

Témoignage Client

Sage 100 Entreprise, solution fraîche pour Amorino

“Avec Sage BI Reporting, nous avons la main pour imaginer et produire nos propres indicateurs. Cette autonomie est gage de réactivité et de finesse d’analyse.”

Stéphane Mottet,
Directeur Général Délégué, Amorino



Créé par deux amis d'enfance, Amorino réunit aujourd'hui sous son enseigne près de 200 boutiques à travers le monde, dont une soixantaine en France. Outre la qualité des glaces qui fait sa renommée, l'entreprise se distingue par un engagement historique dans l'origine durable de ses ingrédients.



Totalement intégré, Amorino fabrique 100 % des produits proposés glacés dans ses boutiques et livre l'ensemble de son réseau à partir de ses 3 plateformes intégrées. Le franchiseur, qui possède quelques boutiques en propre, emploie 70 personnes et a réalisé en 2019 un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros.



Points clés du projet :

- Fidélité : Sage et Absys Cyborg accompagnent Amorino depuis sa création en 2002.
- Interopérabilité : Sage 100 Entreprise est connecté au portail BtoB qui pilote le réassort des boutiques et à la solution de préparation des commandes mise en œuvre dans les entrepôts.
- Analytique : Sage BI Reporting démocratise la production et le partage des indicateurs de gestion.

Amorino a choisi la famille Sage 100 pour sa simplicité d'usage. L'entreprise lui est restée fidèle en raison de sa capacité à évoluer au rythme de la croissance et de l'internationalisation du réseau.

Sage

Entreprise
Amorino

Localisation
Orly, France

Secteur d'activité
Alimentation & boissons

Solutions
Sage 100 Entreprise
Sage BI Reporting

Partenaire Sage
Absys Cyborg



À propos de Amorino

Créé en 2002 par deux amis d'enfance, Amorino est une marque française de glaces. L'entreprise est notamment connue pour ses glaces en forme de fleurs.



“Dès notre création, nous avons eu le souci de conjuguer plaisir du consommateur, efficacité pour nos franchisés et engagement RSE.”

Stéphane Mottet,
Directeur Général Délégué, Amorino

Mutualiser la production et les achats

La première boutique Amorino a été ouverte en 2002. Dans les premiers temps, les boutiques disposaient de leur propre laboratoire. Mais très vite, en 2006, l'organisation s'est structurée autour d'un laboratoire central qui livre l'ensemble des boutiques.

En 2011, nouvelle étape très importante de sa structuration, Amorino déménage vers son siège actuel pour disposer d'équipements mieux dimensionnés.

Stéphane Mottet, Directeur Général Délégué d'Amorino et présent dans la société depuis sa création, décrit le fonctionnement de l'entreprise. « Nous centralisons les commandes de 95 %

des produits mis en œuvre dans les boutiques : glaces, gaufres, cornets, cuillères, affiches...

Nous produisons les produits glacés et faisons office de centrale d'achat pour le reste. »

En 2019, année de pleine activité, Amorino a enregistré 14 000 commandes de la part de son réseau et expédié 10 000 palettes vers les boutiques.

Dématérialiser le processus de commande

Engagé dans la production de glaces sans exhausteurs de goût, sans colorants et sans arômes artificiels, Amorino est également attentif à la conformité RSE de ses processus de gestion.

Stéphane Mottet l'explique simplement. « Nous digitalisons ce qui peut l'être, pour des raisons d'efficacité mais également pour échapper à la montagne de classeurs qui peuplent trop souvent les bureaux traditionnels. »

Ainsi, conjuguant accessibilité et réduction du papier, un portail BtoB dématérialise le processus de commande entre Amorino et les boutiques. « Nous avons très tôt mis en place un portail de commandes à l'usage de nos boutiques. Le dimanche est d'ailleurs la plus grosse journée d'activité de notre portail. »



“Nous avons choisi la famille Sage 100 en sachant que notre configuration pourrait grandir avec nous et intégrer au fur et à mesure des applications métiers.”

Stéphane Mottet,
Directeur Général Délégué, Amorino

Choisir un logiciel de gestion référent et évolutif

Avant Amorino, Stéphane Mottet était déjà aux côtés de l'un des deux co-fondateurs dans une société précédente. « Nous utilisons déjà un logiciel Sage et nous savions pouvoir compter sur la marque pour nous accompagner dans les différentes phases de notre nouveau projet. »

Trois raisons ont principalement guidé Amorino vers le choix de la famille Sage 100 : l'accessibilité économique des logiciels, l'intuitivité de leur usage et leur inter-opérabilité avec d'autres applications.

Au moment du choix de Sage 100, intervenu dès la création d'Amorino, le principe, par exemple, de disposer d'un portail pour piloter les commandes des boutiques était déjà arrêté.

S'appuyer historiquement sur deux modules : comptabilité et gestion commerciale

Le premier module de Sage 100 utilisé a été la comptabilité, dès la création de la première boutique. La gestion commerciale est venue un peu plus tard, en même temps que la création du portail de réassort, en 2006.

