

EXEMPLE DE LIVRABLE · LISTE DE PROSPECTION VÉRIFIÉE

Liste de prospection vérifiée

30 entreprises choisies une par une : décideur, chiffres publics, signal d'achat, forces, faiblesses et angle d'approche, plus le fichier à importer dans votre CRM.

Matthieu Valade

Partenaire de croissance des TPE et PME · acquisition, performance, IA

intuitive.consulting

Réf. IC-EX-LISTE-PROSP · Version 1.0 · Septembre 2026

Intuitive Consulting

Partenaire de croissance des TPE et PME. Je trouve vos prochains clients et je rends votre entreprise plus performante : process, CRM, IA. Prix affichés, périmètre écrit, un seul interlocuteur. Basé à Bordeaux, j'interviens partout en France, sur place ou à distance.



Matthieu Valade — qui réalise la mission

Ingénieur de formation et business developer : **15 ans** entre projets d'ingénierie pour de grands donneurs d'ordre, direction opérationnelle et développement commercial, en France et à l'international.

Entrepreneur de terrain, il fait tourner ContrasteBTP (plateforme d'IA pour les appels d'offres de la construction) et BatiSignal (détection de chantiers et de marchés du BTP).

Un seul interlocuteur du rendez-vous de lancement à la livraison.

Exemple fictif. L'entreprise, les personnes, les chiffres et les coordonnées de ce document sont inventés à partir de situations réelles anonymisées. Il montre le niveau de détail et la forme du livrable que vous recevez ; le vôtre est construit sur votre entreprise, vos données et vos objectifs.

Informations sur ce document

Référence	Mission	Prix HT	Délai
IC-EX-LISTE-PROSP	Liste de prospection vérifiée (30 entreprises)	490 €	10 jours ouvrés

À propos de cet exemple

Le client de cet exemple

Solvéo Énergie (fictif) : centrales photovoltaïques en toiture pour bâtiments professionnels, Landes, 16 salariés. Une équipe commerciale qui passait plus de temps à chercher qui appeler qu'à appeler.

Sa question de départ

« Je veux 30 entreprises qui ont vraiment besoin de nous en ce moment, pas un fichier de 5 000 contacts. »

Ce que montre le livrable

- Une **méthode de sélection transparente** : 112 entreprises étudiées, 82 écartées, et pourquoi.
- Pour chaque compte, **un signal d'achat daté** et **un angle d'approche rédigé** : on sait quoi dire dès le premier appel.
- Un **fichier d'import** au format CRM (fourni avec cet exemple, coordonnées masquées).

Comment le lire

Commencez par la synthèse et la cadence conseillée ; les fiches du chapitre 2 se lisent au moment d'appeler chaque compte.

Sommaire du livrable

- 1. Méthode et synthèse de la liste
- 2. Les 30 comptes, un par un
- 3. Fichier d'import et mode d'emploi

1. Méthode et synthèse de la liste

Client : Solvéo Énergie (fictif) — conception et pose de centrales photovoltaïques en toiture pour bâtiments professionnels (100 à 2 000 kWc), Saint-Paul-lès-Dax (40), 16 salariés. **Commande** : liste de prospection vérifiée, formule 30 entreprises. **Livraison** : 10 jours ouvrés après le rendez-vous de lancement.

1.1 Le brief validé au rendez-vous de lancement

Critère	Cible retenue	Pourquoi
Zone	Landes en priorité, Pyrénées-Atlantiques et sud Gironde en complément	Rayon d'intervention des équipes de pose (1 h 30 max)
Bâtiments	Toitures de plus de 1 500 m ² (ou ombrières de parking), en bon état, peu ombragées	Seuil de rentabilité d'une centrale de 250 kWc et plus
Profil de consommation	Forte consommation de jour : froid, séchage, process industriel, recharge de flotte	L'autoconsommation est d'autant plus rentable que la consommation coïncide avec la production
Taille	15 à 100 salariés, ou site d'un groupe avec décision locale possible	Décideur accessible, cycle de vente de 2 à 6 mois
Exclusions	Collectivités (marchés publics), toitures en tuiles anciennes, sites déjà équipés	Hors modèle commercial du client

1.2 Comment chaque compte a été vérifié

Chaque entreprise a été choisie **une par une** (pas d'extraction automatique de base de données), à partir de sources publiques :

