

Témoignage Client

Glaces de Lyon a la tête froide grâce à Sage

Le glacier a choisi l'ERP Sage 100 Entreprise Industrie pour piloter l'ensemble de ses processus critiques.

“Notre ERP va dans le sens de nos exigences fondamentales, comme l'optimisation de nos stocks ou la maîtrise de nos prix de revient.”

Fabien Brûlé,
Directeur, Glaces de Lyon



Tête de pont métropolitaine du Groupe Antilles-Glaces, Glaces de Lyon a besoin de pouvoir s'appuyer sur un système d'information de gestion performant pour rivaliser avec ses concurrents industriels en préservant son caractère artisanal.



Bien maîtrisé par l'ensemble des opérateurs, Sage 100 Entreprise Industrie apporte à l'entreprise la stabilité de supply chain qui lui permet de consacrer son énergie au développement commercial. Et accompagne ses projets de développement.



Glaces de Lyon a commencé par les modules de comptabilité et de gestion commerciale. La gestion de production a été ajoutée dans un deuxième temps. Puis, un développement additionnel est venu connecter en EDI l'ERP avec le système d'information de son logisticien. L'entreprise a gagné en efficacité sans renoncer à son ADN, qui est de se focaliser sur la sélection des matières premières et la fabrication de produits finis de grande qualité.

Entreprise
Glaces de Lyon

Localisation
Salaise-sur-Sanne, France

Secteur d'activité
Alimentation et boissons

Solution
Sage 100 Entreprise Industrie

Partenaire Sage
Koesio Data Solutions



À propos de Glaces de Lyon

Installé au cœur des vergers, entre Rhône et Alpes, l'atelier artisanal de Glaces de Lyon crée des recettes originales à l'intention de la restauration. L'entreprise est aussi présente en distribution alimentaire.



“Nous proposons une centaine de recettes de crèmes glacées, de sorbets plein fruits et de desserts glacés.”

Fabien Brûlé,
Directeur, Glaces de Lyon

Se positionner comme le glacier des restaurateurs

Filiale du groupe antillais Antilles Glaces, Glaces de Lyon destine à 70 % sa production de sorbets et de glaces à la restauration hors foyers, restaurants pour l'essentiel et stands de glaciers dans la rue. Distribuée par des grossistes alimentaires spécialisés comme Pomona, Brake ou Transgourmet, la gamme élaborée par Glaces de Lyon comprend des parfums traditionnels, comme la vanille, le café, le chocolat, la framboise, le citron et le caramel. Mais ses clients apprécient aussi la capacité de l'entreprise à créer des recettes originales à la demande.

Apporter une fraîcheur nouvelle à la distribution alimentaire

Le reste de la production est proposée aux consommateurs à travers la distribution alimentaire, principalement sous deux marques : La Manufacture des Belles Glaces, pour les classiques, et Caresse Antillaise, dédiée aux sorbets de fruits tropicaux.

Fabien Brûlé est le directeur de l'activité en métropole. Attachés aux ingrédients sélectionnés et au respect du goût originel, nous sommes également très regardants sur les conditions de production de nos matières premières ».



Une activité artisanale pilotée selon des standards industriels.

S'appuyer sur un outil industriel performant

Fabien Brûlé a pris la direction du site métropolitain en 2015. « Nous produisons 2,5 millions de litres de glaces par an avec 27 salariés. Nous réalisons un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros. Nous sommes attentifs à privilégier les achats locaux en vallée du Rhône pour le lait et les fruits. Mais également pour les emballages. »

Glaces de Lyon dispose de lignes de production automatisées, dont les étapes principales sont la préparation de la recette, la pasteurisation, la production et le conditionnement, en bacs de 2,5 litres et en pots. « Le temps de nettoyage des outillages représente 20 % du temps total d'utilisation des équipements ».

Fonctionner selon un rythme très saisonnier

Glaces de Lyon produit 45 % de son chiffre d'affaires entre juin et août. La période octobre à décembre est plutôt consacrée à la formation et à la maintenance. Tandis que de janvier à avril, la production est centrée sur les basiques, qui représentent l'essentiel des ventes. « En tout, cela représente 4 000 palettes de produits, dont la gestion est assurée par un partenaire externe ».

Les produits, élaborés à partir de matières premières surgelées (purées de fruits) et fraîches (beurre et crème), bénéficient d'une durée de conservation de deux ans.

