



Persistent



Aramine  
NEVER STOP MINING

salesforce

PARTNER

Étude de cas client

[View in English](#)

# Comment Persistent a aidé Aramine à obtenir une meilleure rentabilité avec CPQ de Salesforce

La solution CPQ de Salesforce répond parfaitement aux besoins du métier très complexe d'Aramine. C'est un excellent complément au CRM Sales Cloud mis en place précédemment par Persistent. L'accompagnement par ses experts nous aide beaucoup à gagner en autonomie avec l'outil.



Arnaud Paul

Directeur Commercial Division Équipements, Aramine

## Chiffres clés :

**1975:** création de Continental Industries, qui devient Aramine en 1994

**110** salariés et salariées dans le monde

**50** machines vendues par an

**98 %** du chiffre d'affaires réalisé à l'international

## Le client

Leader dans le domaine des équipements miniers et souterrains, Aramine est le partenaire privilégié des plus grandes exploitations minières et souterraines dans le monde.

La collaboration entre Aramine et Persistent Systems France se poursuit depuis 2019, lorsque l'entreprise a décidé d'équiper ses collaborateurs et collaboratrices de Sales Cloud de Salesforce, un CRM moderne et à la hauteur des ambitions de croissance d'Aramine.

Aujourd'hui, la nouvelle solution permet également la gestion du service : les ordres de mission pour le démarrage et le dépannage des machines, ainsi que les autres activités de service après-vente se font dans le CRM.

Le gain en temps et en efficacité de cette nouvelle organisation est tel qu'Aramine a décidé, fin 2021, d'étendre les fonctionnalités de Salesforce à un autre secteur de l'entreprise : la réalisation des offres commerciales pour la vente des machines.

Aramine a confié ce nouveau projet à Persistent, désormais son partenaire de référence pour tout ce qui concerne la gestion de la relation client.

Pour en savoir plus sur Aramine : [www.aramine.com/fr](http://www.aramine.com/fr)

Pour découvrir la collaboration précédente entre Aramine et Persistent, pour la mise en place du CRM Sales Cloud de Salesforce, [cliquez ici](#).

## Informations clés



Durée du projet

**4**

mois



Licences

**15**

utilisateurs



Intégrations

ERP Prolog



Produits

CPQ



[www.aramine.com/fr](http://www.aramine.com/fr)

Ayant une fréquence de déplacements professionnels conséquente, CPQ m'a permis d'améliorer ma réactivité à distance auprès de mes clients en répondant à leur besoin en peu de clics. Le gain de temps est indéniable pour l'utilisateur et le visuel agréable pour le client.

Flavien Roman

Responsable Commerciale, Aramine

## Le défi

Les objectifs d'Aramine pour ce nouveau projet étaient multiples :

- \\ **Simplifier le travail des commerciaux.** Les offres étaient réalisées dans l'ERP Prolog. Conçu pour la distribution de pièces détachées, l'outil avait été adapté pour permettre le chiffrage des machines. L'interface peu conviviale rendait difficiles sa prise en main et son utilisation, et le format des offres était tout sauf attrayant par rapport à la concurrence.
- \\ **Gagner du temps grâce à la centralisation de l'information.** La vente d'équipements miniers et souterrains est un métier complexe, soumis à de nombreuses contraintes. Aramine souhaitait structurer et faciliter le partage des informations pour réduire les réunions, les échanges entre les différents services de l'entreprise, et les multiples fichiers Excel jusque-là indispensables.
- \\ **Maîtriser les coûts et limiter le risque d'erreurs.** La préparation des machines implique plusieurs facteurs : les options choisies, les termes commerciaux pour la livraison à l'étranger (ou Incoterms), les conditions imposées par la mine... Aramine avait besoin d'un processus d'approbation solide pour que tous ces éléments soient pris en compte au moment de l'offre.
- \\ **Étendre la nouvelle solution également à la vente de machines d'occasion.** Aramine associe à la production le reconditionnement de machines d'occasion. La personnalisation de ces équipements est tributaire de multiples paramètres, qui varient pour chaque machine, et qui ne sont pas codifiés de la même façon que les machines neuves.

## La solution

Persistent Systems a mis en place la solution de création des offres commerciales CPQ de Salesforce.

- \\ La nouvelle solution est dotée d'un système d'approbation robuste, et qui prend en compte le degré de complexité des multiples configurations de machines possibles.
- \\ Persistent a personnalisé CPQ pour que la solution permette de réaliser également des offres pour les machines d'occasion.
- \\ Les documents tels que les spécifications de la machine, les conditions de vente et de paiement, etc. sont créés avec Conga de façon dynamique, en fonction des éléments du devis.
- \\ Pour des raisons budgétaires, Aramine a choisi de prendre en charge une partie de la configuration. Ceci a été possible grâce au côté intuitif de CPQ, permettant également de faciliter sa prise en main.

La solution CPQ de Salesforce répond parfaitement aux besoins du métier très complexe d'Aramine. C'est un excellent complément au CRM Sales Cloud mis en place précédemment par Persistent. L'accompagnement par ses experts nous aide beaucoup à gagner en autonomie avec l'outil.

Arnaud Paul

Directeur Commercial Division Équipements, Aramine

## Le résultat

- \\ **CPQ assure une meilleure rentabilité.** La maîtrise des coûts de production est essentielle pour garantir la rentabilité. CPQ permet d'anticiper et d'éviter les éventuels dérapages.
- \\ **Les différents managers concernés reçoivent des alertes** leur permettant d'approuver ou refuser les conditions de l'offre commerciale en cours de réalisation.
- \\ **L'erreur n'est plus possible :** grâce à certains paramètres établis, le configurateur de CPQ propose aux commerciaux certains choix plutôt que d'autres, en fonction de la demande du client.
- \\ **Les commerciaux gagnent du temps,** qu'ils peuvent consacrer à d'autres tâches à plus forte valeur ajoutée. Ceci, grâce au configurateur intelligent permettant aux commerciaux d'établir des devis précis rapidement.
- \\ **Le format des offres est enfin plus digeste et attrayant,** ce qui est très bien perçu par les clients d'Aramine.
- \\ CPQ permet enfin de réaliser des **offres multi-machines.**
- \\ La **timeline** annoncée par Persistent Systems a été respectée.

## Les étapes suivantes

La collaboration entre Aramine et son partenaire de confiance Persistent Systems se poursuit. Les expertes et les experts de Persistent accompagnent Aramine pour que les administrateurs de CPQ de Salesforce gagnent en autonomie et en compétences.

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, 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**