- Existence et chiffres** : registre du commerce et annuaire officiel des entreprises (dirigeants déclarés, effectif, chiffre d'affaires lorsqu'il est publié).
- Bâtiment** : vue aérienne et cadastre pour mesurer la toiture exploitable, vérifier l'orientation et l'absence d'installation existante.
- Signal d'achat** : presse locale, permis de construire affichés, offres d'emploi, publications LinkedIn, rapports RSE, annonces légales, aides publiques obtenues. **Chaque compte retenu a au moins un signal daté de moins de 12 mois.**
- Décideur** : identifié nommément (dirigeant, directeur de site, directeur financier ou responsable RSE selon le compte), avec son email nominatif **vérifié** (test de délivrabilité) et une ligne directe quand elle est publique.
- Analyse** : une force, une faiblesse et un angle d'approche rédigés pour chaque compte, à partir de ce qui a été trouvé.

1.3 Le score de priorité (sur 100)

Critère	Poids	Mesure
Potentiel technique (surface, orientation, état de la toiture)	30	Surface exploitable et puissance installable
Profil de consommation	25	Consommation de jour, process électro-intensif
Signal d'achat récent	25	Nature et date du signal (extension, RSE, investissement...)
Accessibilité de la décision	20	Décideur local identifié, taille de l'entreprise

1.4 Synthèse

Indicateur	Valeur
Comptes livrés	30 (sur 112 étudiés, 82 écartés)
Priorité haute (score ≥ 85)	14 comptes
Priorité moyenne (75 à 84)	8 comptes
À travailler dans un second temps (< 75)	8 comptes
Surface de toiture cumulée	$\approx 164\,000\text{ m}^2$
Puissance installable cumulée	$\approx 27\,900\text{ kWc}$
Décideurs avec email nominatif vérifié	30 / 30
Lignes directes trouvées	21 / 30

Pourquoi 82 comptes écartés ? Toiture trop petite ou mal orientée (31), site déjà équipé (18), décision prise hors région sans relais local (14), entreprise en difficulté ou en procédure collective (7), aucun signal récent (12).

1.5 Par où commencer

1. **Cette semaine, les 5 premiers comptes** (score ≥ 91) : appel direct du dirigeant de Solvéo, avec l'angle d'approche de la fiche.
2. **Les 9 suivants à priorité haute** : email personnalisé + invitation LinkedIn, puis appel à J+4.
3. **Les comptes « bâtiment neuf »** (permis de construire en cours) : urgence particulière, car intégrer le photovoltaïque avant la fin des plans coûte bien moins cher.

2. Les 30 comptes, un par un

Classés par score décroissant. Chaque fiche tient en un coup d'œil : qui appeler, pourquoi maintenant, et comment ouvrir la conversation. Les coordonnées complètes (email nominatif vérifié, ligne directe) figurent dans le fichier livré ; elles sont masquées dans cet exemple.

1. Surgelés Kerlande — Saint-Vincent-de-Tyrosse (40) • score 95/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Surgelés et plats cuisinés	88	17 3 M€	Laurent Etchegaray Directeur général	12 600 m ²	≈ 2 140 kWc

- **Signal d'achat** : Augmentation de capacité de 30 % (aide régionale obtenue)
- **Force** : Plus grand consommateur de la liste, toiture immense et récente
- **Faiblesse** : Sollicité par de nombreux installateurs
- **Angle d'approche** : Se différencier : étude de production horaire calée sur leur courbe de charge réelle

2. Entrepôts Logistiques du Seignanx — Ondres (40) • score 93/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Logistique e-commerce	96	13 1 M€	Julien Pébarthe Directeur de site	14 500 m ²	≈ 2 460 kWc

- **Signal d'achat** : Certification environnementale du bâtiment visée (rapport extra-financier du groupe)
- **Force** : Toiture la plus grande de la liste, objectifs RSE groupe
- **Faiblesse** : Décision partagée entre le site et le siège parisien
- **Angle d'approche** : Double entrée : directeur de site pour l'opérationnel, direction RSE du groupe pour la décision

3. Logistique Adour Fret — Tarnos (40) • score 92/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Entreposage et transport frigorifique	64	11 8 M€	Karine Duhalde Directrice générale	9 800 m ²	≈ 1 670 kWc

- **Signal d'achat** : Extension d'entrepôt de 4 000 m² (permis de construire affiché, mars)
- **Force** : Toiture neuve et plate, consommation électrique élevée (froid) : autoconsommation très rentable