Relever des enjeux de responsabilité sanitaire

Fabien Brûlé est ingénieur agro-alimentaire. Il a occupé des fonctions de management de la production, en tant que Chef d'équipe puis Directeur de production, avant de prendre la direction du site Glaces de Lyon. « La traçabilité de notre supply chain est essentielle dans notre métier. Elle permet notamment un processus d'analyse rigoureux à chaque étape, qui garantit l'excellence sanitaire dans 100 % de la traversée ».

Le respect de la chaîne du froid est évidemment une composante stratégique de la qualité et de la sécurité des produits.



“Notre certification “IFS Food” nous engage à la fois du point de vue de la garantie des origines et de la sécurité alimentaire.”

Adeline Austruy,

Technicienne Qualité, Glaces de Lyon

Construire progressivement une solution de pilotage à la hauteur des défis

À l'arrivée de Fabien Brûlé, Sage 100 Entreprise Industrie équipait Glaces de Lyon pour les fonctions périphériques à la production, comme la gestion des stocks et la comptabilité.

« J'ai découvert Sage en prenant mes fonctions. Il m'a semblé très vite que nous pouvions largement nous améliorer dans le pilotage en intégrant la gestion de production ».

L'automatisation concerne désormais des fonctions aussi critiques que la gestion des stocks de matières premières avec calcul des besoins, la passation des commandes, le calcul des coûts de revient et bien sûr la gestion de la traçabilité.

Bénéficier d'une plateforme digitale adaptée

Avec Sage 100 Entreprise Industrie, Glaces de Lyon dispose d'un pilotage cohérent avec ses priorités. Adeline Austruy, qui pilote le respect des recettes et les lancements de production, s'appuie sur l'efficacité du processus d'approvisionnement.

« Notre ERP permet de gérer nos stocks selon des critères flexibles : c'est l'utilisateur qui définit les règles. Nous avons ainsi la possibilité de distinguer des produits stratégiques, comme le sucre, pour lesquels nous avons défini un niveau de stock de sécurité, et les produits moins basiques, comme la praline rose, dont la commande n'est initiée qu'en fonction de besoins constatés à travers le calcul des besoins. C'est très simple et optimise notre gestion de stock sans mettre en péril notre réactivité ».



La facilité d'usage, un levier d'efficacité collective.

Simplifier la vie des opérateurs

La logique de Sage 100 Entreprise Industrie est de rendre compte de la réalité des opérations. Ainsi, les mouvements de stocks enregistrés et notifiés par l'ERP décrivent à 100 % les déplacements des palettes. « Sage 100 Entreprise Industrie réunit des qualités de rigueur dans la traçabilité, de flexibilité pour optimiser les stocks et de simplicité à l'usage », souligne tranquillement Fabien Brûlé.

Et, en production, les terminaux de saisie, compatibles "grand froid", permettent de constater simplement l'avancement des ordres de fabrication. « Nos opérateurs sont des glaciers, embauchés, formés et missionnés pour faire des glaces. Pas pour faire de l'informatique. C'est pourquoi l'intuitivité de la solution est un atout considérable. »

Avancer bien accompagné

Koesio Data Solutions, qui réunit les anciennes équipes de Servial et ABDR, est le partenaire intégrateur choisi par Glaces de Lyon. Fabien Brûlé constate que la collaboration est désormais assise sur des bases très solides. « Il y a eu bien sûr un gros travail au début, avec un projet très bien conduit. Désormais, Koesio Data Solutions intervient en cas de problèmes, très rares, et pour des opérations de maintenance et de migrations obligatoires. Nous sommes entre de bonnes mains ! »

Constituer un ERP étendu

Glaces de Lyon confie à STEF, spécialiste du stockage à températures contrôlées, le soin de gérer sa logistique de produits finis. Avec l'aide de Koesio Data Solutions, le système d'information de l'entreprise a suivi le mouvement. Lucile Antoine est Assistante Commerciale et Marketing. « Nous sommes un peu en double pilotage sur les opérations relatives à la logistique. Les ordres de préparation de commande sont transférés chez STEF par EDI. Dès que la commande est prête, le bon de livraison est imprimé chez STEF et notifié chez nous. Et la facture est déclenchée ».



Sage



© Sage 2023 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 novembre 2022