



 CentricSoftware™

STIMULER LA VEILLE ÉCONOMIQUE ET L'INNOVATION
BESTSELLER FASHION GROUP CHINA CRÉE UN RÉSEAU
NUMÉRIQUE DE BASE POUR LA CROISSANCE AVEC CENTRIC PLM

BESTSELLER®

RACINES DANOISES, VENTE AU DÉTAIL CHINOISE

La société Bestseller Fashion Group China (BFGC) a été créée en 1996 et appartient au groupe Bestseller, dont le siège est situé au Danemark. Bestseller est une entreprise de vêtements et accessoires appartenant à la famille Holch Povlsen au Danemark, ainsi qu'à deux partenaires commerciaux danois, Dan Friis et Allan Warburg, en Chine.

Implantée à Pékin, BFGC commercialise des vêtements et des accessoires dans plus de 8 000 magasins en Chine, sous cinq marques Bestseller (ONLY, Jack & Jones, Vero Moda, Selected et Name IT), ainsi que sous la marque indépendante J. Lindeberg. Bien qu'il existe une coopération entre Bestseller Europe et Bestseller China, la plupart des modèles destinés au marché chinois sont créés et fabriqués en Chine.

Merete Bech Povlsen et Troels Holch Povlsen ont fondé Bestseller au Danemark en 1975. L'entreprise familiale de vêtements et accessoires fournit des articles de prêt-à-porter solides et abordables pour femmes, hommes et enfants. Son siège est situé à Brande, au Danemark.



« À nos yeux, les capacités de configuration de Centric sont le point fort du système. Elles nous permettent de réduire nos coûts de développement et d'accélérer la mise sur le marché de nos produits, » précise Liu Ming, assistante de direction du PDG, responsable du projet chez BFGC. « Le fait que cette solution soit basée sur le cloud est également un avantage. Cela nous permet d'accéder à la plateforme à tout moment, partout dans le monde, sans perte de performance. »

BFGC a lancé son projet de mise en œuvre de PLM en octobre 2014 avec sa première marque ; la mise en service a eu lieu moins de cinq mois plus tard, en mars 2015, et, pour toutes les autres marques, l'année suivante. Comme le remarque Liu Ming, ce résultat a été obtenu avec l'équipe Centric et un soutien à tous les niveaux de BFGC.

« La mise en œuvre de ce système PLM était l'une de nos priorités. Son lancement a été encouragé par la direction de l'entreprise. Le projet couvrait à peu près tous les postes, notamment les designers, les acheteurs, la logistique, le contrôle de qualité et l'ensemble de nos fournisseurs. Le processus de gestion des intégrations et des changements n'était pas simple, mais avec l'aide de l'extraordinaire équipe de Centric, nous avons pu nous en tirer. »

D'après Friis, le but du projet était de constituer une base pour la croissance future qui serait entièrement intégrée aux autres systèmes de données dans le cadre de la transformation numérique de BFGC.

SUIVRE LES TENDANCES DU MARCHÉ

Dans un marché du vêtement compétitif, BFGC subit la pression pour mettre sur le marché des articles tendance rapidement et à un prix abordable.

Comme l'explique Dan Friis, PDG de BFGC, « le marché de consommation chinois est très dynamique, notamment dans le commerce numérique. Les consommateurs aspirent à s'offrir les dernières tendances à des prix très abordables. Notre chaîne d'approvisionnement subit donc une pression considérable en termes de flexibilité et de réactivité, et nous devons diminuer nos coûts tout en réduisant nos délais de production. »

FONDATION POUR LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

Une véritable campagne a été menée au sein de Bestseller China pour choisir un partenaire PLM, avec un solide soutien de l'entreprise. À l'issue d'un processus de sélection, BFGC a opté pour la solution PLM phare de Centric Software, Centric 8.

“ LA COMMUNICATION ENTRE LES ÉQUIPES EST DEVENUE BEAUCOUP PLUS FLUIDE. LES GENS PEUVENT COMPTER SUR L'INFORMATION QU'ILS OBTIENNENT ET CONCENTRER LEUR ÉNERGIE SUR L'EFFICACITÉ ET LA CRÉATIVITÉ. ”

DÉFIS

- + Marchés qui évoluent rapidement en Chine et pour la vente au détail en ligne
- + Attente des clients en matière de vitesse et d'accessibilité
- + Données stockées à des emplacements séparés et gérées de manière incohérente
- + Pression sur la chaîne d'approvisionnement pour réduire les coûts et les délais
- + Besoin d'être plus flexible et réactif aux tendances

« Chez Bestseller China, nous envisageons la transformation numérique comme un levier indispensable à notre croissance. Nous avons travaillé avec Centric à l'élaboration d'une plateforme collaborative destinée à nos équipes internes et à nos fournisseurs pour assurer un échange fluide des données et des idées. En plus de Centric PLM, nous avons créé nos propres systèmes pour capturer les données et suivre notre flux physique de marchandises à travers la chaîne d'approvisionnement. »

UNE COMMUNICATION CLAIRE ET COHÉRENTE

Depuis la mise en œuvre de Centric PLM, BFGC a constaté une amélioration de la cohérence des informations et de la communication, avec comme corrélat un délai de mise sur le marché plus court et un meilleur contrôle de la chaîne d'approvisionnement.

