

27-06-2017: La société a décidé d'adopter la solution en Cloud de Nova Systems

Multilogistics choisit BeOne: "Cela nous permettra d'économiser des ressources pour la recherche et le développement"

Le managing director Mirizzi: "Nova Systems est un partenaire qui nous suit depuis des années"



"La croissance de notre entreprise est due au lien toujours plus étroit entre le secteur forwarding et la supply chain, dans un contexte qui n'est plus celui classique de fournisseur et client, mais de partenariat avec un rapport direct et immédiat". Massimo Mirizzi, managing director de Multilogistics, dirige une société en pleine expansion, ayant des filiales à Gênes, Turin, Milan, Vérone, Bologne, et en Espagne à Barcelone et Valence. "Pour les prochaines années, notre intention est de développer le marché aux Etats-Unis et en Asie", soutient Mirizzi, selon lequel "le secteur des transports en Italie est en nette amélioration".

A votre avis comment se porte le secteur?

En Italie, le secteur est sans aucun doute en pleine croissance. Durant les dernières années, les affaires ont augmenté, en particulier grâce à l'exportation. Le futur du secteur aérien et maritime dépendra beaucoup des alliances qui s'annoncent entre les transporteurs, avec la possibilité d'avoir moins de concurrence au niveau de l'offre des services. On pourrait retourner à une *conference*, avec la création d'une association entre transporteurs pour prendre les décisions les plus stratégiques.

Parmi les modalités ferroviaires, maritimes et routières, quelle est la plus déficitaire?

Il est encore tôt pour exprimer un jugement sur le secteur ferroviaire, et celui maritime est aussi un *work in progress*, il n'y a donc encore aucune certitude sur le futur de ces deux secteurs. Par contre, le transport aérien s'est amélioré, grâce aussi à l'adaptation de Cargo Malpensa aux standards européens.

La réforme Delrio a donné lieu au regroupement de certains ports. Croyez-vous que ce choix ait

été courageux ou pas?

Je la considère une réforme proactive qui pourra donner de nouvelles impulsions au business des transports. Je suis d'avis que dans les principaux centres, il est nécessaire de regrouper le plus possible pour être compétitifs, sur le modèle des grands ports de l'Europe du Nord.

L'Italie est-elle équipée pour la modalité break bulk?

Elle l'est principalement dans les ports les plus petits, où il y a plus de flexibilité. Les réalités qui ont l'habitude de traiter de grandes quantités ont de la difficulté. Multilogistics peut fournir des solutions pour les expéditions break bulk pour toutes les destinations. Depuis toujours nous sommes spécialisés dans la mise en place d'installations et dans les projets: nous étudions l'expédition et nous proposons au client la modalité la plus efficace. Pour cela, nous nous considérons davantage partenaire que fournisseur.

Quels sont les autres services que vous offrez à vos clients?

Nous nous occupons d'expéditions aériennes, maritimes, routières et de supply chain avancée, où, outre à l'entrepôt classique compte tiers, nous offrons un service à valeur ajoutée, avec l'ouvraison de la marchandise. Multilogistics est en pleine croissance et nous avons réalisé un nouvel entrepôt d'environ 13500 mètres carrés au siège de Milan, adapté aussi bien aux activités de supply chain que de forwarding.

D'un point de vue opérationnel, comment êtes-vous arrivés au choix de ne pas avoir de conseiller IT dans la société?

Pour gérer les activités de la société, nous avons adopté la solution BeOne de Nova Systems, qui nous permettra d'économiser des ressources pour les investir dans la recherche, le développement, et les services de *customer service*, dans le but d'augmenter les affaires de l'entreprise. Ce choix a été fait car nous avons confiance en Nova Systems, un partenaire qui nous suit depuis des années.

De quelles fonctionnalités pensez-vous tirez le maximum de profit ?

Le module *Customer Relationship Management* nous permet de mettre de l'ordre dans les activités commerciales et de gérer de manière ponctuelle le rapport avec les clients. La *Business Intelligence* nous met dans les conditions d'effectuer des choix stratégiques, même au niveau du marketing. BeOne est un système intuitif et donc proactif, il accompagne le travail des opérateurs et les guide durant les différentes phases du travail quotidien.