

EXEMPLE DE LIVRABLE · NETTOYAGE DU FICHIER CLIENTS

Nettoyage du fichier clients

5 sources fusionnées en un fichier unique et fiable :
dédoublonnage, normalisation, enrichissement, import dans
le CRM et règles pour qu'il le reste.

Matthieu Valade

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

intuitive.consulting

Réf. IC-EX-NETTOYAGE · 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-NETTOYAGE	Nettoyage du fichier clients	490 €	7 jours ouvrés

À propos de cet exemple

Le client de cet exemple

Atlantique Prévention Formation (fictif) : organisme de formation en santé et sécurité au travail, Pessac, 14 salariés. 1 386 lignes réparties dans 5 fichiers, et des campagnes qui finissaient en courrier indésirable.

Sa question de départ

« Mes emails n'arrivent plus, et je ne sais même pas combien de clients j'ai vraiment. »

Ce que montre le livrable

- Des **chiffres avant/après** précis, y compris sur la délivrabilité.
- Des **règles de fusion et de normalisation** expliquées, et un exemple concret de fiche reconstituée.
- Ce que le nettoyage a **révélé** : 38 k€ de recyclages de formation à relancer.

Comment le lire

Le chapitre 1 résume le résultat ; le chapitre 2 documente les règles, l'import et la façon de garder le fichier propre.

Sommaire du livrable

- 1. Rapport de nettoyage : avant / après
- 2. Règles appliquées, exemples et import dans le CRM

1. Rapport de nettoyage : avant / après

Client : Atlantique Prévention Formation (fictif) — organisme de formation en santé et sécurité au travail (sauveteur secouriste, incendie, habilitation électrique), Pessac (33). 14 salariés, 980 k€ de chiffre d'affaires, 100 % B2B. **Fichiers reçus :** 3 tableurs (commercial, administratif, ancien assistant), un export de boîte mail et un export de l'ancien logiciel de gestion des formations.

Objectif : un fichier unique, fiable, importé dans le nouveau CRM, pour relancer les recyclages obligatoires (les certificats de secouriste expirent tous les 2 ans).

1.1 Les chiffres

Indicateur	Avant	Après
Lignes reçues (5 sources)	1 386	—
Contacts uniques	—	497
Sociétés uniques	—	214
Doublons fusionnés	612 lignes en double ou en triple	0
Emails invalides (syntaxe, domaine inexistant, boîte fermée)	83	0 (retirés ou corrigés)
Lignes inexploitable (ni email valide ni téléphone, société radiée, contact parti sans remplaçant)	194	0 (archivées)
Emails « génériques » (contact@, info@) sans contact nominatif	71	22 (les autres remplacés par un contact nominatif retrouvé)
Téléphones au format hétérogène	9 formats différents	1 format (+33 6 12 34 56 78)
Contacts sans société rattachée	186	0
Sociétés avec SIRET vérifié	38	211 / 214
Contacts avec fonction renseignée	29 %	91 %
Contacts avec date du dernier certificat (pour les recyclages)	éparpillée dans 3 fichiers	100 % des stagiaires formés depuis 2022
Contacts ayant refusé la prospection	non tracé	17 marqués « Ne pas contacter »

1.2 L'effet sur la délivrabilité

Mesure	Avant (dernière campagne envoyée)	Après (test sur 50 adresses)
Taux de rebond	11,4 %	0,6 %
Emails arrivés en courrier indésirable (test de délivrabilité)	3 sur 5 boîtes de test	0 sur 5

Mesure	Avant (dernière campagne envoyée)	Après (test sur 50 adresses)
Score de réputation de l'expéditeur	moyen	bon

Un taux de rebond supérieur à 5 % suffit à faire classer un expéditeur comme suspect par les messageries. C'est la raison pour laquelle les dernières campagnes du client arrivaient en courrier indésirable.

1.3 Ce que le nettoyage a révélé

- **142 stagiaires ont un certificat de secouriste qui expire dans les 6 prochains mois**, répartis dans 63 entreprises. C'est un chiffre d'affaires de recyclage estimé à **38 000 €**, jusqu'ici non relancé faute de fichier fiable.
- **27 entreprises clientes** n'avaient plus aucun contact valide (départ de l'interlocuteur) : un nouveau contact a été identifié pour 21 d'entre elles.
- **9 sociétés ont cessé leur activité** (radiation vérifiée au registre) : archivées.

2. Règles appliquées, exemples et import dans le CRM

2.1 Dédoublonnage : les règles

Ordre	Règle de rapprochement	Exemple	Décision
1	Même email (après mise en minuscules et suppression des espaces)	J.Martin@Durandea-batiment.fr / j.martin@durandea-batiment.fr	Fusion automatique
2	Même prénom + nom + société	« Julie Martin, Durandea Bâtiment » / « MARTIN Julie, Durandea Bâtiment SAS »	Fusion après contrôle
3	Même téléphone mobile	06 12 34 56 78 sur deux fiches aux noms proches	Contrôle manuel
4	Sociétés : même SIRET, sinon même nom normalisé + même code postal	« Durandea Bat. », « DURANDEAU BATIMENT SAS », « Durandea batiment »	Fusion en une société

Règle de conservation lors d'une fusion : on garde la donnée **la plus récente** pour les coordonnées, et on **cumule** l'historique (formations suivies, dates de certificat, notes).

