



Étude de cas client

[View in English](#)

Comment Persistent a aidé la Confrérie des Domaines à révolutionner son activité avec Salesforce

La transparence et le conseil de l'équipe de Persistent sont de vraies valeurs ajoutées. Chacun a des compétences spécifiques, et tous ont su nous accompagner dans notre projet ambitieux. Ils connaissent bien notre évolution, et ils savent où nous voulons aller. Je sais que si je les appelle même en dehors du projet pour demander leur avis, ils seront toujours force de proposition pour nous amener dans la bonne direction.



Elliott Dero
Export Manager
La Confrérie des Domaines

Chiffres clés:

16 années d'expérience

8 responsables de zone

4000 commandes traitées par an

40 domaines producteurs partenaires

64 pays importateurs

Plus de **120** appellations représentées

Le client

Depuis 2003, la Confrérie des Domaines promeut la richesse du terroir français à travers l'exportation de vins français dans 64 pays du monde.

En 2018, la Confrérie des Domaines, dont la vingtaine de producteurs historiques se situent principalement en Bourgogne, fusionne avec le bureau d'export DAD Languedoc Wines : le portefeuille de domaines s'enrichit de vigneronnés situés dans le sud de la France.

Une nouvelle acquisition a lieu en 2020, celle de Vinitrio, négociant en vins basé dans la région de Carcassonne, également spécialisé dans la création de marque et personnalisation de bouteilles.

Aujourd'hui, la Confrérie représente 40 domaines partenaires, avec lesquels nous travaillons main dans la main afin de distribuer chaque bouteille à sa juste place à travers le monde. Ceci, grâce à son équipe jeune et passionnée au service de ces vigneronnés qui font la richesse du terroir français.

Pour en savoir plus :

<https://www.confrerie-domaines.com/fr/accueil>

Informations clés



Licences

18

utilisateurs



Durée

4

projets en 2 ans



Intégrations

ERP Vinistoria



Produits

Sales Cloud

Tableau

Sofacto

Pardot +



www.confrerie-domaines.com/fr/accueil

Les équipes de Persistent sont très à l'écoute, ils ont pris le temps de comprendre notre métier et de conduire une analyse pointue et méthodique de nos besoins. Ceci a été fondamental pour éviter de rajouter des semaines de travail au projet.

Elliott Dero

Export Manager La Confrérie des Domaines

Le défi

Le travail de la Confrérie des Domaines va bien au-delà d'un travail d'intermédiaire classique entre les vignerons et les importateurs : ce qu'elle propose, c'est un service d'accompagnement complet en marketing et communication, spécialement conçu pour répondre aux besoins des producteurs de la filière vitivinicole.

Ainsi, les domaines partenaires peuvent concentrer leurs efforts sur la production de vin, tandis que la promotion et l'exportation de leurs produits sont confiées à une équipe de passionnés maîtrisant parfaitement la langue, la culture, les réglementations et les tendances des différents marchés internationaux.

Pour que ce partage de compétences soit vraiment efficace, il était nécessaire :

- \\ d'unifier les différents outils utilisés et de faire basculer les deux entreprises rachetées sur Salesforce, déjà en place à la Confrérie des Domaines ;
- \\ de centraliser toutes les activités sur Salesforce pour gagner du temps et avoir une vue unifiée des activités.

Après avoir comparé plusieurs intégrateurs, la Confrérie des Domaines a décidé de confier un premier projet à Persistent, donnant lieu à une collaboration qui s'est ensuite poursuivie dans le temps avec trois autres collaborations. La Confrérie a choisi Persistent non seulement pour ses références dans le même secteur d'activité, mais aussi pour sa méthode de travail structurée, basée sur une analyse détaillée des besoins du client recueillis dans un cahier des charges, étape nécessaire au bon déroulement d'un projet.

Les solutions

Le projet en quatre étapes mené par Persistent a permis à la Confrérie des Domaines de s'équiper de plusieurs Cloud de la plateforme Salesforce ainsi que d'une solution de facturation externe reposant elle aussi sur la plateforme.

\\ **Ventes**

Les commerciaux de la Confrérie des Domaines utilisaient déjà Sales Cloud pour qualifier et convertir les leads et concrétiser les opportunités de vente à l'aide d'un cycle bien précis. Dans un premier temps, le projet de Persistent a consisté dans l'intégration de l'ERP Vinistoria dans le CRM. Ainsi, l'administration des ventes (ADV) saisit les commandes directement dans le CRM, de façon plus efficace et rapide.

