



Étude de cas client

[View in English](#)

Comment Persistent a aidé Corteva Agriscience à digitaliser sa stratégie commerciale grâce à Pulsar et Salesforce

Un projet d'une telle envergure n'est jamais simple, mais Persistent a l'avantage d'avoir très bien compris notre métier. Ses équipes ont fait preuve d'agilité, d'envie de réussir et de focus sur nos besoins. Ensemble, nous avons relevé tous les défis d'un gros projet : une vraie équipe gagnante Corteva/Persistent s'est créée, et ça, c'est plutôt sympa à voir !



Pierre Rougier

Sales Effectiveness Leader Europe, Corteva Agriscience

Chiffres clés :

2017 : fusion entre Dow et DuPont

2019 : création de Corteva

Plus de **21 000** salariées et salariés dans le monde

17,46 milliards de CA en **2022 (+11 %)**

Plus de **10 millions** de clients dans le monde

Le client

Corteva Agriscience est une entreprise internationale qui propose aux agriculteurs et agricultrices des solutions innovantes en semences, protection des cultures et biostimulants

Présente dans 140 pays, elle est née de la fusion entre Dow et DuPont, qui a eu lieu en 2017. Depuis, elle poursuit le lancement de nouveaux produits, ainsi que le développement de solutions numériques destinées à améliorer les récoltes et la rentabilité des exploitations.

En avril 2022, Corteva Agriscience a inauguré son premier centre européen de technologies appliquées aux semences (CSAT, « Center of Seed Applied Technologies » en anglais). Situé à Aussonne, près de Toulouse, ce centre de 1 300 m² va développer des molécules insecticides.

Pour en savoir plus sur Corteva Agriscience :

www.corteva.fr

Key facts



Durée du projet

6

mois (1re phase)



Langues

5



Produits

« Pulsar » de Luminix



Intégrations

Salesforce



www.corteva.fr

Je suis très satisfait du travail de Persistent, je les recommande absolument ! D'abord, pour leur accompagnement dans la phase de transfert du besoin, très longue, car il a fallu comprendre ce qui était obligatoire dans chacun des pays européens impliqués. Ensuite, pour avoir réussi à tenir le court délai de livraison envisagé au début de la collaboration.

Pierre Rougier

Sales Effectiveness Leader Europe, Corteva Agriscience

Le défi

Corteva souhaitait digitaliser la prise de commande en France et au sein de plusieurs filiales européennes. Ceci, dans le but de doter les équipes commerciales d'un seul outil commun accessible partout, y compris en zone blanche.

En effet, les agriculteurs et agricultrices se situent souvent dans des zones rurales avec une couverture internet limitée, voire inexistante. Lors du rendez-vous client, le commercial ou la commerciale Corteva ont besoin d'accéder facilement aux données client, de les mettre à jour pour les transmettre au siège, et de générer des documents PDF nécessaires à la visite.

L'entreprise a choisi Persistent pour digitaliser la création et le partage de ce document, et remplacer ainsi les différentes applications pays (voire le papier carbone, dans certains cas) par un seul outil commun, intuitif et simple à utiliser.

La solution

Pour digitaliser la prise de commande et répondre au besoin de Corteva, Persistent a mis en place la solution « Pulsar ».

Cette solution va permettre, tout d'abord, d'accéder au nouveau CRM Salesforce, mis en place chez Corteva en parallèle de ce projet, au niveau mondial. Mais la particularité de Pulsar, c'est de pouvoir se connecter à Salesforce hors ligne. Accessible depuis une tablette, cette application peut donc accompagner les commerciales et commerciaux en déplacement au milieu des cultures, indépendamment de l'état de la connexion internet disponible.

Lors de la mise en place de la solution Pulsar, Persistent a dû tenir compte de trois éléments importants :

- \\ Au-delà des certains champs communs à tous les pays (comme les coordonnées du client et le nom du commercial), de nombreuses informations mentionnées sur le bon de commande varient de pays à pays.
- \\ De même, chaque pays doit pouvoir créer ce document dans sa propre langue. Il a fallu tenir compte de ces différences, pour générer des documents adaptés aux demandes des différents pays.
- \\ Les équipes impliquées dans le projet se trouvaient sur plusieurs fuseaux horaires différents : les États-Unis pour le siège de Corteva, Hawaï pour Luminix, l'Europe pour Persistent, et l'Inde pour une partie de l'équipe Persistent spécialiste de la solution mise en place.

Le résultat

- \ Pulsar, adopté par plus de 80 % des équipes commerciales, permet à Corteva d'améliorer les performances des équipes de vente. Aujourd'hui, un chiffre d'affaires conséquent passe à travers la nouvelle application.
- \ Les équipes de vente de Corteva peuvent saisir ou accéder aux données clients sur Salesforce hors ligne à tout moment, depuis leurs tablettes, avec ou sans connexion internet.
- \ L'enregistrement des besoins et des engagements se fait sur tablette, en direct. Les informations sont transmises en temps réel au siège de Corteva, ce qui permet de gagner du temps et d'éviter toute erreur de saisie.
- \ Le partage de documents relatifs à la visite peut être réalisé sur le moment, selon les besoins du client.
- \ À ce jour, Persistent a décliné la nouvelle solution pour cinq pays : France, Roumanie, Espagne, Allemagne, Royaume-Uni.
- \ Bien que serré, le délai impératif de 6 mois pour la mise en place de Pulsar a été respecté. Ceci a permis d'équiper les commerciaux à temps pour l'été, la saison de vente la plus importante de l'année.

Les étapes suivantes

Aujourd'hui, au vu de la synergie née de l'étroite collaboration entre les équipes de Corteva et celles de Persistent, le projet connaît de nouvelles évolutions. Dans cette phase, les objectifs sont de participer à la maintenance et au support utilisateurs, d'apporter des améliorations à l'application, ainsi que d'ajouter de langues supplémentaires, afin de la mettre à disposition d'autres pays européens.

Nous sommes très satisfaits de notre relation avec Persistent, qui est l'un de nos partenaires de confiance depuis 2003. 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

À propos de Persistent

Partenaires de confiance de nombreuses sociétés innovantes, nous les accompagnons dans leurs projets de transformation numérique.

Notre valeur ajoutée consiste à allier l'expertise technique en matière d'ingénierie numérique à notre maîtrise approfondie des différents secteurs d'activité dans lesquels nos clients se distinguent. Nos solutions apportent un réel avantage compétitif à nos clients, leur permettant d'anticiper l'avenir et de se dépasser.

Avec un effectif de plus de 21 500 personnes répartis dans 18 pays différents à travers le monde, nous travaillons avec des entreprises renommées dans le monde entier. Nos expertes et experts vous accompagnent partout en France, depuis nos bureaux de Grenoble, Lyon, Mâcon, Lille, Nantes et Paris.

Nous favorisons un environnement de travail orienté vers l'humain et vers le partage des mêmes valeurs.

Compétences & Certifications

Gestion de projets multi-cloud complexes. Plus de 600 certifications (févr. 2022), parmi lesquelles : FSL, CPQ, Marketing Cloud, Pardot, B2B Commerce, Tableau, Heroku et Mulesoft.

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