- **Faiblesse** : Groupe familial prudent, décision soumise au conseil de famille
- **Angle d'approche** : Coût du kWh du froid : chiffrer l'économie annuelle sur la chambre froide, avant/après

4. Aquitaine Emballages — Dax (40) • score 91/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Fabrication de cartons ondulés	58	9 7 M€	Frédéric Larrieu Directeur industriel	8 800 m ²	≈ 1 500 kWc

- **Signal d'achat** : Démarche ISO 50001 annoncée (rapport annuel)
- **Force** : Démarche énergie structurée, décideur technique
- **Faiblesse** : Cycle de décision long (comité d'investissement trimestriel)
- **Angle d'approche** : Arriver avec une étude conforme ISO 50001, calée sur le prochain comité

5. Scierie du Pas-de-Morcenx — Morcenx (40) • score 90/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Première transformation du bois	45	8 9 M€	Jean-Marc Dutournier Président	7 400 m ²	≈ 1 260 kWc

- **Signal d'achat** : Nouvelle ligne de séchage électrique (article presse locale, janvier)
- **Force** : Séchoir électrique = consommation de jour, alignée avec la production solaire
- **Faiblesse** : Dirigeant peu présent en ligne ; décision rapide mais par téléphone
- **Angle d'approche** : Appel direct : l'économie sur le séchoir, en € par an

6. Coopérative Fruitière des Landes — Hagetmau (40) • score 90/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Conditionnement de fruits (kiwis)	55	9 3 M€	Sébastien Darricau Directeur	8 100 m ²	≈ 1 380 kWc

- **Signal d'achat** : Nouvelle station de conditionnement (subvention FEADER)
- **Force** : Froid saisonnier + toitures importantes
- **Faiblesse** : Consommation très saisonnière (novembre-avril)
- **Angle d'approche** : Étudier la revente du surplus l'été : modèle mixte autoconsommation + vente

7. Laboratoire Cosmétique des Pins — Biscarrosse (40) • score 89/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Cosmétique	42	7 7 M€	Céline Mora Directrice RSE	3 700 m ²	≈ 630 kWc

- **Signal d'achat** : Label B Corp en cours (page LinkedIn)
- **Force** : Décideuse RSE identifiée, budget dédié
- **Faiblesse** : Exige des fournisseurs eux-mêmes engagés
- **Angle d'approche** : Mettre en avant la traçabilité des panneaux et le bilan carbone de l'installation

8. Conserverie Côte d'Argent — Soustons (40) • score 88/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Agroalimentaire (conserves de poisson)	38	6 2 M€	Thierry Lassalle Gérant	5 200 m ²	≈ 880 kWc

- **Signal d'achat** : Bilan carbone publié sur le site (engagement RSE, décembre)
- **Force** : Engagement RSE affiché, gros consommateur l'été (stérilisation)
- **Faiblesse** : Toiture fibrociment de 1987 : désamiantage possible à prévoir
- **Angle d'approche** : Proposer le couplage désamiantage + photovoltaïque financé en partie par la production

9. Distribution Alimentaire Chalosse — Saint-Sever (40) • score 88/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Grossiste alimentaire	49	14 9 M€	Guillaume Dupouy Directeur logistique	7 300 m ²	≈ 1 240 kWc

- **Signal d'achat** : Mise en service d'un entrepôt froid (inauguration, septembre)
- **Force** : Entrepôt neuf, froid positif et négatif
- **Faiblesse** : Engagé sur un contrat de fourniture jusqu'en 2027
- **Angle d'approche** : Autoconsommation sans changer de fournisseur : l'économie se fait sur le volume acheté

10. Transports Frigorifiques du Béarn — Lescar (64) • score 87/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Transport frigorifique	61	10 2 M€	Nathalie Lacoste Présidente	5 100 m ²	≈ 870 kWc

- **Signal d'achat** : Nouveau quai frigorifique (article presse, décembre)
- **Force** : Froid + recharge des groupes frigorifiques à quai
- **Faiblesse** : Siège et quai sur deux sites distincts
- **Angle d'approche** : Chiffrer le quai en priorité, puis étendre au siège

11. Bois et Granulés du Marensin — Castets (40) • score 87/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Fabrication de granulés de bois	24	6 3 M€	Philippe Dassé Président	5 300 m ²	≈ 900 kWc

