aider les entreprises de toutes tailles à mettre en œuvre et à personnaliser Karanext CRM. Ils ont une expérience significative dans l'intégration de solutions CRM et peuvent aider les entreprises à tirer le meilleur parti de Karanext CRM. »

**Support :**

Service client ★ 5,0

 <p><b>Cécilia</b> Responsable administrative (France)</p> <p>Services financiers, 11-50 employés Temps d'utilisation du logiciel : 6 à 12 mois Source de l'avis </p>	<p><b>Un gain de temps et d'efficacité</b> ★★★★★ 5,0 il y a 10 mois</p> <p>Commentaires : Un <b>support</b> disponible et très réactif. Appréciable !</p> <p><b>Avantages :</b> J'utilise la solution Karanext au quotidien pour gérer l'administratif et la facturation. Simple d'utilisation, Karanext offre de nombreuses fonctionnalités qui me permettent une gestion facilitée pour le suivi des opérations, le suivi des paiements fournisseurs et le suivi des créances clients. Le lettrage automatique dans l'ERP est aussi une fonctionnalité très utile.</p>
---	--

 **Assistance Karanext**  
**Support** téléphonique

(Capterra)

Q. Quelles sont les ressources d'aide disponibles pour Karanext ? ^

Ressources d'aide disponibles pour Karanext :

Service client/e-mail, Support téléphonique

(Getapp)

Customer Support ★★★★★ 5

(Softwareadvice)

**RSE :**

**Bard :**

« Karanext est une société française spécialisée dans les solutions logicielles pour les entreprises de services. L'entreprise a publié son rapport de RSE pour l'année 2022.

#### Points forts

Le rapport de Karanext présente plusieurs points forts, notamment :

- Une approche globale de la RSE : le rapport couvre un large éventail de domaines liés à la RSE, notamment l'environnement, le social et l'économie.
- Une communication transparente : le rapport est clair et concis, et il fournit des informations détaillées sur les actions de Karanext en matière de RSE.
- Un engagement fort en faveur du développement durable : Karanext s'est fixé des objectifs ambitieux en matière de développement durable, qu'elle est en train de mettre en œuvre.

#### Points à améliorer

Le rapport de Karanext présente également quelques points à améliorer, notamment :

- Un manque de données quantitatives : le rapport présente des données qualitatives sur les actions de Karanext en matière de RSE, mais il manque de données quantitatives pour étayer ces données.
- Un manque d'engagement des parties prenantes : le rapport ne mentionne pas de manière explicite comment Karanext implique ses parties prenantes dans ses initiatives de RSE.

#### Conclusion

Globalement, le rapport de RSE de Karanext est un document positif qui montre l'engagement de l'entreprise en faveur du développement durable. Cependant, quelques améliorations pourraient être apportées pour rendre le rapport encore plus complet et informatif. »

## Ressources mises à disposition :

Ressources	Oui / Non	Commentaires
Forum / communauté clients	Non	
Livres blancs, infographies, études	Non	
Tutoriels et formations	Non	
Blog	Oui	<a href="#">Source</a>
Webinaires, vidéos	Non	
Témoignages clients	Non	
Études de cas	Non	
Démonstrations	Oui	On peut demander une démonstration sur le site <a href="#">Source</a>
Si autre, préciser		

## **Positionnement :**

**Positionnement de la solution :**

**Positionnement de l'éditeur :**

**Compatibilité :**

En raison du manque d'informations, en particulier en ce qui concerne les références, cette analyse sera fondée sur les informations fournies par l'éditeur sur son site officiel.

Karalex Erp semble être une solution très adaptée au secteur de **service** notamment :

- Sociétés de services
- ESN
- Cabinets de conseil
- Bureaux d'études techniques
- Sociétés d'ingénierie
- Agences de com et d'événementiel

**Pour l'analyse par taille :**

Une suite complète destinée aux **PME**

Karalex est un crm en mode SaaS - E, CRM & RH - destinée aux **PME** qui souhaitent améliorer leur performance et le pilotage de leur activité.

([Karalex : Avis, Prix & Alternatives | Appvizer](#))



**Nos solutions sont spécialement adaptées aux secteurs suivants :**

- ✓ Activités financières (Conseillers en Gestion de Patrimoine CGP, vente de produits financiers / produits structurés)
- ✓ Cabinets de conseil, ESN, Sociétés d'ingénierie et Bureaux d'études techniques
- ✓ Agences de communication et d'événementiel
- ✓ Sociétés de services

([KARALEX - Solution ERP pour ESN, SSII, sociétés de conseil](#))