Depuis 2010 et l'installation à Orly, l'application Satelix est couplée à Sage 100 pour digitaliser la préparation des commandes en chambre froide. Des PDA permettent d'identifier les sorties de stocks et de les attribuer à chaque bon de commande.

Satelix est alimenté par Sage 100 en bons de commande et vient déverser les sorties de stocks dans Sage 100, qui pilote aussi les achats.



Des tableaux de bord décisionnels à la main des décideurs

Migrer de Sage 100 i7 vers Sage 100 Entreprise

Stéphane Mottet est plutôt serein quand on évoque le sujet des migrations successives vers des représentants de la famille Sage 100 toujours plus performants. « Notre dernière migration correspond au passage de la génération Sage 100 i7 à la génération Sage 100 Entreprise . Nous avons migré, en particulier, pour nous conformer à l'obligation de nous doter d'un logiciel compatible avec la législation anti-fraude à la TVA. »

Ce changement de génération n'est donc pas la seule expérience de migration pour Amorino.

« Ce n'était pas notre première migration et nous constatons toujours avec beaucoup de plaisir que les améliorations ergonomiques et fonctionnelles des nouvelles générations n'induisent pas de déstabilisation pour les utilisateurs. Et bien sûr que les changements ne causent pas de pertes d'historiques. »

Ainsi, avec Sage 100 Entreprise , l'entreprise s'enrichit de nouvelles possibilités sans que le changement soit préjudiciable pour les utilisateurs. « Les logiques de navigation restent les mêmes et nous n'avons pas besoin de nouvelles formations pour les utilisateurs. En revanche, les sauts de génération sont l'occasion de muscler notre dispositif. Par exemple, nous disposons désormais avec Sage 100 Entreprise d'un module Immobilisations. »

Ajouter un module de business intelligence pour éclairer la prise de décision

Sage BI Reporting a été ajouté à Sage 100 Entreprise en octobre 2020. Stéphane Mottet associe cette montée en puissance à une nouvelle phase du développement d'Amorino. « Nous avons souhaité nous autonomiser par rapport à la production d'indicateurs. Jusqu'alors, nous disposions d'une solution développée en interne sous Microsoft Access. Ce qui présentait un certain nombre de contraintes. »

Pour la Direction Générale d'Amorino, l'enjeu est de récupérer facilement des informations pour alimenter des tableaux de bord décisionnels. « Le contrôle de gestion a besoin de beaucoup d'analytique pour piloter les diverses sociétés du groupe, par exemple les SCI, les boutiques en propre ou les filiales à l'étranger. C'est également le cas pour pouvoir consolider le budget. »

Par rapport à la configuration précédente, très dépendante du savoir-faire d'un des collaborateurs de l'entreprise, les dirigeants d'Amorino ont en effet gagné en autonomie dans la production et l'enrichissement de tableaux de bord. « Sage BI Reporting est plus souple à programmer. Nous disposons de tableaux de bord directement extraits de Sage 100 Entreprise . Nous avons transformé des tableaux de bord existants et créons petit à petit de nouveaux instruments qui nous semblent pertinents.



“Nous bénéficions d’un binôme solide pour nous accompagner. Le prochain défi consiste à informatiser la gestion de production.”

Stéphane Mottet,
Directeur Général Délégué, Amorino

Bénéficiaire de la stabilité des équipes Absys Cyborg

Amorino et Absys Cyborg, c’est une collaboration et une confiance qui durent. Stéphane Mottet voit dans cette fidélité un avantage certain pour aller droit au but et maîtriser l’ensemble des variables liées au contexte particulier d’Amorino.

« Nous nous connaissons depuis une bonne vingtaine d’années. Je constate avec plaisir une remarquable stabilité dans les équipes Absys Cyborg. Nous avons le temps de nouer de vraies relations avec nos interlocuteurs, commerciaux comme techniques. Ce qui fait que nous bénéficions d’un accompagnement très personnalisé, avec des personnes qui nous connaissent bien. »

La qualité de service est un autre point fort d’Absys Cyborg du point de vue de Stéphane Mottet. « Côté prestations, nous sommes également très satisfaits de l’engagement d’Absys Cyborg. Ils répondent présents et très rapidement aussi bien en termes d’assistance que d’accompagnement sur nos nouveaux projets. »

L’appétit de croissance d’Amorino est intact et tout laisse à penser que l’aventure est loin d’être terminée. Le binôme composé par Sage et Absys Cyborg est évidemment déjà dans les starting blocks pour accompagner les étapes suivantes !



Sage

© Sage 2022 Tout droit réservé. Société par Actions Simplifiée au capital de 6 750 000 € - Siège social : 10 place de Belgique, 92250 La Garenne Colombes - 313 966 129 RCS Nanterre - Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications sans notification préalable.

Témoignage réalisé en janvier 2021