- **Signal d'achat** : Presse à granulés supplémentaire (appel d'offres)
- **Force** : Presse électrique énergivore, activité de jour
- **Faiblesse** : Stockage extérieur : peu de surfaces couvertes supplémentaires
- **Angle d'approche** : Toiture de l'usine + ombrière sur la zone de stockage des sacs

12. Transports Méca-Landes — Mont-de-Marsan (40) • score 86/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Transport routier de marchandises	52	7 4 M€	Sandrine Labarthe Directrice administrative et financière	3 900 m ²	≈ 660 kWc

- **Signal d'achat** : Passage annoncé à 12 camions électriques d'ici 2027
- **Force** : Besoin de recharge de flotte : argument d'autonomie énergétique fort
- **Faiblesse** : Hangar en location : accord du propriétaire nécessaire
- **Angle d'approche** : Solution recharge + toiture ; rencontre tripartite avec le bailleur

13. Garonne Plastiques Recyclés — Langon (33) • score 86/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Recyclage de plastiques	44	6 9 M€	Mathieu Faget Directeur des opérations	5 900 m ²	≈ 1 000 kWc

- **Signal d'achat** : Nouvel extrudeur électrique (communiqué fournisseur)
- **Force** : Très forte consommation de jour, positionnement environnemental
- **Faiblesse** : Hors zone prioritaire (Gironde sud)
- **Angle d'approche** : Chiffrer l'extrudeur : kWh par tonne recyclée avant/après

14. Béton Landes Préfa — Rion-des-Landes (40) • score 85/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Préfabrication béton	47	8 1 M€	Christophe Barbe Directeur de site	6 800 m ²	≈ 1 160 kWc

- **Signal d'achat** : Engagement bas carbone exigé par un client majeur (communiqué)
- **Force** : Pression client sur le bilan carbone

- **Faiblesse** : Poussières : nettoyage des panneaux à prévoir
- **Angle d'approche** : Argument client : répondre à l'exigence carbone de son donneur d'ordre

15. Menuiseries Industrielles du Marsan — Saint-Pierre-du-Mont (40) • score 84/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Fabrication de menuiseries PVC et alu	71	12 5 M€	Olivier Castaing Directeur général	11 200 m ²	≈ 1 900 kWc

- **Signal d'achat** : Recrutement d'un responsable QSE (offre en ligne, février)
- **Force** : Très grande toiture en bac acier récente
- **Faiblesse** : Prestataire énergie déjà en place (contrat de fourniture)
- **Angle d'approche** : Passer par le futur responsable QSE : dossier CSRD et réduction de l'empreinte carbone

16. Laiterie des Coteaux — Hagetmau (40) • score 83/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Transformation laitière	34	5 1 M€	Anne-Sophie Bats Gérante	3 400 m ²	≈ 580 kWc

- **Signal d'achat** : Nouvelle chambre froide (appel à fournisseurs relayé sur LinkedIn)
- **Force** : Besoin de froid 24 h/24, bonne visibilité locale
- **Faiblesse** : Toiture de petite surface : projet modeste
- **Angle d'approche** : Projet clé en main de 250 kWc avec étude de rentabilité à 8 ans

17. Salaisons de l'Adour — Peyrehorade (40) • score 81/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Charcuterie et salaisons	33	5 4 M€	Vincent Laborde Gérant	2 800 m ²	≈ 480 kWc

- **Signal d'achat** : Nouveau séchoir climatisé (article presse)
- **Force** : Séchoirs climatisés 24 h/24
- **Faiblesse** : Dirigeant très sollicité par les installateurs
- **Angle d'approche** : Venir avec la référence d'une autre salaison équipée

18. Vignerons du Val d'Arrious (coopérative) — Geaune (40) • score 80/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Viticulture (cave coopérative)	19	3 6 M€	Marie Candau Directrice	4 100 m ²	≈ 700 kWc

- **Signal d'achat** : Projet de réfrigération des cuves (compte rendu d'assemblée générale)
- **Force** : Coopérative : sensibilité au prix de l'énergie et au local
- **Faiblesse** : Décision en conseil d'administration, plusieurs mois
- **Angle d'approche** : Présentation en conseil d'administration avec le témoignage d'une autre cave

19. Pépinières du Gabardan — Gabarret (40) • score 79/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Horticulture sous serres	31	3 9 M€	Hélène Desbats Cogérante	5 600 m ²	≈ 950 kWc

