

## Témoignage Client

# Sage 50, dégusté sans modération par Franck Labadie

“J’ai digitalisé la gestion de mon fichier clients en 2011, d’abord avec Ciel puis avec Sage 50. C’est une question de productivité et de fiabilité.”

**Franck Labadie,**  
VRP Multicartes



Franck Labadie représente une quinzaine de grandes maisons de vins et de champagnes dans quatre départements du sud-ouest de la France.



Multi-salarié de ses mandants, Franck Labadie visite environ 160 clients, cafés, restaurants, hôtels et cavistes. Les entreprises représentent un chiffre d’affaires complémentaire pour Franck Labadie.



### Points clés du projet :

- Fichier commercial : référencement de tous les clients.
- Base articles : intégration d’un catalogue prix par domaine.
- Préparation des visites : possibilité de visualiser les historiques selon des critères.

Franck Labadie gère 100 % de son activité commerciale sur Sage 50, de la préparation des rendez-vous à la saisie et à la confirmation des commandes.

**Entreprise**  
Franck Labadie

**Localisation**  
Bidart, France

**Secteur d’activité**  
Alimentation & boissons

**Solutions**  
Sage 50

**Franck LABADIE**  
*Champagnes Vins et Spiritueux*

### À propos de Franck Labadie

Franck Labadie représente de grandes maisons de vins et de champagnes. Son succès auprès des restaurateurs s’explique par une gamme complète et des prix étudiés.

Sage



“Mon grand-père a créé une société de représentation en 1942. Mon père et deux de ses frères ont repris l'affaire. J'y suis moi-même entré en 1986.”

**Franck Labadie,**  
VRP Multicartes

#### **Faire vivre une tradition familiale**

Franck Labadie visite les cafés, les restaurants, les hôtels et les cavistes. Il commercialise également des vins et champagnes auprès de certaines entreprises de son secteur.

Localisé sur la Côte Basque, Franck Labadie bénéficie d'une carte de représentation exclusive sur 4 départements : le Gers, les Landes, les Pyrénées-Atlantiques et les Hautes-Pyrénées.

« Mon grand-père a fondé en 1942 une société de représentation de champagnes. Mon père et deux de mes oncles ont repris l'affaire, autour de la carte Mumm, sur deux départements, les Landes et les Pyrénées-Atlantiques. J'ai moi-même intégré l'entreprise en 1986 ».

#### **Tracer son propre chemin**

En 1997, Franck Labadie a décidé d'adopter une autre organisation. « Quand Mumm a remis à plat sa politique commerciale, j'ai créé la société en nom propre Franck Labadie en reprenant des cartes de l'entreprise familiale, complétées depuis par d'autres ».

Franck Labadie représente des maisons et domaines implantés dans chacun des grands terroirs français. « En Champagne, j'ai trois maisons en portefeuille, Laurent Perrier, Salon et Delamotte.

En vin, mon portefeuille couvre l'Alsace, la Bourgogne, la vallée du Rhône, la Provence, le Languedoc, le Bordelais et le Val de Loire ».

« À travers les grandes maisons qui me font confiance, je suis aussi en mesure de proposer à mes clients des vins de la péninsule ibérique ».



“Travaillant seul, je me dois d’être efficace et très organisé. Sage 50 s’enrichit régulièrement de fonctions qui me donnent des facilités nouvelles.”

**Franck Labadie,**  
VRP Multicartes

#### **Fonctionner avec des employeurs multiples**

Contrairement à un agent commercial, qui facture des honoraires et doit tenir sa comptabilité, Franck Labadie est employé, payé à la commission sur les ventes, par chacune des maisons qu’il représente. Ce sont ses employeurs qui établissent ses fiches de paie.

« En matière de comptabilité, je n’ai qu’à soigneusement collecter mes notes de frais et à noter les kilomètres parcourus. Je déclare des frais réels à l’administration fiscale ».

Franck Labadie se rend une fois par an dans chacun des domaines, pour faire un point de l’activité et découvrir les nouveautés. « Très rarement, j’ajoute à ces déplacements des visites de dégustation avec mes meilleurs clients ».

#### **Parcourir le terrain**

Le lundi, Franck Labadie reste à Bidard pour préparer sa tournée. Il rencontre les établissements le reste de la semaine, du mardi au vendredi. « J’ai 160 clients actifs en portefeuille, que je vois en moyenne toutes les 6 semaines ».

« Nous sommes dans un métier où la vente se fait essentiellement au cours de rendez-vous physiques. Je prends peu de commandes par téléphone, et encore moins par courriel ». Pour autant, Franck Labadie a créé un catalogue en ligne (<https://franck-labadie.com>), grâce auquel ses clients peuvent aller regarder l’assortiment qu’il propose, accéder aux tarifs après authentification et disposer pour chaque proposition d’une fiche technique très détaillée.

« L’activité est soutenue, le boom des cavistes compensant certaines difficultés du réseau CHR en raison de la pandémie ».



Aller très vite à l'essentiel.

### **Gérer efficacement le fichier clients**

Franck Labadie a digitalisé la gestion de son fichier clients dès 2011, avec Ciel, les premières années, puis avec Sage 50. « Dématérialiser mes fiches clients m'a dès le premier mois apporté un gain de productivité et de fiabilité ».

Avec Sage 50, Franck Labadie gère son fichier clients et pilote sa base articles, qu'il actualise à partir des tarifs consentis par les domaines. « Je tiens à jour également l'état des stocks, à partir des indications des domaines ».

« Pour chaque commande, je réalise un bon de commande par domaine, que j'adresse par courriel au domaine concerné. Je mets le client en copie, ce qui lui permet de disposer d'un interlocuteur au domaine s'il désire suivre sa commande. C'est bien sûr le domaine qui facture directement à mes clients ».

### **Bénéficiaire de la modernité de Sage 50**

La migration de Ciel à Sage 50 s'est déroulée de façon transparente. « Mes données sont passées simplement d'une solution à l'autre ».

« J'ai gagné sur deux points à travers le changement de logiciel : l'ergonomie et les états paramétrables. En effet, l'outil statistique est vraiment très bien. J'ai la main pour produire du reporting qui intéresse mes employeurs tout autant que faire des tris en prévision de mes visites commerciales ».

Grâce à la facilité d'extraction de l'historique, Franck Labadie peut concentrer ses rendez-vous commerciaux sur l'essentiel. Aller très vite sur les commandes habituelles pour consacrer un peu de temps aux domaines et aux appellations que les clients ne connaissent pas encore.

« Il faut dire que je dispose de fenêtres étroites pour mes visites. Les restaurants, par exemple, c'est soit entre 10 et 11h00, soit entre 14h30 et 15h30 ».

### **Continuer à évoluer**

« La dernière évolution de Sage 50, qui permet de joindre des documents externes aux bons de commande que j'adresse par courriel, est très bénéfique ».



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.

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé.

Témoignage réalisé en janvier 2022