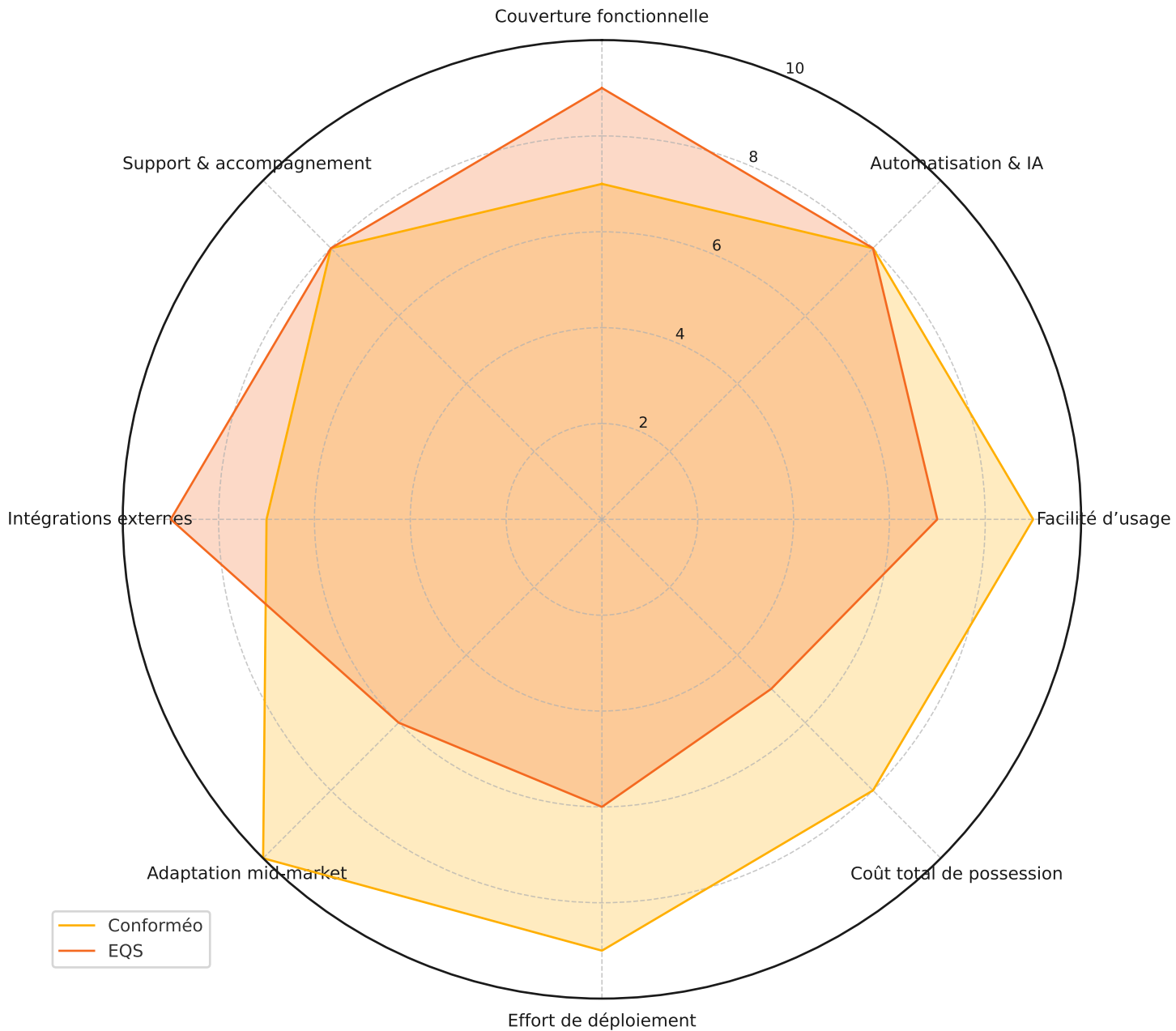


Benchmark détaillé - Conforméo vs EQS Data Privacy

- Score global (moyenne non pondérée) :
- Conforméo : 8.25 / 10
 - EQS : 7.25 / 10

Ce document compare huit critères clés, liste les points forts, axes d’amélioration et propose des pistes d’utilisation du benchmark.

Radar comparatif Conforméo vs EQS



Critère	Conforméo	EQS	Pourquoi ?
Couverture fonctionnelle	EQS propose un portefeuille très riche (registre, AIPD, demandes droits, e-learning, etc.)	Les deux misent sur l'IA : EQS intègre des templates et scoring IA tandis que Conforméo prévoit un copilote IA validé par le DPO	
Automatisation & IA	Conforméo vise une interface « no-code » et une vue « time-to-green » très visuelle : EQS hérite d'un cockpit Enterprise plus dense	Conforméo part sur trois paliers 99-499 €/mois ; EQS annonce un modèle licence + setup sur devis, traditionnellement bien plus élevé	
Facilité d'usage	Conforméo : connecteurs plug-and-play et onboarding sectoriel ; EQS nécessite souvent un projet d'intégration piloté par la DSI	Positionnement cœur de cible pour Conforméo ; EQS plutôt grands groupes.	
Coût total de possession	EQS s'intègre déjà à sa suite GRC et aux SIRH/SIRV majeurs ; Conforméo prévoit API tierces (Entra ID, ServiceNow, ...) mais roadmap encore en cours	DPO coach dédié côté Conforméo ; EQS dispose d'un réseau de consultants et hotline multilingue.	
Effort de déploiement			
Adaptation mid-market			
Intégrations externes			
Support & accompagnement			

Points forts et axes d'amélioration

Conforméo - Points forts

- UX épurée et "Time-to-Green"
- Tarifs progressifs
- Coaching DPO intégré

EQS - Points forts

- Couverture RGPD très complète
- Workflows automatisés & IA
- Intégration à une suite GRC globale

Conforméo - Axes à renforcer

- Élargir les intégrations (ERP, CRM)
- Ajouter modules avancés (gestion droits DSGVO, AI Act)

EQS - Axes à renforcer

- Simplifier l'UI pour non-experts
- Rendre la tarification plus transparente pour le mid-market

Comment exploiter ce benchmark ?

1. Pitch commercial : valorisez votre ratio valeur / simplicité / prix face à la complexité d’EQS.
2. Roadmap produit : priorisez les connecteurs et quelques modules « Enterprise-grade » pour augmenter la couverture fonctionnelle.
3. Argumentaire financier : convertissez l’écart de TCO en heures économisées \times TJM DPO ou consultant compliance.