



MAINTENIR LA CADENCE FACE À L'ÉVOLUTION RAPIDE  
DE L'INDUSTRIE DES BIENS DE CONSOMMATION :  
TRANSFORMATION DIGITALE D'UNIEK

XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOXLOVE  
XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOXOXOX  
LOVEXOXOXOXOX



**Uniek®**

## LA MAISON EST LÀ OÙ SE TROUVE LE CŒUR

Fondée en 1988 près de Madison, dans l'État du Wisconsin, comme fournisseur de cadres pour photos, l'entreprise Uniek est devenue depuis l'un des plus importants concepteurs, fabricants et importateurs d'accessoires de décoration d'intérieur en Amérique du Nord.

Aujourd'hui, Uniek a gardé son siège opérationnel à proximité d'un centre de recherche et développement de plus de 1 100 m<sup>2</sup>. La société fournit ainsi les plus grands détaillants américains, tels que Walmart, Target, Bed Bath and Beyond et Wayfair. C'est ce que Julianne Brickl, vice-présidente du marketing et de la gestion des produits, appelle « une solution de décoration intérieure complète – allant de l'ameublement à la décoration murale en passant par les miroirs et les accessoires de bureau ».

## UNE INDUSTRIE DE BIENS DE CONSOMMATION EN MUTATION

À l'instar d'autres industries, le marché des biens de consommation a considérablement évolué au cours des dix dernières années. Les statistiques montrent que 32 % de nouveaux produits arrivent en moyenne sur le marché chaque année, tandis que la rentabilité par produit a diminué de presque un quart.\*

Les détaillants et leurs fournisseurs doivent désormais faire face aux défis accrus de commercialisation de nouveaux produits avec des délais et des cycles de vie réduits, en innovant sans cesse – le tout sans augmenter les coûts d'exploitation.

« Les magasins traditionnels ont entamé une transition passant de rayons avec peu de catégories de produits à la volonté d'offrir aux consommateurs une solution de décoration intérieure plus complète, explique Julianne Brickl. En 2011, nous avons estimé qu'au-delà de notre cœur de métier que sont les cadres pour photos, nous devions être concurrentiels sur l'ensemble des articles pour la maison. Pour cela, nous devions élargir notre gamme de produits. Nous savions par ailleurs qu'il fallait opérer ce changement avec des ressources identiques voire moindres pour préserver la rentabilité. »

**“ Cela fait maintenant douze mois que nous ajoutons un service d'achat en ligne à nos différentes filières, ajoute Julianne Brickl. Centric y a contribué fortement en nous aidant à maintenir le rythme de développement nécessaire pour y arriver ”**



## PLUS DE FLEXIBILITÉ POUR GÉRER L'AUGMENTATION DES CATÉGORIES DE PRODUITS

L'objectif étant d'augmenter le nombre d'unités de gestion des stocks (UGS) sans augmenter ses effectifs, Uniek a commencé à réévaluer sa conception de produits et ses systèmes de développement.

« Toutes les caractéristiques de nos produits étaient jusqu'alors enregistrées dans une base de données Access, poursuit Julianne Brickl. Si cela rendait difficile la communication avec nos vendeurs, le manque de flexibilité était un problème bien plus important. Le système était élaboré pour gérer une seule catégorie de "cadres pour photos". Mais adapter la base de données à toute autre catégorie que nous voulions approvisionner ou fabriquer allait prendre des ressources informatiques considérables, ressources que nous n'avions tout simplement pas. »

En outre, les équipes d'Uniek stockaient des informations complémentaires essentielles – concernant la conformité, les devis, ou autres usages – sous Excel, des données qui ne pouvaient pas être intégrées au système de spécifications existant.

« Nous considérons alors l'ensemble de nos systèmes déconnectés comme des balles avec lesquelles l'équipe devait jongler, raconte Julianne Brickl. Nous savions qu'il fallait compiler l'ensemble de ces informations dans un même fichier pour être le plus efficace possible avec les ressources dont nous disposions. »

### Défis

- + Un marché sous pression qui exige une commercialisation de nouveaux produits toujours plus rapide
- + Une rentabilité nécessitant une gamme de produits plus large sans augmenter les effectifs
- + Des systèmes indépendants engendrant des coûts de gestion administrative significatifs
- + Une base de données rigide ne permettant pas l'ajout de nouvelles catégories de produits

