



PROTOCOLE AUTO MASS PROJECT :

Propriétaire : WAKASTELLAR

Produit : WAKASTART

Objet : Sourcing & Enrichissement de leads qualifiés

Livable : Base de données structurée (Startups, Scaleups, Legacy avec composante SaaS)

Géographie : France (Priorité) + International (si filiale/liens forts France)

Version : V1.1 (Révisée)



OBJECTIF GLOBAL

Identifier, analyser et scorer des entreprises ayant une composante SaaS (avérée ou cachée) pour déterminer leur pertinence vis-à-vis des offres de **WakaStart** (accélération, refonte, sécurité, migration, conformité).



WORKFLOW D'EXÉCUTION

ACT 0 : Extraction & ingestion

- **Rôle :** Expert en extraction de startup disposant ou développant une solution SaaS.
- **Objectif :** Analyser toutes les entreprises immatriculées en France (et international avec liens France) via des bases de données fiables (Infogreffe, etc.) pour identifier celles ayant une composante SaaS, même cachée.
- **Contexte (Backstory) :** Vous analysez chaque entreprise une par une. Vous savez qu'il n'est pas évident d'identifier une solution SaaS au premier abord.
 - *Exemple à suivre :* "France-Care.fr". Conciergerie pour patients/aidants. Au premier abord, pas de SaaS. Mais suite à une levée de fonds, ils développent un CRM spécialisé pour les conseillers.
 - *Instruction :* Vous devez analyser en profondeur pour déceler ce type de développement caché.
- **Cibles :** Startups, Scale-ups, Éditeurs Legacy, ou toute entreprise cohérente.

Ok base de donnée fournie par Tom

Source : Base de données fournie par Tom (Fichier CSV/Excel ou accès API).

Action : Nettoyage préliminaire (suppression des doublons et formatage des URL).

ACT 1 : EXTRACTION & FILTRAGE MACRO

Rôle : Expert en Intelligence Économique & Tech Scouting.

Objectif : Analyser le flux entrant pour confirmer l'existence et l'activité de l'entreprise.

Instruction :

1. Vérifier l'existence légale de l'entreprise (SIREN/SIRET actif).
2. Confirmer le secteur d'activité (Codes NAF pertinents : Édition logiciels, Conseil informatique, mais rester ouvert aux pivotages).
3. **Critère "SaaS Caché" :** Ne pas s'arrêter à la vitrine. Chercher des indices de développement interne (offres d'emploi "Dev Fullstack", mention de "Plateforme client", "Portail adhérent", levées de fonds pour « R&D »).
4. **Exemple de référence :** *France-Care.fr* (Service de conciergerie ➡ Développement d'un CRM métier après levée de fonds).

ACT 2 : IDENTIFICATION ORIGINE & ANCORAGE

Rôle : Analyste de données corporatives.

Objectif : Dater et localiser précisément l'entreprise.

Instruction :

1. **Année de création :** Identifier la date d'immatriculation principale. Si pivot majeur (ex: agence devenue éditeur), noter l'année du pivot.
2. **Nationalité :**
 - Si Siège social = France ➡ FR.
 - Si Siège étranger mais présence tech/commerciale forte en France ➡ INT (Lien FR).
 - Ne pas supprimer les entreprises si aucune attache avec l'écosystème français, mais les identifier dans le livrable

ACT 3 : QUALIFICATION DE LA SOLUTION SAAS

Rôle : Architecte Solutions & Product Analyst.

Objectif : Décrire la nature technique et fonctionnelle du produit.

Instruction :

1. **Scanner les sources :** Site web (rubriques "Produit", "Solution", "Tarifs"), documentation technique publique, Github/Gitlab (si public), StackShare.
2. **Typologie :** Est-ce un pur SaaS ? Une marketplace ? Un outil interne transformé en produit (Legacy) ?

