



salesforce

PARTNER

Étude de cas client

[View in English](#)

Comment Persistent a accompagné le Sommet de l'Élevage dans l'automatisation des campagnes d'emailing avec Salesforce

Une des forces de Persistent, c'est d'avoir compris exactement notre besoin, et d'avoir mis la technique au service de ce besoin spécifique. Toute l'équipe a été très attentive et à l'écoute, c'est agréable de travailler avec des professionnels compétents, mais aussi souriants et bienveillants !



Victor Berthon

Business Development Manager, Sommet de l'Élevage

Chiffres clés :

1992 : premier Sommet de l'Élevage

1er salon des professionnels de l'Élevage en Europe

76 000 m² de surface de stands

Plus de **1 500** exposants

2 000 animaux d'élite en concours ou en présentation

Plus de **90 000** visiteurs et visiteuses, dont **5 000** de l'étranger

Le client

Le Sommet de l'Élevage est le salon agricole professionnel n° 1 en France. Depuis 1992, il a lieu en automne dans la métropole de Clermont-Ferrand, au cœur des volcans de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

Contrairement au très médiatisé Salon de l'agriculture, qui attire principalement des visiteurs grand public, le Sommet de l'Élevage est un salon B2B qui s'adresse aux professionnels du secteur. Éleveurs, agriculteurs et agricultrices s'y rendent pour présenter leurs animaux et leurs produits, ainsi que pour rencontrer les fabricants de machines agricoles et les fournisseurs d'équipement pour l'Élevage, provenant du monde entier.

Avec 2 000 animaux en concours ou en présentation et plus de 1 500 exposants, ce salon international accueille chaque année plus de 90 000 visiteurs, dont près de 5 000 provenant de plus de 60 pays étrangers.

Pour en savoir plus :

<https://www.sommet-elevage.fr/fr/home>

Key facts



Durée du projet

4

mois



Intégrations

Klipso



Produits

Pardot, Marketing Cloud, Social Studio



www.sommet-elevage.fr/fr/home

Grâce au scoring et aux audiences lookalike, nous arrivons à générer des leads qualifiés dans Pardot. Et la délivrabilité est nettement meilleure qu'avec l'outil précédent, ce qui impacte positivement le taux d'ouverture de nos campagnes.

Victor Berthon

Business Development Manager, Sommet de l'Élevage

Le défi

L'ambition du Sommet de l'Élevage a toujours été d'accueillir des participantes et participants des quatre coins du monde, pour leur offrir une très grande variété d'animaux, de produits et d'équipements. C'est la raison pour laquelle sa commercialisation demande une longue préparation, qui démarre généralement en janvier.

En raison de la dimension internationale du salon, cette démarche ne pouvait plus se limiter à la prospection physique : il était devenu nécessaire de digitaliser le recrutement des 1 500 exposants. D'autant plus que la pandémie avait obligé à reporter l'édition 2020 du Sommet de l'Élevage à l'automne suivant. Dans ce contexte, pour les organisateurs du salon, il était primordial de pouvoir créer et maintenir le lien avec des éleveurs et des agriculteurs potentiellement situés dans le monde entier.

Pour cela, en octobre 2020, les organisateurs du salon se sont tournés vers Salesforce. Le but était de mettre en place les outils nécessaires pour développer une stratégie de prospection digitale multilingue. Sous recommandation de Salesforce, le Sommet de l'Élevage a donc décidé de confier le projet à Persistent, partenaire Salesforce depuis 2003.

Les solutions

La collaboration entre Persistent et le Sommet de l'Élevage s'est déroulée en 3 phases :

1. **Tout d'abord**, la mise en place des solutions suivantes :
 - \\ Pardot, pour l'automatisation des campagnes marketing ;
 - \\ Social Studio, pour la création et la publication de publications sur les réseaux sociaux.
2. **Ensuite**, Persistent a intégré les deux solutions au logiciel de gestion d'événements Klipso, déjà utilisé par Sommet de l'Élevage, pour capitaliser sur la base de données existante et éviter la ressaisie des informations déjà disponibles. Pardot est configuré pour remplacer Klipso dans l'envoi de campagnes d'emailing.
3. **Pour finir**, Persistent a accompagné le Sommet de l'Élevage dans la création de différents parcours d'engagement en fonction de la maturité des destinataires des emailings (prospects froids, prospects chauds, clients), afin d'assurer une relation de proximité continue avec ses contacts.

Une des forces de Persistent, c'est d'avoir compris exactement notre besoin, et d'avoir mis la technique au service de ce besoin spécifique. Toute l'équipe a été très attentive et à l'écoute, c'est agréable de travailler avec des professionnels compétents, mais aussi souriants et bienveillants !

Victor Berthon

Business Development Manager, Sommet de l'Élevage

Le résultat

Aujourd'hui, pour augmenter la génération de lead et assurer leur conversion, le Sommet de l'Élevage s'appuie sur la prospection digitale en complément de sa prospection physique. Ainsi, il multiplie ses chances de générer de nouveaux leads qualifiés, tout en conservant un niveau de proximité élevé avec son écosystème.

- \\ Pardot permet d'envoyer automatiquement plusieurs séquences d'emailing en fonction du scénario et de la maturité du client. Le tout, en 5 langues différentes : français, anglais, espagnol, italien et allemand.
- \\ Les relances se font automatiquement, en fonction des interactions des destinataires avec l'email partagé.
- \\ La délivrabilité est nettement meilleure qu'avec la solution précédente.
- \\ Tous les contacts clients sont centralisés dans une même base de données, accessible par tous les membres de l'équipe.
- \\ Social Studio permet d'automatiser la planification des publications sur les réseaux sociaux utilisés par Sommet de l'Élevage.

Les étapes suivantes

Pour continuer à exploiter au mieux les fonctionnalités et les capacités offertes par la solution Pardot, le Sommet de l'Élevage profite de l'accompagnement « Marketing as a Service » de Persistent. Cet accompagnement a pour but de continuer à partager les meilleures pratiques Salesforce, ainsi que les retours d'expérience des spécialistes de Persistent en marketing automation, et de les mettre en pratique directement auprès et avec le Sommet de l'Élevage.

Nous sommes très satisfaits de notre relation avec Persistent, qui est l'un de nos partenaires de confiance depuis 2003. En tant que Partenaire Salesforce Summit, 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 600 certifications (fév. 2022), 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