

CAS CLIENT

**Un taux de rapprochement
de 95 % d'une base de données
en seulement 15 jours**

RETOUR SUR UNE MISSION DATA QUALITY RÉUSSIE



ellispherē

Le client : un ambitieux chef de file, éditeur de logiciels professionnels

En quelques chiffres



Dans le **top 10** des éditeurs de logiciels pour les professionnels du droit, de l'immobilier et des ressources humaines



348 millions d'euros de chiffre d'affaires généré en 2023



Plus de **3 000** collaborateurs présents dans 5 pays



200 000 utilisateurs de la solution



35 millions d'euros d'investissement en R&D

1 Le défi : mettre à jour une base de données massive

Une base propre et enrichie pour mieux anticiper le risque client



Au commencement, le client décide de mener une **opération « Data Quality »** sur sa **base de données clients**.



L'objectif de cette initiative ? Améliorer la qualité des données pour identifier les **défaillances** et les **risques clients** auxquels l'entreprise pourrait être exposée.

L'entreprise se tourne vers Ellisphere, qui l'accompagne déjà sur la partie **Risk Management**, pour :

- **nettoyer** sa base de données ;
- l'**enrichir** avec des informations légales cruciales tels que les numéros de SIRET ;
- l'**unifier** dans un référentiel client unique.

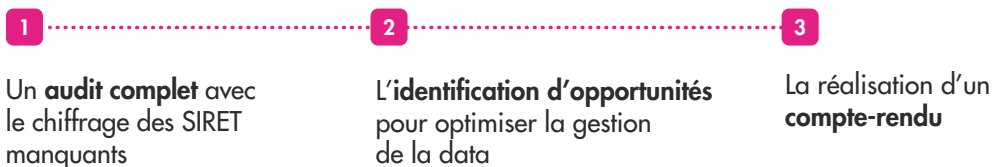
”

Nous avons déjà travaillé avec l'équipe Data Marketing d'Ellisphere sur de précédents projets et nous étions satisfaits des résultats. Lorsque ce besoin a émergé, il m'a paru évident de faire de nouveau appel à leurs équipes, notamment pour leur **rapidité d'exécution**, la **qualité de leurs services**, et la **fiabilité des informations** mises à disposition – Ellisphere étant une référence de l'information décisionnelle en France et à l'international.

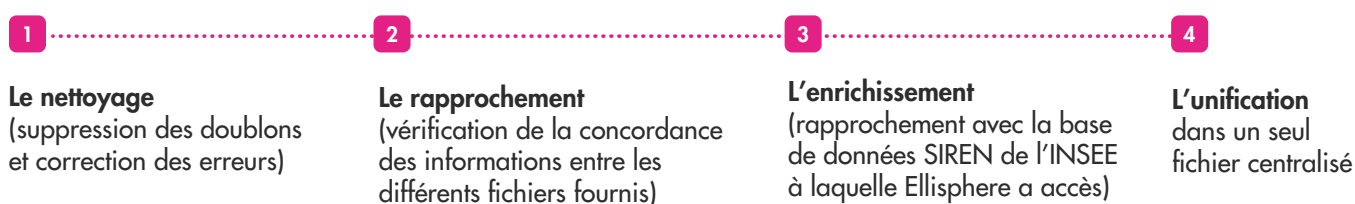
Credit Manager
Entreprise cliente

2 Le déroulé du projet : de l'analyse préliminaire à la siretisation en masse

Une fois la donnée brute reçue, Ellisphere mène une **analyse préliminaire en 3 étapes**, comme défini dans son processus de « **Data Quality** ».



Les équipes lancent ensuite une **phase opérationnelle** pour traiter la base de données en **4 étapes**.



3 Le bilan de l'opération : des données rapprochées en moins de 2 semaines

L'audit a révélé que parmi les contacts disposant d'un SIRET, **40 % étaient associés à plusieurs numéros d'identification**. Ellisphere a donc mené un travail de vérification et de dédoublonnage conséquent.

Le rapprochement des raisons sociales et de leurs adresses s'est révélé plus fastidieux que prévu : seuls 55 % des rapprochements ont pu être réalisés automatiquement. Pour **45 % des contacts**, Ellisphere a dû **procéder à un traitement manuel, nécessitant une expertise et une intervention humaine**.

Enfin, les **codes APE** (Activité Principale Exercée) de la base confiée étaient parfois éloignés de l'activité réelle. Ellisphere a donc guidé son client dans la vérification de l'activité des entreprises concernées.

Des chiffres à l'appui

+10 000

lignes de contacts traitées par Ellisphere

15 jours

de traitement de la base de données

95 %

de taux de rapprochement de la base



4 Que réserve la suite ?

Avoir une base de données saine et enrichie est essentiel pour se protéger contre les risques clients... mais ce n'est que la première étape. Ellisphere et son client étudient aujourd'hui un nouveau plan pour **maintenir la base de données à jour** dans le temps via un **Référentiel Client Unique**.

Le projet envisage la mise en place d'une application connectée à Salesforce. Le but ?



L'**automatisation** des processus d'enrichissement de la base clients – toutes activités confondues – pour garantir la qualité, la fiabilité et l'homogénéité des données.



La **simplification** de la recherche d'informations et la **saisie obligatoire** de champs permettant de récupérer le SIRET, dans le double objectif de gagner en efficacité et réduire des tâches répétitives à faible valeur ajoutée.



La génération d'une **vision 360°** de l'ensemble des services, en centralisant les données crédit, commerciales et marketing.

Sensibiliser et responsabiliser les équipes commerciales avec une vision « risque »

Ces évolutions impliquent de convaincre, d'embarquer et de **responsabiliser les commerciaux et les équipes ADV en avant-vente**. C'est une invitation à aborder la prospection commerciale **sous le prisme de la solvabilité client**, visant à prioriser des actions sur des potentiels d'entreprises en croissance.

Cette mesure est primordiale pour **sécuriser toute la chaîne de paiement** et optimiser les opérations de recouvrement. Dans cet esprit de gestion du risque client, le projet prévoit aussi la **supervision automatique** des clients **identifiés comme « à risque »**. En cas d'incident survenant chez ces clients, des alertes sont envoyées aux équipes.



Il est primordial d'assurer la **surveillance de la solvabilité** de nos clients. Cette mission a été une fois de plus menée d'une main de maître par les équipes Data Marketing d'Ellisphere. Je souhaite que notre collaboration nous permette de renforcer notre travail sur le recouvrement, en **automatisant encore plus les process de Data Management**.

Credit Manager
Entreprise cliente

Data Quality :
et si vous vous lanciez ?



SUIVEZ

L'ACTUALITÉ D'ELLISPHERE



www.ellisphere.com



@ellisphere



@ellisphere



@_ellisphere_



Découvrez nos publications :

www.ellisphere.com

ellispherē

Pour un monde économique fiable et une croissance durable

www.ellisphere.com

Siège social : Tour Franklin - 100-101 Terrasse Boieldieu - 92042 Paris La Défense Cedex
Adresse postale : 37 rue Sergent Michel Berthet - CS 99063 - 69255 Lyon Cedex 09
S.A.S. au capital de 2 519 229 euros - 482755741 RCS Nanterre