2.2 Normalisation

Champ	Règle	Avant	Après
Prénom / Nom	Prénom en casse normale, nom en majuscule initiale	JULIE / martin	Julie / Martin
Société	Nom commercial usuel, sans forme juridique	DURANDEAU BATIMENT S.A.S.	Durandea Bâtiment
Téléphone	Format international lisible	0612345678 / 06.12.34.56.78 / +336 12 34 56 78	+33 6 12 34 56 78
Email	Minuscules, sans espace	' J.Martin@Durandea-batiment.fr '	j.martin@durandea-batiment.fr
Fonction	Liste fermée de 12 fonctions	« RH », « resp. rh », « DRH adjointe »	Ressources humaines
Adresse	Norme postale, code postal vérifié	12 av de la liberation pessac	12 avenue de la Libération, 33600 Pessac
Secteur	Code d'activité issu du SIRET, regroupé en 9 familles	vide	BTP
Date de certificat	Format JJ/MM/AAAA, une ligne par certificat	« nov 24 », « 11-2024 »	14/11/2024

2.3 Enrichissement

Donnée ajoutée	Source	Taux de couverture
SIRET, adresse du siège, code d'activité, effectif	Annuaire officiel des entreprises	211 / 214 sociétés
Fonction du contact	Signature des emails, site de l'entreprise, LinkedIn	91 % des contacts
Nouveau contact pour les entreprises sans interlocuteur	Site de l'entreprise, annuaire, appel au standard	21 / 27
Date d'expiration des certificats	Anciens bons de formation (logiciel de gestion)	100 % depuis 2022
Statut de l'entreprise (active, radiée)	Registre du commerce	214 / 214

2.4 Extrait avant / après (données fictives)

Avant (5 lignes réparties dans 3 fichiers)

Source	Nom	Société	Email	Téléphone	Info
Tableur commercial	MARTIN julie	DURANDEAU BATIMENT S.A.S.	J.Martin@Durandea-batiment.fr	0612345678	« SST nov 24 »
Tableur administratif	Julie Martin	Durandea Bat.	j.martin@durandea-batiment.fr	06.12.34.56.78	facture 2024-114
Export boîte mail	j.martin	—	j.martin@durandea-batiment.fr	—	—
Ancien logiciel	Martin Julie	Durandea batiment	jmartin@durandea-batiment.fr	+336 12 34 56 78	SST 14/11/2024, 8 stagiaires
Tableur ancien assistant	Mme Martin	durandea	—	05 56 00 00 00	« à relancer »

Après (1 société, 1 contact, historique complet)

Champ	Valeur
Société	Durandea Bâtiment — SIRET vérifié, BTP, 48 salariés, 33600 Pessac
Contact	Julie Martin, Ressources humaines
Email	j.martin@durandea-batiment.fr (vérifié, délivrable)
Téléphones	+33 6 12 34 56 78 (mobile) · +33 5 56 00 00 00 (standard)
Historique	SST initial le 14/11/2024, 8 stagiaires ; facture 2024-114
Prochaine échéance	Recyclage SST à planifier avant le 14/11/2026 (8 stagiaires)
Statut	Client · consentement : intérêt légitime (client existant)

L'adresse « jmartin@durandea-batiment.fr » de l'ancien logiciel était erronée (rebond confirmé) : elle a été retirée.

2.5 Import dans le CRM

Étape	Détail
1. Création des champs	Date du dernier certificat, type de certificat, nombre de stagiaires, échéance de recyclage, statut de consentement
2. Import des sociétés	214 sociétés, dédoublonnées sur le SIRET
3. Import des contacts	497 contacts, rattachés à leur société
4. Import de l'historique	1 104 lignes de formation (une par session suivie)
5. Vue « Recyclages à venir »	Liste filtrée des échéances à 6 mois, triée par date
6. Contrôle	20 fiches vérifiées au hasard avec la responsable administrative

2.6 Garder le fichier propre (règles remises à l'équipe)

1. **Une seule porte d'entrée** : tout nouveau contact est créé dans le CRM, jamais dans un tableur.
2. **Recherche avant création** : taper l'email ou le nom de la société avant de créer une fiche.
3. **Champs obligatoires** : société, email ou téléphone, fonction, source.
4. **Départs** : quand un interlocuteur quitte l'entreprise, on ne supprime pas la fiche, on la marque « a quitté l'entreprise » et on crée le nouveau contact.
5. **Contrôle trimestriel** (30 minutes) : liste des doublons proposée par le CRM, rebonds de la dernière campagne, contacts sans activité depuis 3 ans (à archiver, conformément à la politique de conservation).

Obtenir ce livrable pour votre entreprise

Vous voulez un fichier clients fiable, dédoublonné et prêt à l'emploi dans votre CRM ? La mission produit ce même résultat sur vos contacts.

Mission	Ce que vous recevez	Délai	Prix HT
Nettoyage du fichier clients	Jusqu'à 500 contacts dédoublonnés, normalisés, enrichis (SIRET, fonction, statut de l'entreprise), vérifiés pour la délivrabilité et importés dans votre CRM, avec le rapport avant/après et les règles de saisie.	7 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.