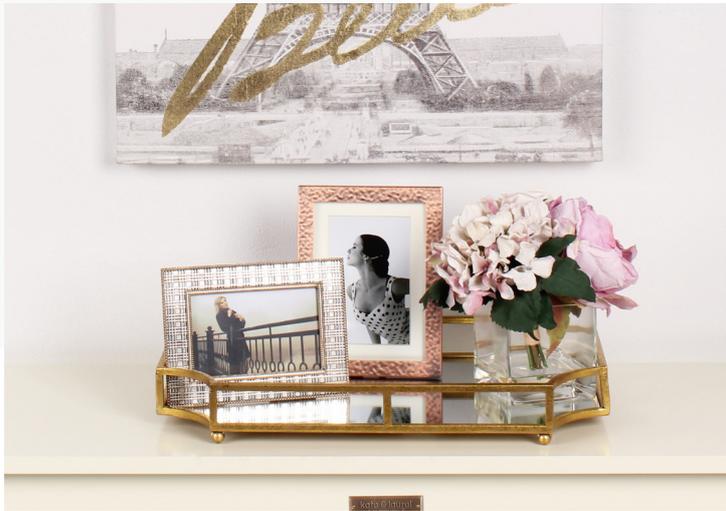
\*Source : Livre blanc du cabinet Gartner « Mettre en place six mesures pour améliorer le cycle de vie des produits de consommation » publié le 8 mars 2016

## LA NÉCESSITÉ D'UNE SOLUTION PLM

Pour accompagner l'évolution de son modèle commercial et rester compétitive dans une industrie concurrentielle qui évolue rapidement, Uniek s'est tournée vers la gestion du cycle de vie des produits (Product Lifestyle Management, PLM). Julianne Brickl et son équipe ont auditionné plusieurs spécialistes du PLM dans l'industrie avant de porter son choix sur Centric Software, une entreprise basée dans la Silicon Valley spécialisée dans les secteurs de la mode et des biens de grande consommation.

« La plupart des solutions que nous avons étudiées étaient préconçues pour la fabrication de gammes de produits plus réduites, ce qui ne correspondait pas réellement à nos attentes, explique Julianne Brickl. Par ailleurs, le PLM de Centric offrait un niveau de configurabilité qui nous permettait d'introduire toutes les différentes gammes de produits. »

Cette première intuition a été confirmée lors de l'étape finale de l'évaluation. L'équipe de Centric est venue dans les locaux de Uniek pour faire une démonstration sur mesure. « Centric a présenté le logiciel avec nos propres produits en mémoire, rendant évidente instantanément la façon dont tout allait se concrétiser, explique Julianne Brickl. Nous pouvions voir combien ils étaient investis au sein de notre entreprise. Nous avons le sentiment que l'équilibre entre leur engagement, leur configurabilité et leur taille était l'adéquation parfaite pour répondre à nos besoins. »



## DÉFINIR LA STRATÉGIE POUR LA CROISSANCE À VENIR

Utilisateur de longue date de la solution PLM de Centric, Uniek a décrit les avantages concrets qui ont permis à l'entreprise d'accompagner son changement.

« Toutes les informations dont nous avons besoin étant désormais centralisées dans un système unique, notre équipe de conception de produits bénéficie d'un accès simplifié à l'ensemble des données, du cahier des charges au devis, en passant par les demandes d'échantillon, explique Julianne Brickl. Cela a réduit le temps de préparation de chaque produit, d'une semaine à seulement deux jours. »

Pour répondre aux attentes du client et du consommateur final, Centric a également permis à Uniek d'augmenter considérablement sa gamme de produits, sans coûts supplémentaires. « Depuis la mise en place de la solution PLM, le nombre de nos UGS a augmenté de plus de 50 %, ajoute Julianne Brickl. Les membres de l'équipe principale peuvent créer des nouvelles catégories de produits à partir de simples caractéristiques. Ainsi, nous n'avons plus à solliciter le service informatique pour la commercialisation de nouveaux produits. »

Conformément à l'engagement de Uniek de « stricte conformité avec les normes et la législation américaines », la solution PLM de Centric permet désormais à l'entreprise de gérer des processus clés de la chaîne logistique dans un environnement collaboratif unique. « Avant Centric, la comparaison des coûts des fournisseurs s'effectuait à partir de tableurs Excel. Désormais, nous pouvons entrer dans le système, étudier l'ensemble des devis établis par les fournisseurs et sélectionner aisément celui qui offre le meilleur rapport qualité/prix/conformité », développe Julianne Brickl.

