



# Signature Foods°

« Ils pensaient qu'il n'y avait pas de solution, mais c'était sans connaître SyncForce ».

Dès son arrivée auprès de Signature Foods, Lars Jansen avait l'idée d'automatiser les (importants) flux d'information. Mais, personne ne pensait qu'une solution adaptée existerait pour Signature Foods – jusqu'à ce que SyncForce Circular PIM ne se présente.

Aux Pays-Bas, Signature Foods est réputé en particulier pour la marque Johma Salades, mais son assortiment est bien plus large. « Si vous me demandez quel est notre cœur de métier, je dis toujours que nous produisons et commercialisons des composants de repas et des produits de grande fraîcheur pour l'apéritif », précise Lars Jansen, responsable développement produits & activités service alimentaire. Il y a environ 1,5 an, il est arrivé auprès de Signature Foods. Dès le début, la rationalisation des informations produits était l'un des défis qu'il souhaitait relever.

### **Complexe, mais pas impossible**

« Régulièrement, je me plaignais de notre mode désuet de partage des informations produits avec GS1. Mon ancienne entreprise possédait pour cela une solution logicielle basique. Chez Signature Foods, tout se faisait encore fait à la main, dans Excel. Mais, une solution entièrement automatisée ne s'avérait pas possible ».

En 2019, le groupe de travail « Pour un mode de travail plus efficace et plus rigoureux » a vu le jour auprès de Signature Foods. Ce groupe de travail a mis en avant la faible qualité de données nous empêchant de nous conformer à toutes les exigences de GS1, ce qui suscitait des problèmes auprès de gros clients, comme Albert Heijn et d'autres chaînes de supermarchés. La situation était arrivée à tel point que ces clients menaçaient même d'imposer des pénalités, voire de ne plus prendre les produits Signature Foods dans leur assortiment.

« Nous ne voulions certainement pas en arriver à cet extrême », raconte Jansen. « À nouveau, j'ai lancé mon ancienne idée d'automatisation du processus et nous avons recherché une solution adaptée ».

### **Pas de solution Google**

« Une simple recherche sur Google ne suffit pas pour trouver un système approprié au traitement de vos informations produits », explique Jansen. « Toutefois, nous avons rapidement répertorié nos besoins. L'un de nos collègues nous a mis en contact avec Zwanenberg Food Group, qui utilise SyncForce Circular PIM. Ce système fournit précisément ce qui était jugé impossible jusqu'ici ». Rapidement, Signature Foods a constaté que SyncForce était le partenaire compétent. « Pour moi, le premier entretien avec SyncForce a fait impression. De nombreux collaborateurs qui étaient impliqués dans notre projet avaient une expérience en pratique et pouvaient donc comprendre nos besoins. Leur objectif primaire n'était certainement pas de vendre une solution logicielle ».

Les premiers échanges entre Signature Foods et SyncForce avaient pour but de rechercher la solution adaptée. « Lors de ces entretiens, la communication était ouverte, elle n'était pas axée directement sur la vente d'un système, mais plus sur une vue d'ensemble détaillée ».

### **Un nouveau record de rapidité**

Signature Foods et SyncForce ont décidé d'unir leurs forces juste avant la pandémie de Covid-19. « J'avais l'idée de battre un nouveau record avec le déploiement de cette solution »,

**SyncForce+**

explique Jansen en riant. « Mais, nous n'avons pas tout à fait réussi ». « Tout d'abord, il a fallu préparer les données internes de Signature Foods, puis rapidement, nous avons dû travailler à distance en raison des mesures du Covid-19 ».

« Même si nous n'avons pas pu battre le record de rapidité et que nous n'avons pas pu nous retrouver en présentiel, la collaboration était agréable », estime Jansen. « Trello, Zoom ou Teams sont d'excellents outils pour mener à bien de tels trajets complexes. À cela s'ajoutent des collaborateurs motivés et impliqués – vous pouvez voir que nous avons pu avancer en dépit des obstacles ».

**« Je pense que SyncForce est une plateforme exceptionnelle, qui permet de rationaliser une grande partie du processus de mise sur le marché, de la première idée jusqu'à l'introduction sur le marché. »**

Lars Jansen  
Product & Business Development Manager Foodservice

### Un résultat qui ne se limite pas à l'efficacité

À l'heure actuelle, les informations produits de SyncForce sont entièrement échangées avec deux bases de données: GS1 et PS in Foodservice. Deux sorties internes ont également été créées. Une pour l'impression automatique des informations produit sur les étiquettes, ce qui assure leur mise à jour. Une autre sortie est destinée à l'usine pour les instructions de travail spécifiques au produit.

« Cette approche diffère complètement de l'ancien mode de travail », explique Jansen. « Rien que pour le traitement des informations produits, nous avions un collaborateur à plein temps. Cette personne était irremplaçable, car son travail ne pouvait être exécuté temporairement. Cette personne chargée du traitement va bientôt partir en retraite. Heureusement, nous avons trouvé une solution ».

Les informations sur les produits et les composants d'emballage pour environ 3500 produits différents de Signature Foods sont désormais traités à l'aide du Circular PIM de SyncForce. Cette solution de standardisation propose néanmoins un certain degré de personnalisation, ce que Jansen apprécie également : « SyncForce peut également utiliser une large quantité d'informations produits pour les transmettre à l'usine en vue de créer des instructions de travail spécifiques. Ce processus intelligent est bien conçu, il génère une homogénéité dans la communication et l'efficacité. »

### Une recommandation pour d'autres entreprises du secteur alimentaire ?

Recommanderiez-vous SyncForce Jansen répond résolument avec « Oui, naturellement ». « Je pense que SyncForce est une plateforme exceptionnelle, qui permet de rationaliser une grande partie du processus de mise sur le marché, de la première idée jusqu'à l'introduction sur le marché. Nous allons peut-être avoir recours à d'autres modules du système, comme le module de gestion du changement ».

Outre la plate-forme, Jansen est également impressionné par l'expertise des collaborateurs de SyncForce: « cette entreprise possède une large expérience du secteur alimentaire. Elle dispose des connaissances spécialisées nécessaires pour pouvoir mener à bien ce type de projets. En outre, la collaboration avec un tel partenaire de déploiement était également agréable. C'est bien sûr une société commerciale, mais le personnel est tellement impliqué et vraiment intéressé. Nous sommes entre de bonnes mains avec eux ».

