

TÉMOIGNAGE CLIENT

Chez Anima Vinum, Sage 100cloud se bonifie au fil des années

*La maison de vins bourguignonne
s'appuie sur la solution pour piloter
toute sa chaîne de valeur .*



Jean-François VANDROUX, Marjon VANDROUX et Pierre GRIMALDI gérants associés d'ANIMA VINUM

Anima Vinum commercialise chaque année environ 500 000 bouteilles de vin, auprès de 4 circuits : la restauration, les cavistes, la distribution alimentaire et les particuliers.

L'entreprise a la particularité de ne proposer que des vins de terroirs et de vigneron-récoltants, issus à 80 % du vignoble bourguignon.

Anima Vinum est présent en France et à l'export, qui représente 25 % de ses débouchés.

Points clés du projet :

- Facilité du pilotage avec l'accès en mobilité à toutes les données concernant le commerce, les stocks et les achats
- Adaptation de la solution aux enjeux logistiques d'une entreprise de négoce
- Adaptation de la solution aux défis de l'exportation de spiritueux

Anima Vinum s'appuie sur Sage 100cloud pour piloter l'intégralité de son système d'information commercial, des achats à la vente.



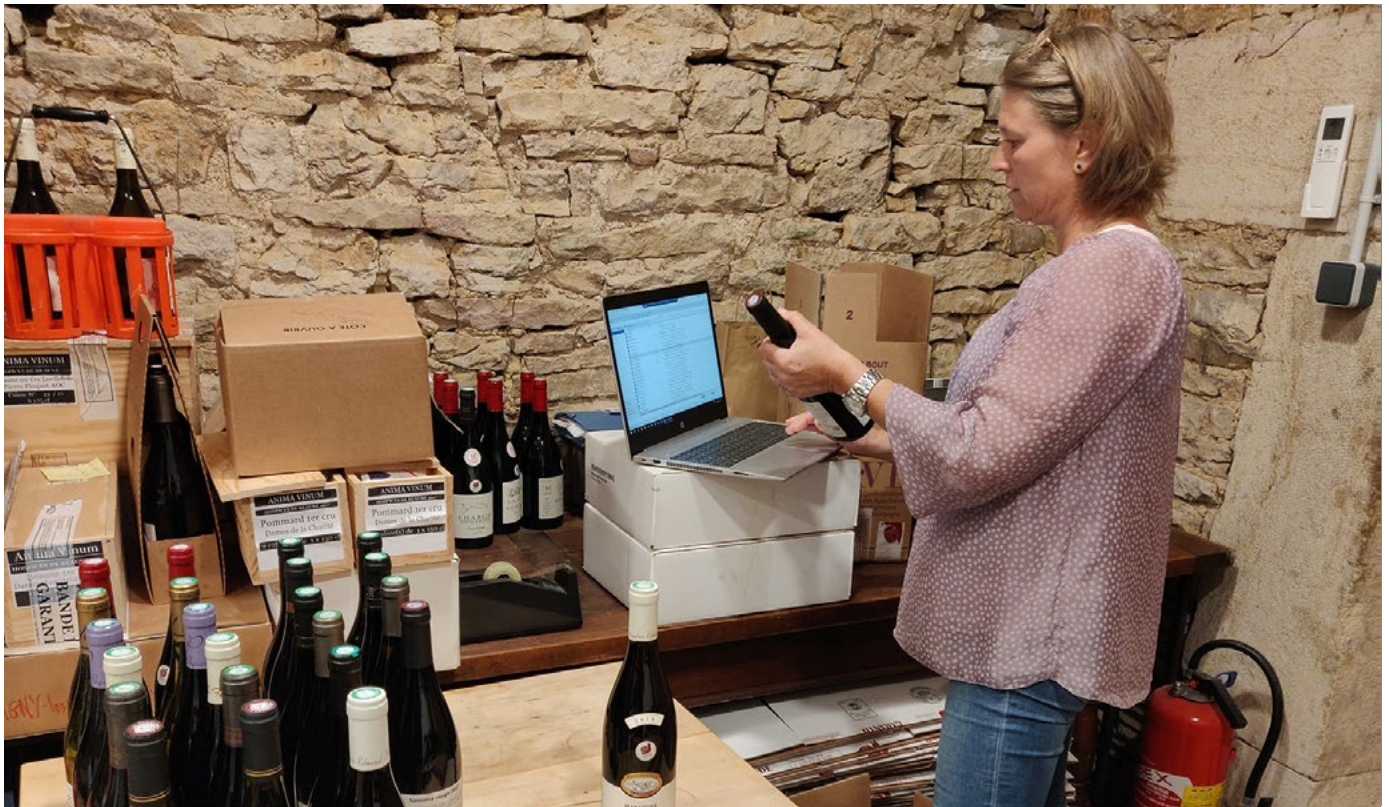
Entreprise
Anima Vinum

Localisation
Meursault, France

Secteur d'activité
Alimentation & boissons

Solution
Sage 100cloud Entreprise

Pour en savoir plus sur Sage 100cloud :
<https://www.sage.com/fr-fr/>



Un double virtuel de l'activité commerciale et des niveaux de stocks par cuvée actualisé en temps réel.