\\ **Facturation**

Suite aux deux acquisitions, la Confrérie des Domaines a décidé de remplacer les logiciels de facturation et gestion du stock utilisés par les différentes entreprises par une seule plateforme : Salesforce. Puisque la Confrérie des Domaines gère à la fois la vente et l'achat de vins, cette demande a impliqué une personnalisation pour intégrer les écritures comptables d'achat, par défaut non présentes dans l'application de facturation utilisée.

\\ **Reporting**

Conscient de l'importance d'une analyse fine des données pour anticiper les tendances, suivre sa progression et augmenter son taux de conversion, la Confrérie des Domaines demande à Persistent de remplacer l'outil de reporting My report par Tableau, la plateforme de business intelligence native de Salesforce.

Le résultat : une seule plateforme pour plusieurs activités

La collaboration avec Persistent a entraîné une vraie révolution pour la Confrérie des Domaines. Aujourd'hui, le client centralise plusieurs opérations marketing et commerciales dans Salesforce Customer 360. Ceci lui permet d'avoir une vision unifiée de son activité et de créer des expériences clients personnalisées, pour des résultats commerciaux toujours meilleurs.

- \\ **Sales Cloud** : aujourd'hui, l'intégration des catalogues produits, la gestion des stocks automatisée, la saisie des commandes et leur facturation sans double saisie permettent d'éviter les erreurs potentielles et de fluidifier la communication interne pour un gain de temps considérable.
- \\ **Sofacto** : cette application, conçue et développée dans l'environnement Salesforce, permet au client de gérer la facturation et l'édition des écritures comptables de vente directement dans le CRM, automatiquement et sans erreurs. La personnalisation réalisée par Persistent permet de gérer à la fois les bons de commande, les bons d'achat, les devis et les factures de vente via la solution Conga Composer. Mais aussi de générer d'écritures comptables d'achat, service qui n'est pas proposé par la solution Sofacto à ce jour.
- \\ **Tableau** : cet outil d'analyse permet à la Confrérie des Domaines de compiler en temps réel les données générées dans Salesforce avec les bases de données existantes des précédents outils, d'analyser les données clients, et de les visualiser de façon plus claire, afin d'en faciliter la compréhension et l'exploitation.

Les étapes suivantes

La Confrérie des Domaines vient de confier un nouveau projet à Persistent : la mise en place de Pardot Plus. Cet outil marketing, qui viendra compléter sa suite d'applications Customer 360, permettra au client d'automatiser les activités marketing, et notamment l'emailing, son outil de prospection et de vente principal. Connaître le comportement des clients et des prospects sur la base de leurs interactions aidera la Confrérie des Domaines à répondre avec des offres personnalisées, que ce soit en allant chercher de nouveaux partenaires, en créant de nouvelles marques, ou encore en proposant les vins du catalogue qui satisferont la demande.

Nous sommes très satisfaits de notre relation avec Persistent, qui est l'un de nos partenaires de confiance depuis 17 ans. En tant que partenaire Platinum Salesforce, Persistent travaille à nos côtés pour contribuer à la réussite de nos clients.



Leon Mangan
Salesforce SVP Alliances et Channels
EMEA & LATAM

Compétences & Certifications

Gestion de projets multi-cloud complexes. Plus de 430 certifications (juin 2021), parmi lesquelles: FSL, CPQ, Marketing Cloud, Pardot, B2B Commerce, Tableau, Heroku et Mulesoft.

À propos de Persistent

Persistent Systems (BSE & NSE: PERSISTENT) crée des logiciels qui aident les clients à piloter leurs activités; des entreprises et des éditeurs de logiciels avec le logiciel au cœur de leur transformation numérique.

India

Persistent Systems Limited
Bhageerath, 402,
Senapati Bapat Road
Pune 411016.
Tel: +91 (20) 6703 0000
Fax: +91 (20) 6703 0008

USA

Persistent Systems, Inc.
2055 Laurelwood Road, Suite 210
Santa Clara, CA 95054
Tel: +1 (408) 216 7010
Fax: +1 (408) 451 9177
Email: info@persistent.com

France

Persistent Systems France S.A.S.
1 rue Berlioz
38600 Fontaine, Grenoble
Tel: +33 4 76 53 35 87
Fax: +33 6 16 99 35 56
Email: contact-france@persistent.com



Persistent