

# Témoignage : utilisation de C-Radar pour détecter de nouveaux prospects sur un segment spécifique

## Cégid

Chiffre d'affaires 2014 : **221 M€**

**En hausse de 2,5 %**

Résultat net : **12 M€**

**100 % B2B**



Le groupe Cégid est le **premier éditeur français de logiciel de gestion**.

Ses produits sont organisés par fonction et par secteur professionnel. Dans des domaines bien identifiés pour lesquels le code NAF correspond au périmètre du domaine (e.g. experts comptables, mutuelles...), Cégid utilise des extraits de base filtrés sur ces codes NAF.

En revanche, le code NAF est largement insuffisant pour segmenter des secteurs spécifiques qui sont clés pour la vente de certains logiciels. Aussi Cégid a souhaité **disposer de bases de prospects beaucoup mieux qualifiées**, pour augmenter la productivité de ses équipes de télévente et le ROI des actions de prospection.

## Le besoin exprimé par la direction marketing de Cégid était le suivant :

- obtenir des fichiers de nouveaux prospects dans 2 segments particulièrement difficiles à identifier :

- les sous-traitants automobiles
- les sous-traitants aéronautiques



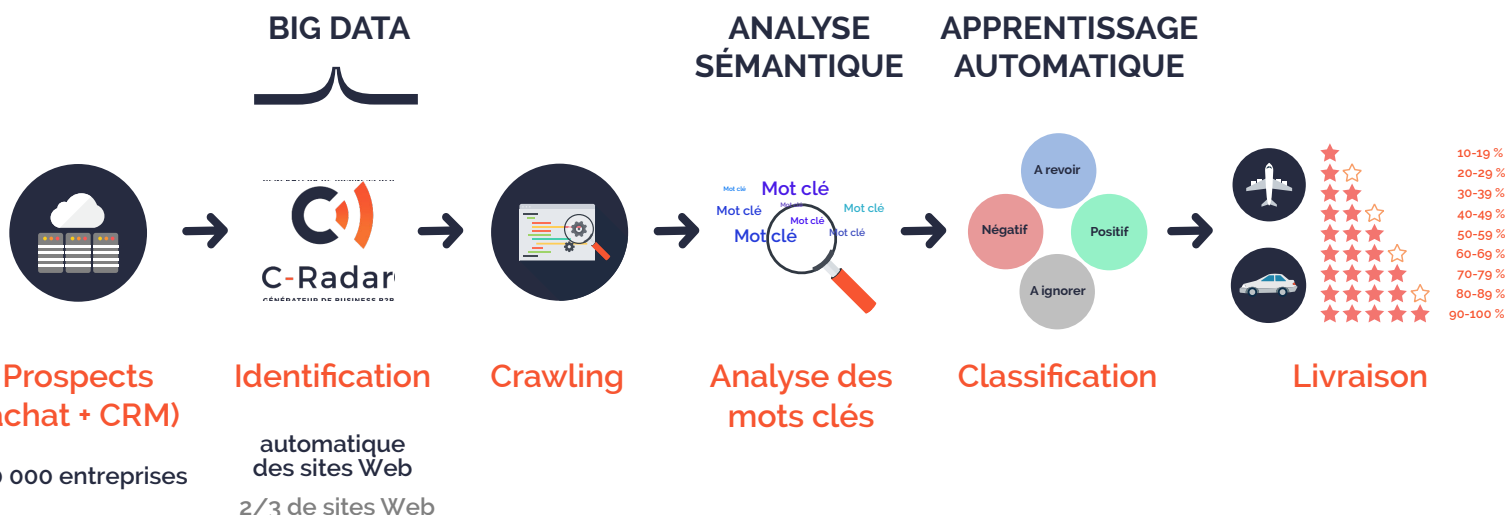
**De quelle manière obtenir des prospects sur ces 2 segments clés ?**

C'est la mission réalisée avec succès par C-Radar.

## LA SOLUTION

### Le big data, l'analyse sémantique et l'apprentissage automatique

Pour identifier la cible désirée, il a fallu proposer aux équipes marketing de Cégid une **méthode spécifique qui exploite les dernières innovations technologiques** de traitement des données disponibles avec C-Radar : le big data, l'analyse sémantique et l'apprentissage automatique.