- **Signal d'achat** : Serres chauffées : facture énergétique en forte hausse (interview presse)
- **Force** : Besoin énergétique très élevé
- **Faiblesse** : Serres non adaptées : il faut des ombrières ou des hangars
- **Angle d'approche** : Proposer des ombrières sur le parking et le hangar d'expédition

20. Silos du Bas-Adour — Grenade-sur-l'Adour (40) • score 78/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Stockage de céréales	23	Filiale — non publié	Pascal Dubroca Responsable de site	6 100 m ²	≈ 1 040 kWc

- **Signal d'achat** : Plan de rénovation des silos (appel d'offres public, avril)
- **Force** : Toitures de silos très bien orientées
- **Faiblesse** : Décision centralisée au siège du groupe
- **Angle d'approche** : Obtenir le contact du responsable énergie du groupe via le site

21. Scierie du Born — Mimizan (40) • score 77/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Sciage et rabotage	36	5 8 M€	Patrick Dulucq Dirigeant	6 400 m ²	≈ 1 090 kWc

- **Signal d'achat** : Chaudière biomasse en fin de vie (appel à candidatures ADEME relayé)
- **Force** : Grande toiture, besoin énergétique de jour
- **Faiblesse** : Priorité actuelle au remplacement de la chaudière

- **Angle d'approche** : Coupler le dossier chaleur et le dossier électricité pour une vision énergie complète

22. Imprimerie Graphique Sud-Ouest — Bayonne (64) • score 76/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Imprimerie offset et numérique	29	4 3 M€	Éric Goyhenetche Dirigeant	2 600 m ²	≈ 440 kWc

- **Signal d'achat** : Rachat par un nouveau dirigeant (Bodacc, novembre)
- **Force** : Nouveau dirigeant ouvert aux changements
- **Faiblesse** : Trésorerie mobilisée par le rachat
- **Angle d'approche** : Proposer le tiers-investissement : zéro investissement, économie dès la 1re année

23. GAEC du Petit Lanot — Samadet (40) • score 74/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Élevage de volailles	6	1 2 M€	Famille Bergès Associés du GAEC	3 000 m ²	≈ 510 kWc

- **Signal d'achat** : Nouveaux bâtiments d'élevage (permis de construire)
- **Force** : Bâtiments agricoles bien orientés, projet familial
- **Faiblesse** : Financement bancaire à sécuriser
- **Angle d'approche** : Proposer le montage avec la chambre d'agriculture et un plan de financement

24. Brasserie des Sources Landaises — Saint-Paul-lès-Dax (40) • score 73/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Brasserie artisanale	17	2 6 M€	Aurélien Castets Fondatrice	1 600 m ²	≈ 270 kWc

- **Signal d'achat** : Levée de fonds participative réussie (plateforme en ligne, février)
- **Force** : Marque engagée, communauté sensible à l'écologie
- **Faiblesse** : Petit projet
- **Angle d'approche** : Projet vitrine : production visible sur l'étiquette et dans la communication

25. Garage Poids Lourds Tursan — Aire-sur-l'Adour (40) • score 72/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Maintenance de véhicules industriels	26	4 8 M€	Didier Lamothe Gérant	2 900 m ²	≈ 490 kWc

- **Signal d'achat** : Ouverture d'un 2e atelier (annonce LinkedIn, mars)
- **Force** : Construction neuve : intégration facile dès la conception
- **Faiblesse** : Budget serré sur le nouveau bâtiment
- **Angle d'approche** : Intégrer le photovoltaïque au permis de construire du nouvel atelier

26. Plâtrerie Isolation Aquitaine — Bordeaux (33) • score 71/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Second œuvre du bâtiment	40	5 5 M€	Stéphane Mouniq Gérant	2 200 m ²	≈ 370 kWc

- **Signal d'achat** : Déménagement vers un bâtiment neuf à Mérignac (annonce)
- **Force** : Bâtiment neuf : intégration dès la conception
- **Faiblesse** : Hors zone prioritaire (Gironde)
- **Angle d'approche** : Contacter maintenant, avant la finalisation des plans

27. Menuiserie Charpente Lalanne — Tartas (40) • score 70/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Charpente et ossature bois	22	3 2 M€	Bruno Lalanne Gérant	2 400 m ²	≈ 410 kWc

- **Signal d'achat** : Nouveau hangar de stockage (permis de construire, février)
- **Force** : Connaît la charpente : sait apprécier une pose de qualité
- **Faiblesse** : Projet de taille modeste
- **Angle d'approche** : Partenariat : il construit des hangars pour ses clients, vous les équipez