« Notre activité génère un fort besoin de mobilité de nos outils de gestion. Notre organisation nous rend capables de travailler ensemble même éloignés les uns des autres. »

Pierre Grimaldi, associé gérant, Anima Vinum

Exercer un métier de rencontres

Pierre Grimaldi, associé gérant de l'entreprise, est l'un des 4 fondateurs historiques de l'entreprise. Dès sa création, nous avons défini trois missions pour Anima Vinum.

Notre première mission consiste à identifier des vins de terroirs et de vigneron récoltants porteurs d'une histoire avec laquelle nous sommes en phase ; sachant que nous ne retenons que 30 % des vins que nous dégustons.

La deuxième mission, c'est de nous mettre en capacité d'expliquer nos sélections.

Notre engagement passe, par exemple, à travers une contre-étiquette, une soirée dégustation ou un salon professionnel.

Et la troisième mission, c'est de garantir le vin. L'enjeu est que les personnes qui choisissent nos bouteilles, quel que soit le circuit de distribution, soient en totale confiance à partir du moment où ils achètent nos vins. Et ça, c'est le rôle de l'escargot que nous apposons sur nos bouteilles !

Pour identifier, dans les domaines, les cuvées les plus prometteuses, transmettre leur flamme aux clients et défendre la valeur de la marque auprès des distributeurs, les deux co-dirigeants de l'entreprise passent une grande partie de leur temps à l'extérieur de leur bureau.

« Notre métier est un métier de proximité humaine.

Proximité auprès des vigneron-récoltants, dont la personnalité des vins traduit leur engagement à toutes les étapes de leur métier complexe.

Proximité auprès de nos partenaires professionnels, que nous aidons à valoriser, à travers leurs circuits respectifs, les cuvées qui portent notre escargot.

Proximité avec nos clients particuliers, que nous rencontrons à l'occasion des événements que nous organisons pour eux. »

Pouvoir s'appuyer sur un dispositif mobile de pilotage commercial

Pour l'entreprise de sept personnes présente en France et à l'international, l'exigence de proximité se traduit par une très grande présence sur le terrain pour les deux co-dirigeants d'Anima Vinum.

« Nous nous efforçons d'être sur le terrain le plus souvent possible. Ce qui implique une forme de nomadisme que notre système d'information doit pouvoir accompagner. »

Pour sa part, Pierre Grimaldi dispose de 4 stations de travail dans 4 lieux différents, dont un au Luxembourg. « Chaque station de travail est équipée de manière à dupliquer mon bureau de Meursault. Lorsque je connecte mon PC portable à la station, j'accède à 100 % de mes données et de mes capacités de traitement, en interaction avec les autres membres de l'équipe. »

Disposer d'une suite de gestion commerciale adaptée aux réalités du négoce de vin

Chaque station de travail de l'entreprise est équipée et connectée à l'identique. Le commerce de vins demande beaucoup d'itérations téléphoniques et bureautiques. D'autant que la spécialisation de l'entreprise dans les vigneron-récoltants a pour conséquence de ne pouvoir proposer que de faibles volumes par cuvée. « Que je me trouve physiquement à Paris ou à Meursault, je peux recevoir, traiter et transférer les appels passés à mon numéro fixe professionnel. »

La solution Sage 100cloud assure un double virtuel actualisé en temps réel de l'activité commerciale et des niveaux de stocks par cuvée. « Je peux sur ma gestion commerciale Sage 100cloud piloter mes ventes, m'appuyer sur des tableaux de bord très bien faits, disposer d'une vision de notre stock, traiter des achats et superviser les mouvements logistiques en cours. »

Le commerce de vin est soumis à de fortes contraintes de supply chain. Heureusement, Sage 100 cloud est parfaitement capable d'accompagner Anima Vinum dans les configurations les plus pointues. « Grâce à la solution Sage, nous ne sommes jamais pris en défaut par nos clients de la distribution alimentaire, dont les exigences logistiques et administratives sont élevées et précises. »

Enfin, avec 25 % d'activité à l'export, Anima Vinum doit également savoir composer avec les conditions particulières inhérentes aux franchissements de frontières. « Sage 100cloud se révèle également précieux dans le contexte export et même grand export, puisque le Brésil et, depuis peu, la Chine constituent des débouchés importants pour nous. »

À propos de Sage 100cloud

Sage 100cloud connecte l'ensemble de l'organisation avec une solution de gestion puissante et fiable, pour les PME souhaitant piloter et développer leur activité.

Accessible depuis le poste de travail comme en mobilité, Sage 100cloud renforce l'efficacité, l'agilité et la productivité de l'entreprise.

Gérant la comptabilité, les clients, la production, les stocks ou encore la trésorerie, Sage 100cloud combine la puissance d'une application de bureau avec la connexion au Cloud pour permettre à chaque utilisateur de travailler partout. La solution soutient la croissance des entreprises quel que soit leur secteur d'activité : négoce, services ou industrie...

© Sage 2020 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 juillet 2020

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé