

La strategia di Labeyrie in Italia

Il software è l'ingrediente segreto

La società francese, specializzata in cibo di alta qualità, ha una filiale commerciale nel nostro Paese. Attraverso l'uso di strumenti digitali, controlla il business periferico direttamente dall'headquarter d'Oltralpe

Intervista a Charlotte Deshayes, Vice General Manager di Labeyrie Fine Foods International di Gabriele Perrone

Il legame tra cibo di alta qualità e software non è così immediato. Eppure, l'offerta di prodotti gastronomici di eccellenza può dipendere, in parte, dall'ottimizzazione dei processi che fa leva sulla tecnologia. Ha deciso di percorrere questa strada Labeyrie Fine Foods, società francese, creata nel 1946, specializzata nella produzione di foie gras e salmone affumicato (a cui si sono aggiunti più recentemente spalmabili e caviale).

L'azienda è presente anche nel nostro Paese con una filiale commerciale, Labeyrie Italia, che ha sede a Muggiò in provincia di Monza e Brianza. Con l'obiettivo di integrare le informazioni provenienti dal mercato italiano nel sistema preesistente e di controllare il business periferico dall'headquarter in Francia, Labeyrie ha avviato nel 2014 un progetto di rollout che consisteva nell'implementazione ed estensione di Oracle JD Edwards EnterpriseOne (ERP di gruppo già da diversi anni) nella filiale italiana. Ad accompagnare la società in questo 'viaggio' è stata Sinfo One, software house di Parma specializzata nel settore food.

Solitamente i progetti di rollout in Paesi con legislazioni diverse comportano alcuni problemi relativi, per esempio, a localizzazioni, lingua e requisiti fiscali (come la fatturazione elettronica in Italia).

Ma tutto questo è stato risolto attraverso la partnership con Sinfo One, che ha svolto un ruolo di 'interfaccia' tra la sede centrale e gli utenti italiani attraverso personale che parla francese, conosce JD Edwards ed è in grado di spiegare al management francese le particolarità del business in Italia.

Interfaccia per localizzazioni, lingua e requisiti fiscali

La filiale italiana ha a che fare soprattutto con la Grande distribuzione organizzata (Gdo), nel cui ambito è necessario gestire questioni come i premi e le promozioni su grandi volumi. Sinfo One ha sviluppato l'apposito modulo Dot, certificato da Oracle, che gestisce le promozioni (premi in fattura, fuori fattura, premi di fine anno, contrattualistica, generazione automatica di fatture e note credito).

Inoltre, serviva qualcuno che aiutasse gli utenti Labeyrie dopo l'implementazione di JD Edwards nel nostro Paese. È stato quindi attivato un contratto di Application maintenance service (Ams) che consiste nella manutenzione e assistenza telefonica o via mail, con un canone annuale, per dare immediato supporto agli utenti italiani

LABEYRIE FINE FOODS INTERNATIONAL



Sede

Saint-Geours-de-Maremne (Francia)



Fatturato

1 miliardo di euro



Attività

Premium&trendy food made for sharing



Addetti

4.600



Proprietà

Familiare

CHARLOTTE DESHAYES

Charlotte Deshayes, MBA ISG Paris, ha al suo attivo 18 anni di esperienza nel settore agri-food. Entrata nel Gruppo Labeyrie nel marzo 2008 come Director Administrative and Controlling, è poi passata dai ruoli di Vice General Manager Finance e International CFO fino all'attuale posizione, che ricopre dal settembre 2019. È fortemente impegnata nello sviluppo internazionale del Gruppo Labeyrie e nella sua trasformazione manageriale, nell'integrazione di nuove aziende nel Gruppo e nella fusione e integrazione delle varie realtà produttive al suo interno. Tra le sue responsabilità vi è anche quella di coordinare l'avviamento dell'ERP di Gruppo nelle diverse aziende.





Labeyrie Fine Foods International è specializzata nella produzione di foie gras e salmone affumicato

in caso di eventuali problemi. In Italia Labeyrie non ha un magazzino. Sinfo One ha quindi costruito un'interfaccia con l'operatore logistico Stef per trasmettere gli ordini e controllare le spedizioni della merce e le fatture attraverso l'apposito Electronic data interchange (Edi) per lo scambio di informazioni elettroniche.

Charlotte Deshayes, Vice General Manager di Labeyrie Fine Foods International, racconta a *Sistemi&Impresa* le origini, i vantaggi e i programmi futuri della partnership con Sinfo One per lo sviluppo del business della società francese in Italia.

Qual è il core business dell'azienda? Qual è il fatturato e quanti sono i dipendenti?