## Crawling et scraping

La première étape du processus a consisté à **identifier les sites Web des entreprises**. Il a fallu ensuite les crawler et les scraper pour **extraire et indexer leurs contenus**. Enfin, dernière étape de cette première partie du processus : **classer les informations extraites par type** (contacts, adresses, mails, formulaires, etc.)

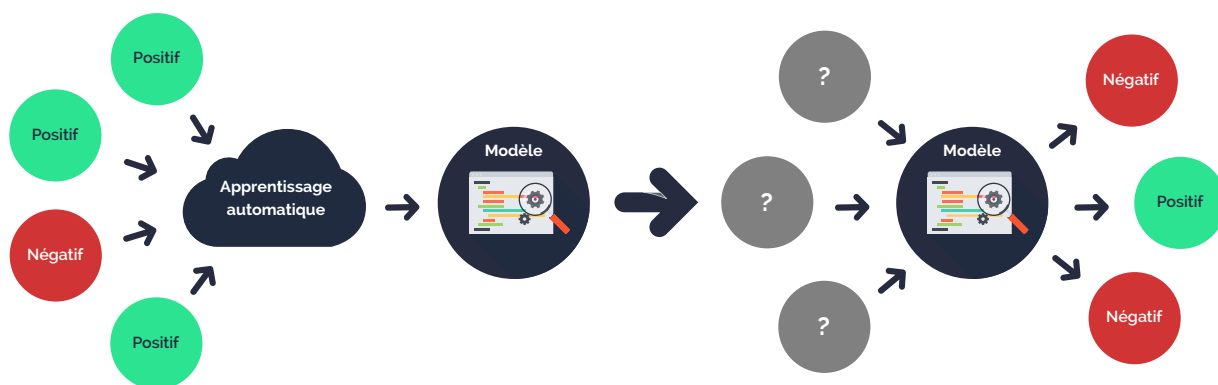
## Analyse sémantique

Le **travail de caractérisation des sociétés** s'est basé sur des champs sémantiques de mots clés et expressions caractérisant les prospects. Le corpus utilisé contenait près de 100 000 mots.

- certains **mots clés génériques** (ex "sous-traitant"... ) ou **spécifique à l'activité** ("automobile, "carrosserie"...)
- d'autres mots clés correspondent à des **normes du domaine**
- une centaine de mots clés et expressions pour chacun des **2 secteurs** (automobile et aéronautique).

## Apprentissage automatique

Pour **optimiser la qualification des prospects**, une liste de 200 clients de Cégid, dans l'aéronautique et dans l'automobile, a été utilisée. Ces entreprises ont permis d'enrichir les éléments de caractérisation sémantique fournis en cherchant sur ces prospects les expressions et mots clés caractéristiques de façon automatique et par apprentissage.



**C-Radar est ainsi une solution adaptée aux nouveaux problèmes marketing et commerciaux : le ciblage précis affranchi des contraintes des codes NAF**

## LES RÉSULTATS OBTENUS SONT PARTICULIÈREMENT SIGNIFICATIFS

**100 % des comptes identifiés** par les technologies de crawling, scraping et machine learning sont bien dans la cible. (Le taux moyen oscille habituellement entre 80 % et 70 % selon les marchés).

**96 % de la cible identifiée** après le traitement des données n'avait jamais été contactée par la force commerciale.

**Multiplication par 2** du taux de concrétisation des actions de prospection.

**Cégid a rentabilisé son investissement en seulement un mois.**



« Cégid est le premier éditeur français de logiciels de gestion et nous avons besoin, pour une action commerciale, d'identifier les sociétés exerçant dans un secteur d'activité spécifique. Grâce à la solution C-Radar, nous avons pu traiter rapidement une base de données entreprises de plusieurs dizaines de milliers d'entités pour en extraire les quelques centaines de contacts très ciblés que nous voulions prospection. »

**Frédéric Bornuat,**  
Responsable du pôle connaissance client et CRM chez Cégid

