

#DataCase

Les Success Stories d'Effidic

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



Illustrations : ©undraw et Freepik

1. L'enjeu : Migrer vers un nouveau CRM



Bouyer Leroux : N°1 français sur les marchés des briques de mur

Créée il y a 60 ans, Bouyer Leroux est le N°1 français sur les marchés des briques de mur, briques de cloison et conduits de fumée.



Portée par un chiffre d'affaires de près de 350 millions d'€ (2020), l'entreprise compte 1 500 collaborateurs répartis sur 26 sites de production.

L'enjeu : enrichir ses données clients en profitant d'une migration

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 la liste des sociétés clientes (environ 80 000) issue du précédent outil de gestion.

Deux éléments-clés devaient être pris 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* que cela représente.

✓ Cette opération 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.

D'où l'intervention d'Effidic...

Qui sommes-nous ?



Effidic, ESN experte en Data, accompagne les PME dans leur transition numérique pour faire de leurs données un réel levier de croissance et les faire entrer dans l'ère de l'entreprise « Data-Driven ».



Effidic propose des solutions concrètes aux enjeux des entreprises (commerce, prospection, marketing, RH) via l'exploitation et la valorisation de leurs données.



Solidement ancrée dans le territoire et dans son écosystème, Effidic est, entre autres, membre de la Coopérative Angers French Tech.



www.effidic.fr

2 La solution : Data Clean®, le portail d'enrichissement des fichiers clients

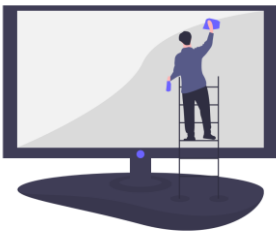


DATA CLEAN : la solution en quelques clics

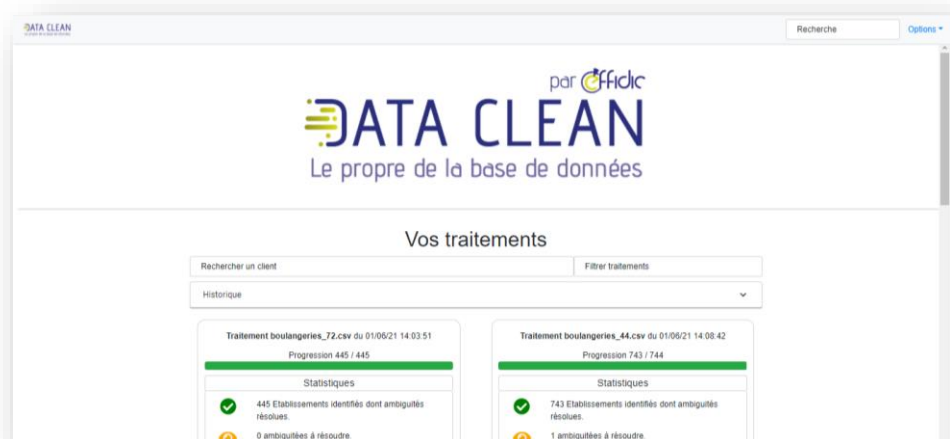
Le propre de la base de données

Data Clean®, portail de Data Quality en ligne 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 d'activité
2. **Enrichissement** : en complétant les données d'adresses manquantes et N° de Siret
3. **Dédoublonnage** : en supprimant les répétitions d'enregistrements



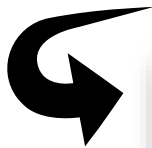
Capture d'écran de la page d'accueil du portail

Des données clients rajeunies

Une fois paramétré au sein du Service Clients du Groupe Bouyer Leroux, le portail en ligne Data Clean a permis de passer sereinement de l'ancien au nouvel outil de CRM, doté d'une **base de données clients propre, mise à jour et enrichie.**

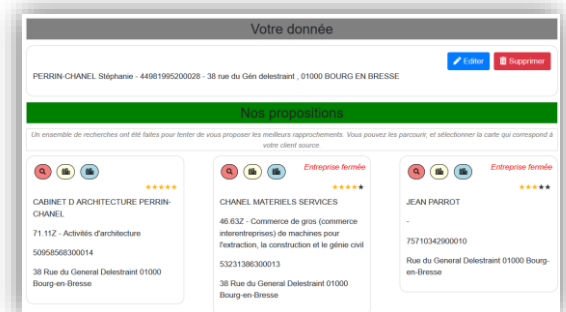


Le portail en ligne, simple et ergonomique, permet de vérifier que les corrections et rapprochements automatiques sont corrects.

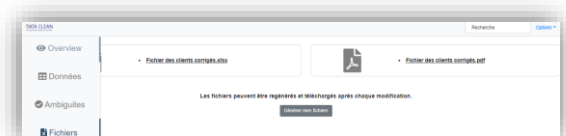


idExterne ↑	Nom	Adresse	Code postal	Ville	SIRET	TVA	APE	Etat administratif
100000003794430	CERBAT	1-bis-place-georgee-clémenceau 1 PL GEORGES CLEMENCEAU	01100 85220	APREMONT COEX	52157365900013	Non-renseigné FR21521673659	Non-renseigné 71 11Z	Non-renseigné Ouvert
100000003794431	DANIEAU,ALEX ALEX DANIEAU	1-res-des-campanules 1 RES DES CAMPANULES	01100 85220	APREMONT COEX	42355115900019	Non-renseigné FR49423551159	Non-renseigné 43 31Z	Non-renseigné Ouvert