Il core business di Labeyrie Fine Foods è il cibo premium e trendy. Le categorie più importanti sono il salmone e il foie gras. Il fatturato nel 2019-2020 è stato di circa 1 miliardo di euro e abbiamo 4.600 dipendenti.

Quanto pesa l'export sul fatturato totale? Quali sono i mercati principali?

L'export ha un valore di 120 milioni di euro (escluso il Regno Unito). Siamo presenti principalmente nei mercati europei, soprattutto Belgio, Svizzera e Italia.

Quando è iniziata la partnership con Sinfo One?

La nostra partnership con Sinfo One è iniziata a settembre 2014. Abbiamo condiviso le nostre specifiche di progetto in quel momento e la software house italiana ha restituito una proposta commerciale completa e una pianificazione del progetto in brevissimo tempo.

Perché vi siete rivolti a loro?

Sinfo One ci è stata consigliata dal nostro Oracle Sales Engineer in Francia. Inoltre, la società registra un elevato grado di soddisfazione tra i suoi clienti, con referenze come Amadori e Gruppo Cremonini, il loro piano di progetto era coerente e... parlano molto bene il francese.

Quali erano le vostre esigenze iniziali?

Le due esigenze principali erano l'implementazione di JD Edwards nella nostra filiale commerciale in Italia secondo il modello Group Core e il rispetto delle specificità della legislazione italiana. Entrambi gli obiettivi sono stati raggiunti.

Quali sono stati i vantaggi del progetto di rollout (implementazione ed estensione) di JD Edwards EnterpriseOne in Italia?

Ciò ha facilitato lo scambio di merci tra le fabbriche francesi e Labeyrie Italia, semplificando il dialogo tra la casa madre e le imprese italiane, oltre a permettere una chiara visione dei flussi e dei risultati per gestirli al meglio.

Le tempistiche previste nel progetto di lancio di JD Edwards sono state rispettate?

Sì, certo: come previsto, siamo partiti da un *kick off* nel novembre 2014 per un *go live* il primo luglio 2015.

Cosa è cambiato con la realizzazione di interfacce con l'operatore logistico Stef in Italia e l'Edi degli ordini clienti e della fatturazione?

Con l'implementazione di interfacce e Edi possiamo scambiare velocemente i dati con il nostro operatore logistico e risparmiare tempo: la ricezione degli ordini tramite Edi riduce il tempo impiegato per l'inserimento dei dati nel sistema e l'emissione delle fatture può essere gestita in automatico grazie alle informazioni della bolla di consegna che Stef Italia ci fornisce.

Con Sinfo One avete anche attivato un Ams. Quali sono i vantaggi?

L'Ams ci permette di avere un filo diretto con l'help desk di Sinfo One. Questo ci consente di condividere le problematiche con un tecnico che ha dimestichezza con il sistema e con la personalizzazione fatta per Labeyrie Italia. In questo modo, non c'è nessuna perdita di tempo e abbiamo un'ottima efficienza. Il contratto Ams si basa su un numero fisso di ticket (richieste) utilizzabili durante l'anno; ogni mese riceviamo un riepilogo con i ticket utilizzati per seguire l'attività.

Secondo lei, che ruolo può giocare la digitalizzazione nel rispondere ai repentini mutamenti dello scenario a cui stiamo assistendo?

Penso che la digitalizzazione abbia un ruolo molto importante nel nuovo scenario: dobbiamo essere più flessibili e poter lavorare ovunque e



solo un sistema informatico efficiente potrebbe rispondere a tutte le richieste. Dobbiamo sostituire l'archivio cartaceo con un altro digitale focalizzando l'attenzione sulla protezione dei dati. A mio avviso, la digitalizzazione facilita il dialogo tra business partner, con meno documenti da ricevere, da classificare e archiviare, quindi attraverso sistemi di dematerializzazione di carta. Fatture e ordini di acquisto vengono trasmessi automaticamente tra sistemi informatici lontani. È una fonte di produttività e un modo per rendere più efficiente il lavoro delle persone.

La digitalizzazione non è più un'opzione, insomma...

I dati e i processi principali devono essere semplificati e tracciabili. Utilizzare un linguaggio comune tra le filiali di una stessa azienda, i fornitori e i clienti è un fattore chiave del futuro per il successo. Infine, le specificità limitate garantiscono di non rallentare l'attività. Se si vuole rimanere competitivi con la digitalizzazione, rapidità e qualità sono obbligatorie.

La società opera principalmente nei mercati europei, soprattutto Belgio, Svizzera e Italia