28. Groupe hôtelier Pins & Thermes — Dax (40) • score 69/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Hôtellerie-restauration (3 établissements)	57	5 9 M€	Laure Saint-Germain Directrice générale	2 100 m ²	≈ 360 kWc

- **Signal d'achat** : Rénovation énergétique annoncée (aides de la ville thermale)
- **Force** : Consommation régulière toute l'année, image touristique

- **Faiblesse** : Toitures en tuiles, bâtiments anciens : contraintes esthétiques
- **Angle d'approche** : Commencer par l'ombrière du parking et le bâtiment technique

29. Atelier Métallerie Côte Basque — Anglet (64) • score 68/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Métallerie et serrurerie	27	3 4 M€	Iñaki Aguerre Gérant	1 900 m ²	≈ 320 kWc

- **Signal d'achat** : Recrutement de 4 soudeurs (offres en ligne)
- **Force** : Activité en croissance, gros consommateur (soudage)
- **Faiblesse** : Petite toiture en zone urbaine
- **Angle d'approche** : Projet compact + contrat de maintenance ; mettre en avant le prix garanti de l'énergie

30. Clinique Vétérinaire des Landes — Mont-de-Marsan (40) • score 65/100

Secteur	Effectif	CA public	Décideur	Toiture	Puissance possible
Santé animale	28	3 1 M€	Dr Claire Lafitte Associée	1 400 m ²	≈ 240 kWc

- **Signal d'achat** : Nouveau bâtiment de soins (ouverture prévue en septembre)
- **Force** : Bâtiment neuf, image de marque locale
- **Faiblesse** : Petite toiture
- **Angle d'approche** : Ombrière de parking avec recharge de véhicules : visible et utile aux clients

3. Fichier d'import et mode d'emploi

3.1 Le fichier livré

Le fichier **liste-import-crm.csv** (séparateur point-virgule, encodage UTF-8) contient une ligne par compte et 18 colonnes, prêtes à importer dans votre CRM (Brevo, HubSpot, Pipedrive, Twenty, Axonaut...) :

Colonne	Contenu	Champ CRM conseillé
Entreprise, Ville, Département	Identité et localisation	Société : nom, ville, code postal
Secteur, Effectif, Chiffre d'affaires public	Qualification	Société : secteur, taille, CA
Décideur, Fonction	Contact principal	Contact : nom, poste
Email, Téléphone	Coordonnées vérifiées (masquées dans cet exemple)	Contact : email, téléphone
Toiture estimée, Puissance possible	Potentiel technique	Affaire : champs personnalisés
Signal d'achat, Score	Priorité	Affaire : source, probabilité
Force, Faiblesse, Angle d'approche	Préparation de l'appel	Note liée à l'affaire
Statut	« À contacter »	Étape du pipeline

3.2 Import en 4 étapes

1. **Créez les champs personnalisés** avant l'import : Toiture (m²), Puissance possible (kWc), Score, Signal d'achat.
2. **Importez d'abord les sociétés**, puis les contacts (liés par le nom de l'entreprise), puis une affaire par société à l'étape « À contacter ».
3. **Vérifiez 3 fiches au hasard** : accents, numéros, liens entre contact et société.
4. **Affectez les comptes** au commercial ou au dirigeant qui les appellera, et fixez une date de premier contact.

3.3 Cadence conseillée

Semaine	Comptes	Action
1	5 premiers (score ≥ 91)	Appel du dirigeant, puis email de synthèse
2	9 suivants à priorité haute	Email personnalisé (angle de la fiche) + LinkedIn, appel à J+4
3-4	8 comptes à priorité moyenne	Même séquence
5-6	8 derniers	Email + veille : attendre un nouveau signal si pas de réponse

3.4 Conformité

- Données issues de sources publiques et professionnelles ; prospection B2B fondée sur l'intérêt légitime.
- Chaque premier message indique la source des coordonnées et permet de s'opposer à tout nouveau contact.
- Les comptes qui refusent sont marqués « Ne pas contacter » dans le CRM, sans suppression, pour ne pas les recontacter par erreur.

3.5 Et ensuite ?

Les listes de **50 ou 100 entreprises** suivent la même méthode. Pour une prospection lancée et suivie à votre place (messages rédigés, relances, prise de rendez-vous), la mission *Prospection augmentée par l'IA* ou l'*Abonnement Growth* prennent le relais.

Obtenir ce livrable pour votre entreprise

Vous voulez des comptes choisis un par un pour votre offre, avec le bon décideur et une raison de l'appeler maintenant ? La mission produit ce même livrable, en 30, 50 ou 100 entreprises.

Mission	Ce que vous recevez	Délai	Prix HT
Liste de prospection vérifiée (30 entreprises)	30, 50 ou 100 comptes vérifiés un par un, avec pour chacun le décideur, ses coordonnées vérifiées, les chiffres publics, un signal d'achat récent, une force, une faiblesse et un angle d'approche ; le fichier prêt à importer dans votre CRM.	10 jours ouvrés	490 €

Commander en ligne sur intuitive.consulting/offres.html : paiement par carte, facture immédiate.

Vous réservez ensuite un rendez-vous de lancement de 15 minutes : la mission démarre à ce rendez-vous, et le délai annoncé court à partir de là.

Comment se déroule la mission

- 1 Commande en ligne** sur la page Services : paiement par carte, facture envoyée immédiatement.
- 2 Rendez-vous de lancement (15 min)** : vous le réservez juste après le paiement. On valide le périmètre, les accès et les documents utiles.
- 3 Réalisation** : je travaille sur vos données ; une question ponctuelle par email si nécessaire, jamais de réunion inutile.
- 4 Livraison** dans le délai annoncé (compté à partir du rendez-vous), puis un échange pour parcourir le livrable ensemble.

Une question avant de commander ?

- **15 minutes au téléphone** : [réservez un créneau](#).
- **Gratuit, 10 minutes** : le [Diagnostic 360° en ligne](#) identifie vos 3 priorités.
- **Email** : matthieu@intuitive.consulting

Mentions légales et conditions d'utilisation

Éditeur. Ce document est édité par Kaus Australis Ventures, société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) au capital de 1 000 €, nom commercial Intuitive Consulting, dont le siège social est situé 5 rue Fénelon, 33000 Bordeaux, France. RCS Bordeaux 109 690 768 — SIRET 109 690 768 00014 — TVA intracommunautaire FR10 109 690 768. Directeur de la publication : Matthieu Valade, Président. Contact : matthieu@intuitive.consulting.

Propriété intellectuelle. Ce document d'exemple est la propriété de Kaus Australis Ventures et est protégé par le droit d'auteur. Vous pouvez le consulter, le télécharger et le partager tel quel, sans modification et en citant la source. Sont interdites, sauf autorisation écrite : sa modification pour le présenter comme votre propre travail, sa revente et son intégration dans une offre commerciale destinée à des tiers.

Nature des informations. Les contenus de ce document ont une vocation pratique et informative. Ils ne constituent ni un conseil juridique, fiscal, comptable, social ou financier personnalisé, ni une recommandation d'investissement, et ne remplacent pas l'avis d'un professionnel (expert-comptable, avocat, conseiller bancaire) sur votre situation. Les repères chiffrés, taux, seuils et ratios sont donnés à titre indicatif ; la réglementation et les dispositifs cités évoluent régulièrement : vérifiez-les auprès des sources officielles avant toute décision. Les exemples, entreprises et chiffres présentés comme fictifs sont inventés à des fins d'illustration.

Absence de garantie de résultat. Les méthodes proposées reposent sur l'expérience de terrain de l'auteur ; leurs résultats dépendent de leur mise en œuvre, de votre marché et de votre situation. Aucun résultat commercial, financier ou de financement n'est garanti. Dans les limites permises par la loi, la responsabilité de l'éditeur ne saurait excéder le prix payé pour ce document.

Marques. Les noms de logiciels, services et organismes cités (dont Brevo, Twenty, LinkedIn, Bpifrance, Initiative France, Réseau Entreprendre, France Active et les assistants d'intelligence artificielle) sont des marques ou dénominations de leurs titulaires respectifs. Leur mention n'implique aucun partenariat, parrainage ni recommandation de leur part.

Données personnelles. Les données collectées lors d'une commande sont traitées conformément à la politique publiée sur intuitive.consulting/donnees-personnelles.html. Les modèles de ce document qui concernent des données personnelles (CRM, prospection, usage de l'IA) doivent être adaptés à votre situation au regard du RGPD.

Conditions de vente. Les conditions générales de vente applicables sont consultables sur intuitive.consulting/cgv.html.

© Kaus Australis Ventures — Intuitive Consulting. Tous droits réservés.