Si, au départ, Uniek s'est tournée vers le PLM pour gérer la croissance de ses gammes de produits, la solution de Centric a accompagné un autre changement de direction inattendu. « Cela fait maintenant douze mois que nous proposons un nouveau service d'achat en ligne à nos différentes filiales, poursuit Julianne Brickl. Centric y a largement contribué en nous aidant à maintenir le rythme de développement nécessaire pour y arriver. Centric a par ailleurs joué un rôle inestimable pour nous aider à gérer les données de références que nous devons fournir aux partenaires détaillants en ligne. Rien de cela n'aurait été possible avec notre ancien système. »

Uniek étudie actuellement la possibilité d'étendre son utilisation des solutions Centric à de nouveaux modules et aux applications mobiles innovantes du fournisseur. « Nous souhaitons utiliser le système de manière optimale. En effet, nous considérons notre partenariat avec Centric comme un investissement pour l'avenir en vue de renforcer nos liens commerciaux », conclut la vice-présidente du marketing et de la gestion des produits.



## UNE MISE EN ŒUVRE RAPIDE

Uniek est devenue opérationnelle six mois après avoir signé avec Centric. Tous les utilisateurs, et notamment les vendeurs en ligne, ont adopté sa solution PLM depuis de nombreuses années pour l'ensemble de la chaîne logistique de l'entreprise américaine.

Julianne Brickl attribue cette simplicité et cette rapidité à la méthodologie Agile Deployment<sup>SM</sup> (« Déploiement agile ») de Centric. « Nous avons consacré les ressources nécessaires en ayant Centric à nos côtés pendant toute la mise en œuvre. Dès les premiers instants, leurs collaborateurs ont travaillé sans relâche afin de respecter les délais impartis et assurer notre succès, indique-t-elle. Ensemble, nous avons dès le départ documenté nos procédés et longuement planifié notre projet PLM. Il est apparu évident, au cours des deux derniers mois, à quel point le système pouvait être configuré rapidement et nous correspondre parfaitement une fois nos besoins définis. »

Uniek bénéficie également de l'hébergement à très haute disponibilité de Centric. Julianne Brickl affirme que celui-ci est « fantastique, car il ne nécessite aucune ressource informatique de la part de nos équipes pour maintenir le système opérationnel ».

## Résultats

- + Temps de commercialisation de nouveaux produits réduit d'une semaine à deux jours
- + Gamme de produits élargie de 50 % au niveau des UGS
- + Centralisation de l'ensemble des informations clés dans un environnement collaboratif unique
- + Création simplifiée de nouvelles catégories de produits par des super-utilisateurs, sans intervention informatique
- + Mise en place d'un nouveau service d'achat en ligne directement lié au projet PLM



## À PROPOS D'UNIEK

Uniek est l'un des leaders de la conception, fabrication et fourniture de cadres, meubles et accessoires de décoration d'intérieur. Nous sommes une entreprise américaine fière de fabriquer des cadres en polystyrène pour photos, toiles, et œuvres d'art, élaborés dans notre établissement situé à Waunakee, dans l'État du Wisconsin. Uniek propose également des articles de décoration d'intérieur provenant du monde entier. Cela comprend du matériel, des styles et des éléments de décor pour des magasins traditionnels destinés au grand public et pour les plus importants détaillants en ligne.

## À PROPOS DE CENTRIC SOFTWARE

Depuis son siège dans la Silicon Valley et ses bureaux dans les capitales du monde entier, Centric Software met au point des technologies pour les plus grands noms des secteurs de la mode, de la vente au détail, de la chaussure, des produits de luxe, des loisirs de plein air et des produits de grande consommation. La plate-forme de gestion du cycle de vie des produits (Product Lifecycle Management, PLM) qui a fait sa renommée, Centric 8, offre des fonctionnalités professionnelles de planification promotionnelle, de développement des produits, d'approvisionnement, de planification commerciale, de gestion de la qualité et de gestion des collections, adaptées aux industries de consommation très changeantes. Les solutions Centric SMB fournissent aux petites entreprises des solutions PLM étendues, reposant sur les technologies innovantes de la société et les connaissances acquises au fil du temps.

Centric Software a reçu de nombreuses récompenses, notamment le prix mondial d'excellence de la différenciation produit Frost & Sullivan dans la catégorie Gestion du cycle de vie des produits (PLM) dans les secteurs de la vente au détail, de la mode et de l'habillement. Red Herring a inclus Centric dans son Top 100 Global en 2013, 2015 et 2016.



27 avenue de l'Opéra | 75001 Paris | France

Téléphone: +33 (0)1 70 38 52 36 | Fax: +33 (0)1 70 38 51 51