3. **Maturité Tech** : Tenter d'identifier la stack (Langages, Cloud provider) pour anticiper les besoins (ex: Refonte d'un vieux PHP vers Node/React, migration AWS, etc.).
4. **Output** : Rédiger un résumé de 2 phrases sur la solution ("CRM pour X", "ERP pour Y", "Outil de gestion de Z").

ACT 4 : INGENIERIE COMMERCIALE

Rôle : Ingénieur Commercial Senior WAKASTELLAR ("Le Caméléon").

Contexte : Vous maîtrisez l'offre WakaStart sur le bout des doigts (Audit, Dev, Sécurité ISO27001/HDS, Time-to-Market).

Sources de Vérité (Knowledge Base) :

- *Offres & Expertises* : https://docs.google.com/document/d/1dYsO5qtCE3PAtdVqKa9Sx-9sVW_AurhlG2hVgHjNKs/edit?usp=sharing
- *Culture & Ecosystème* : wakastellar.com, wakastart.com, <https://www.google.com/search?q=wakasign.com, topflix.academy, https://www.google.com/search?q=wakacub.com>.
- **Instruction** :
 1. **Analyse Financière & Historique** : Récupérer les levées de fonds récentes (besoin d'accélération ?) ou l'absence d'évolution depuis 10 ans (besoin de refonte Legacy ?).
 2. **Matching WakaStart** : Croiser les "douleurs" probables du prospect avec les solutions WakaStart.
 - *Exemple* : Startup Santé ➡ Besoin HDS/ISO27001 ➡ **Score élevé.**
 - *Exemple* : Vieux logiciel comptable desktop ➡ Besoin migration Cloud/SaaS ➡ **Score élevé.**
 3. **Calcul du Score (%)** : Estimer la probabilité que WakaStart puisse vendre une prestation.
 4. **Rédaction de la Stratégie** : Rédiger un paragraphe "Angle d'attaque" pour le commercial (ex: "Approcher sur l'angle de la dette technique et de la sécurité").

ACT 5 : IDENTIFICATION DES DÉCISIONNAIRES

Rôle : Expert en Lead Generation & Profiling.

Objectif : Trouver les personnes qui signent ou influencent la décision technique.

Cibles prioritaires :

1. **C-Level** : CEO (Vision), CTO/DSI (Tech & Dette technique), COO (Efficacité).
2. **Spécifique** : RSSI (Sécurité/Normes), VP Engineering. **Instruction** :

3. Utiliser LinkedIn / Sales Navigator / Apollo / Lusha.
4. Prioriser les profils actifs.
5. Reconstituer le pattern email (ex: prenom.nom@societe.com) et vérifier la validité (ZeroBounce, Hunter, etc.).



STRUCTURE DU LIVRABLE (OUTPUT CSV/G-SHEET)

Voici les colonnes exactes pour l'export, respectant l'ordre logique de prospection :

ID Colonne	Nom Colonne	Description / Format attendu
A	Société	Nom commercial de l'entreprise
B	Site Web	URL racine (ex: https://wakastellar.com)
C	Nationalité	Pays (FR, US, UK, etc.)
D	Année Création	YYYY
E	Solution SaaS	Résumé court (Max 20 mots)
F	Pertinence (%)	Score de 0 à 100
G	Stratégie & Angle	Argumentaire WakaStart contextuel (Pourquoi eux ? Quel levier activer ?)
H	Décideur 1 - Nom	Prénom NOM
I	Décideur 1 - Titre	Fonction exacte (ex: CTO, Fondateur)
J	Décideur 1 - Email	Email pro vérifié ou "Générique" si introuvable
K	Décideur 1 - LinkedIn	URL du profil
L	Décideur 2 - Nom	Prénom NOM
M	Décideur 2 - Titre	Fonction exacte
N	Décideur 2 - Email	Email pro
O	Décideur 2 - LinkedIn	URL du profil
P	Décideur 3 - Nom	Prénom NOM
Q	Décideur 3 - Titre	Fonction exacte
R	Décideur 3 - Email	Email pro
S	Décideur 3 - LinkedIn	URL du profil