

# BOUYER LEROUX CONSOLIDE 80 000 LIGNES DE DONNÉES CLIENTS DE FAÇON OPTIMISÉE ET MAÎTRISÉE

**Bouyer Leroux est le N°1 français sur les marchés des briques de mur, briques de cloison et conduits de fumée. Le Groupe a choisi Effidic pour assurer la qualité de ses données lors de sa migration vers un nouvel outil de CRM.**

- **Migrer vers un nouveau CRM : une opération délicate**

Lorsque **Bouyer Leroux** a initié la migration de l'entreprise vers un nouvel outil de CRM (SalesForce), il fallait répondre à un enjeu de taille : **mettre à jour, et plus particulièrement dédoublonner, la liste des sociétés clientes** (environ 80 000) issus du précédent outil de gestion.

**Deux éléments-clés devaient être prise en compte lors de ce transfert :**

**1. Assurer le dédoublonnage des contacts** pour rationaliser et enrichir la base de données. L'objectif est ici d'accroître les performances commerciales du Groupe grâce à la suppression des adresses inutiles et optimiser ainsi l'envoi de campagnes d'e-mailing ou de courriers ciblés.

**2. Identifier toutes les entreprises ayant cessé leur activité** et qui représentent jusqu'à 20% des bases de données clients, avec toutes les répercussions en termes de **Data Quality** (qualité des données) que cela représente.

**Par ailleurs, Bouyer-Leroux souhaitait pouvoir disposer d'un contrôle "manuel"** de cette mise à jour afin de lever toute ambiguïté sur tel ou tel contact.

✓ Cette opération, essentielle et délicate, a démarré en interne dans un premier temps, mais l'ampleur de la tâche (80 000 contacts parfois disséminés sur plusieurs outils) et l'inadéquation des outils (Excel) a rendu le projet compliqué à gérer en interne.

- **Data Clean® : la solution en quelques clics**

**Data Clean®**, logiciel de Data Quality qui accompagne l'installation des logiciels de CRM ou d'ERP, a ainsi été préconisé et déployé par les équipes d'Effidic.

Basée sur les données en accès libre ("Open Data") **Data Clean** agit à 3 niveaux grâce à son puissant algorithme d'identification et de recherche :

1. **Nettoyage des BDD** en supprimant les cessations, cessions et fusions
2. **Enrichissement** : en complétant les données d'adresses manquantes et N° de Siret
3. **Dédoublonnage** : en supprimant les répétitions d'enregistrements



## • Résultats : une BDD clients propre et enrichie

- ✓ 80 000 lignes de contacts ont ainsi été nettoyées, dédoublonnées et intégrées avec succès à l'outil de CRM Salesforce.
- ✓ La prise en main simplifiée de **Data Clean** permet de contrôler manuellement les contacts pour lesquels il y a ambiguïté (raisons sociales proches, adresses imprécises, etc.). Les équipes de Bouyer Leroux ont ainsi pu parcourir "manuellement" les actualisations effectuées et s'assurer de la qualité des données.

### Paroles de client

*« Ce qui fait la différence avec les autres solutions ? Le portail Data Clean nous a permis, en toute autonomie, de vérifier le nettoyage, de corriger les ambiguïtés et d'exporter nous-mêmes les données nettoyées ».*

*Florence Le Mat, Responsable Projets Service Clients, Groupe Bouyer Leroux*