

Vignerons Indépendants de France confie à Novactive le développement d'un extranet mixant Drupal et Salesforce

NEXTEDIA (Euronext Growth Paris, FR0004171346 ALNXT), expert de la transformation digitale a été retenue via sa filiale Novactive par Vignerons Indépendants de France pour développer un extranet mixant Drupal et Salesforce.

Un extranet destiné aux 7 000 vignerons-adhérents

L'an dernier, le syndicat Vignerons Indépendants de France a souhaité dématérialiser via un extranet, ses échanges avec ses quelque 7 000 vignerons-adhérents. Les activités de ce syndicat sont multiples : organisation de salons, de pique-niques et de concours de vin, publication d'informations touristiques fournies par les vignerons (photos et textes de présentation de leur domaine), partage d'informations internes ou encore, mise à disposition d'outils de communication et de fiches métiers qui les aident à exercer leur activité (par exemple concernant l'accueil du public durant la crise du Covid).

Fin 2019, le syndicat lance un appel d'offre remporté par Novactive, filiale du groupe Nextedia. La première phase du projet est menée en seulement cinq mois. « *Cette phase était essentielle pour réduire les délais de traitement des dossiers d'inscription, c'est pourquoi nous avons accéléré sa mise en œuvre durant la crise du Covid* », explique Florence Corre, directrice du développement et de la communication chez Vignerons Indépendants de France.

Une dématérialisation des processus

Opérationnelle depuis mai 2020, cette première phase a permis de dématérialiser une partie de la relation avec les vignerons. Ils peuvent désormais publier eux-mêmes leurs informations touristiques sur le site web de Vignerons Indépendants de France. Ils peuvent également renseigner leurs certifications environnementales, télécharger les outils de communication et consulter les fiches métiers. Enfin et surtout, ils peuvent télécharger les dossiers d'inscriptions aux salons, pique-niques et concours de vin, qu'ils doivent pour l'instant imprimer et envoyer par la Poste. La seconde phase du projet, en cours, prévoit une dématérialisation complète. Les adhérents pourront alors s'inscrire en ligne à tous les événements et, quand ils sont primés, commander des médailles ou des étiquettes. Le paiement s'effectuera également en ligne.

Pour mener à bien ce projet, Novactive a fait intervenir des développeurs et designers. L'ergonomie devait en effet être particulièrement soignée car les vignerons représentent une population à la fois vaste et disparate. Ils ont d'ailleurs été impliqués dans toutes les étapes du projet, notamment en amont et lors de campagnes de tests. De plus, des tutoriels vidéo ont été réalisés à leur attention.

Une intégration entre Drupal et Salesforce

Le site web de Vignerons Indépendants de France avait été réalisé sous Drupal. Pour le développement de l'extranet, le choix s'est naturellement porté sur ce CMS, dont le module Drupal Commerce a été

mis à profit. Parallèlement, une application Salesforce gérait déjà les informations des adhérents. Il était donc nécessaire de transmettre à Salesforce des données saisies dans Drupal et inversement. « Une telle intégration nécessite des connaissances pointues car ce sont deux systèmes très différents », précise Florence Corre. Novactive a dû réaliser un pont bidirectionnel entre ces deux plates-formes, aux travers de leurs API. « Tout au long du projet, le chef de projet Novactive s'est toujours montré très réactif et a su mobiliser les ressources nécessaires », explique Florence Corre.

À propos de Vignerons Indépendants de France

En 1976, dans le sud de la France, une poignée d'homme et de femmes se regroupent et décident de créer le syndicat des Vignerons Indépendants de France. Très vite, les autres territoires viticoles s'organisent. Aujourd'hui 7000 adhérents sont répartis dans 32 fédérations départementales et 10 fédérations régionales

À propos de NEXTEDIA

NEXTEDIA est spécialisé dans le conseil et les services à forte valeur ajoutée, dédiés aux métiers de la transformation digitale dans les domaines de la Relation Client, de l'Expérience Client et du Digital Marketing.

Fort de plus de 200 experts, le Groupe apporte à ses clients une véritable expertise métier et technologique, doublée d'une capacité d'accompagnement de bout en bout depuis le conseil jusqu'à la mise en œuvre des principales solutions leaders du marché au travers de ses 4 pôles d'expertise :

- ✓ **Gestion de la Relation Client omnicanale** (CRM, Centre de contacts, Interactions multicanales)
- ✓ **Data & Digital Marketing** (Customer Journey, Marketing Automation, Data Science)
- ✓ **Digital Interactive** (Web & Mobile Factory, Design Thinking, UX Design, User Experience)
- ✓ **Digital Transformation** (Product Owner, Coach Agile, Business Analyst, RPA et Cybersécurité)

NEXTEDIA intervient auprès des Grands comptes et du Mid Market sur 6 secteurs à fort potentiel : 1/ Banque & Assurance, 2/ Santé, Mutuelle & Prévoyance, 3/ Média & Telecom, 4/ Tourisme & Transport, 5/ Retail, Beauté & Luxe, 6/ Industrie & Energie.

Le Groupe NEXTEDIA regroupe les filiales loocx (Pôle Data & Digital Marketing), Almavia (Pôle de la gestion Relation Client Omnicanal), Novactive et Yuseo (Pôle Digital Interactive).

Euronext Growth, FR0004171346, ALNXT

Contacts

Investisseurs : investisseurs@NEXTEDIA.com

Communication financière : CapValue, Denis Bley- dbley@capvalue.fr Tel : 01 80 81 50 00