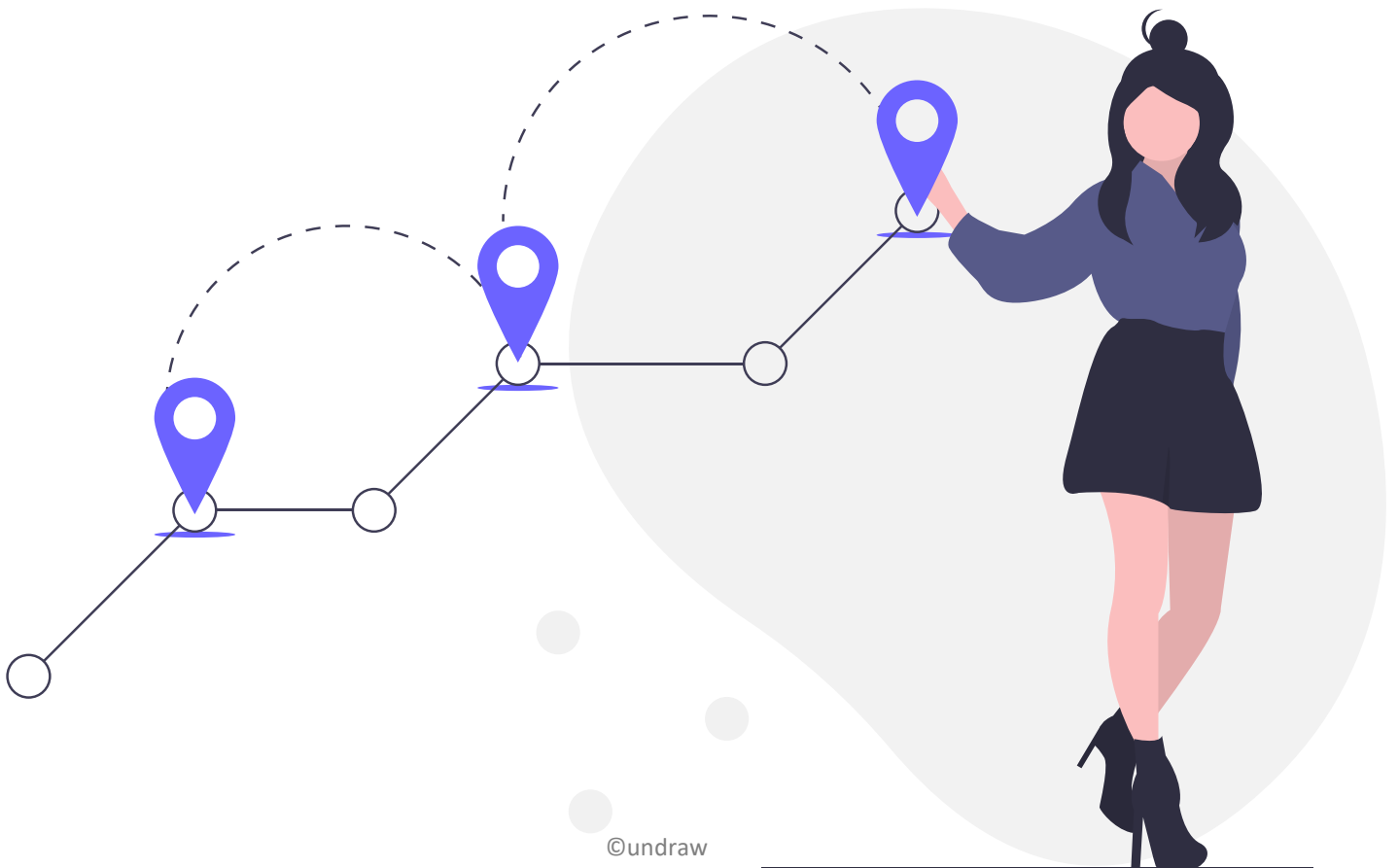
En cas de doute sur l'identité d'une entreprise, notre algorithme fait des propositions que vous pouvez gérer manuellement.



Enfin, l'export des données se fait très simplement, au format d'import attendu par le CRM.



3. Résultats : une BDD clients « propre » et enrichie



Adieu « Npai » !

✓ **80 000 lignes de contacts** ont ainsi été nettoyées, dédoublonnées et intégrées avec succès à l'outil de CRM Salesforce.

Ces données représentent une valeur inestimable pour l'amélioration des performances commerciales de l'entreprise et le déploiement de campagnes de promotion personnalisées.

✓ Au quotidien, 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 peuvent ainsi parcourir "manuellement" les actualisations effectuées et s'assurer de la qualité des données régulièrement.



Témoignage client



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

« Ce qui fait la différence avec les autres solutions ?

Au-delà de sa simplicité et rapidité d'utilisation, le portail Data Clean nous donne une grande autonomie d'action.

Il permet en effet une vérification poussée du nettoyage de nos fichiers clients mais aussi, de manière très simple, de corriger les ambiguïtés au niveau de certaines données (comme des SIRET mal saisis ou des raisons d'entreprises mal orthographiées)

La procédure d'exportation est également simplifiée ce qui nous permet de transférer nous nous-mêmes les données nettoyées, autant de fois que nécessaire. »

**Vous souhaitez optimiser vos processus
grâce à vos données ? Parlons-en !**



Effidic, 8, place Mgr Rumeau, 49100 Angers

06 61 52 37 97 | contact@effidic.fr

www.effidic.fr