

## DATA FOR SUCCESS STORIES

### BPIFRANCE

Enrichir la connaissance client par  
l'apport de data qualifiées



**Bpifrance** accompagne et développe le financement des entreprises : création, reprise ou croissance externe, développement par l'innovation, conquête de nouveaux marchés en France ou à l'international.

Bpifrance c'est :

- 48 implantations régionales
- 80 000 entreprises accompagnées
- 20,5 Md€ de financements directs
- 6,2 milliards de prêts bancaires garantis à plus de 40 000 entreprises
- 3,6 milliards d'investissement
- 110,6 Md€ de PGE
- 50 Md€ mobilisés, aux côtés des partenaires régionaux, pour accompagner et financer la création d'entreprise
- 3 Md€ en aides et financement à l'innovation
- 14,9 Md€ déployés pour accompagner les entreprises à l'international

48 implantations  
régionales

80 000  
entreprises  
accompagnées

25 Md€  
de financements  
directs

# LE CHALLENGE

## Comment alimenter dynamiquement le CRM de Bpifrance par des données d'actualité à valeur ajoutée ?

La centralisation, l'analyse, la structuration et le partage d'une connaissance clients via la solution CRM de Bpifrance permet sa valorisation et son exploitation avec différents métiers et différents canaux de l'entreprise.

Nommée Bpifrance Family, cette solution CRM permet à tous les collaborateurs, en priorité aux Front Office, d'accéder et faire vivre efficacement et rapidement cette information.

Aujourd'hui, Bpifrance Family, c'est :

- 1 600 utilisateurs mensuels
- 1 million de sociétés présentes dans le CRM (clients et prospects)
- 50 % des comptes peu ou pas connus



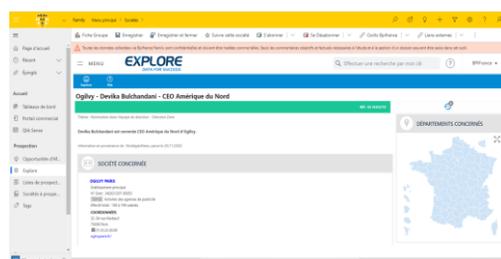
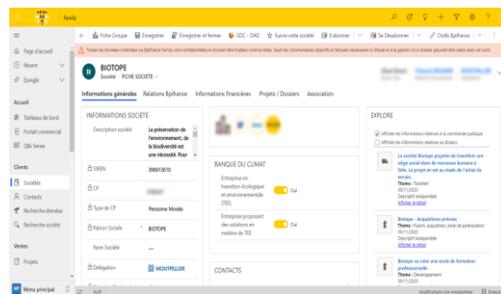
## LA REPONSE EXPLORE

Mise à disposition d'une API diffusant quotidiennement des informations qualifiées (levées de fonds, recrutements, nominations, projets immobiliers, projets de mobilité...), rattachées aux sociétés françaises à partir de leur numéro de SIREN au cœur de Bpifrance Family.

Usage #1  
**« Le café du matin »**  
Connaissance Client et  
revue de portefeuille

Usage #2  
**L'historique des actualités**  
Connaissance Client et  
découverte de compte

Usage #3  
**Opportunités Business**  
Prospection à chaud



# LES BÉNÉFICES



## OPTIMISATION DES PROCESSUS

Gain de temps dans la saisie des informations, intégration aux business process



## OPTIMISATION DE LA QUALITÉ DES DONNÉES

Centralisation des données dans le système d'information via la jointure SIREN

1600

utilisateurs  
mensuels



## ADHÉSION DES ÉQUIPES

Accès facilité à l'information, animation et engagement des équipes, augmentation des connexions au CRM



## SATISFACTION CLIENT

Contextualisation de l'approche commerciale, proposition de valeur adaptée au besoin des cibles



Qui dit relation client dit connaissance client, dit data. La connaissance client aujourd'hui, c'est d'abord savoir qui sont nos clients, de quoi ils ont besoin, et comment on répond à leurs besoins. Le comment, c'est la data. Dans un CRM, on va récupérer énormément de données, en interne comme en externe. Avec EXPLORE, quand les collaborateurs décident d'entrer en contact avec l'entreprise, ils ont le bon discours, les bonnes informations, ils ne font pas perdre de temps au client. Ainsi on apporte une bonne expérience client, tout en proposant de l'efficacité pour le collaborateur.



**Pierre Jarrigon**

Responsable de la connaissance clients  
Bpifrance

*Retrouvez l'intégralité du webinar consacré à l'usage des données EXPLORE par Bpifrance*

[VOIR LE REPLAY](#)

# À PROPOS D'EXPLORE

Concepteur de solutions de data comportementales BtoB à haute valeur ajoutée, EXPLORE identifie tous les moments de vie de vos prospects et clients et les transforme en levier de performance commerciale.



## OPPORTUNITÉS

Evènements stratégiques des entreprises

Mobilité et projets immobiliers  
des entreprises

Opérations de constructions neuves  
et réhabilitations

Appels d'offres...



## CONTACTS

Fonctions / Email nominatifs

Profils LinkedIn



## PAR MARCHÉS

Professionnels / PME / ETI  
Grands Comptes / Collectivités...



## PAR ACTEURS

Propriétaires / Occupants / Donneurs  
d'ordres / Prescripteurs / Concurrents ...



## PAR ACTIFS IMMOBILIERS

Logements privés / Bâtiments publics /  
Locaux d'activité et industriels...

## QUELQUES CHIFFRES

**1997**

Création

**+1500**

Clients

**180**

Collaborateurs

**+50 000**

Utilisateurs

## NOUS CONTACTER

**Camille Sigaudès**  
Sales Manager

[camille.sigaudes@explore.fr](mailto:camille.sigaudes@explore.fr)

**06 64 92 15 30**