« Avant la mise en œuvre de Centric, poursuit Liu Ming, de nombreuses équipes tenaient à jour les données de manière cloisonnée. La cohérence de ces informations nous posait vraiment un problème. Après deux saisons avec Centric, les choses ont radicalement changé. La communication entre les équipes est devenue nettement plus fluide. Les gens peuvent se fier aux informations disponibles, et se concentrer davantage sur la créativité et l'efficacité. »

Leo Jie, responsable des achats pour ONLY chez BFGC, remarque que la préparation avant le début du projet et l'intégration aux processus existants étaient des aspects décisifs du succès de la mise en œuvre de PLM.

RÉSULTATS

- + Communication plus fluide entre les équipes avec un trafic de messagerie réduit
- + Des données fiables et cohérentes améliorent l'efficacité et la créativité
- + PLM fournit une structure de travail claire
- + L'interface visuelle facilite l'utilisation de PLM pour les designers
- + PLM permet aux clients de bénéficier d'une expérience plus homogène, en ligne et hors ligne



« L'avantage d'une collaboration avec Centric, c'est qu'avant le lancement du système, nous avons eu plusieurs réunions pour discuter des processus et de nos besoins. Ainsi, lors de la mise en service, le processus s'est déroulé relativement en douceur, sans problèmes majeurs. Le flux de communication est très clair, car le trafic des e-mails est réduit et PLM fournit une structure de travail définie. Tout le monde sait ce qu'il faut fournir comme informations à telle ou telle étape. »

« Il était relativement facile d'adapter PLM dans notre travail quotidien, car nous avons utilisé principalement Excel, la messagerie et Adobe Illustrator, » poursuit-il. « L'intégration de ces trois outils à un système dans PLM ne posait pas de problème. Centric PLM a une interface visuelle très accessible pour les designers, ce qui est important pour nous. »

Dan Friis estime que la mise en œuvre de Centric PLM a eu un fort impact sur la stratégie de Bestseller China pour la vente au détail en ligne directement aux consommateurs.

« Pour la réalisation de notre stratégie commerciale et de vente au détail numérique, le système représente également un réseau fédérateur important qui nous permet d'apporter sur le marché de nouveaux scénarios commerciaux et de prendre en charge une expérience plus homogène entre la vente en ligne et hors ligne, pour nos clients. »

VOLER EN HAUTE ALTITUDE AVEC SKYLINE

En 2018, Centric Software a déployé son architecture Skyline révolutionnaire pour la plateforme de gestion du cycle de vie (PLM) Centric 8, permettant ainsi aux clients qui totalisent jusqu'à 10 000 utilisateurs de distribuer les données géographiquement en temps réel dans le monde entier. Avec la croissance de Bestseller China, une quantité de données toujours plus grande et un réseau mondial de communication complexe, Skyline est un atout inestimable pour le projet PLM.

Liu Ming poursuit : « Le projet Skyline est le stimulateur de performances dont nous rêvions. Notre entreprise grandit saison après saison et nous avons des tonnes de données à gérer. Notre système doit donc être extrêmement rapide. Nous avons également besoin d'accéder aux données de Centric à des fins d'analyse. C'est précisément ce que nous fournira le projet Skyline. »

« Le principal point fort de Centric, c'est l'efficacité de ses collaborateurs, » conclut-elle. « Ils connaissent parfaitement le secteur et sont très expérimentés dans leur domaine. Travailler avec l'équipe Centric est toujours un véritable plaisir. »



À PROPOS DE BESTSELLER FASHION GROUP CHINA

Bestseller Fashion Group China (BSFG), membre du Groupe danois Bestseller (bestseller.com), est une société de vêtements et accessoires appartenant à la famille danoise Holch Povlsen, ainsi qu'à deux partenaires commerciaux danois, Dan Friis et Allan Warburg, en Chine. Le groupe crée des collections pour plus de 6 000 magasins en Chine. Bestseller est une entreprise familiale de vêtements et accessoires fondée au Danemark en 1975 par Merete Bech Povlsen et Troels Holch Povlsen. Bestseller fournit des articles de prêt-à-porter solides et abordables pour femmes, hommes et enfants. Depuis son siège de Brande, au Danemark, Bestseller distribue ses produits en ligne dans plus de 3 000 magasins de marque, ainsi que dans 12 000 magasins multimarques et grands magasins dans le monde entier.

À PROPOS DE CENTRIC SOFTWARE

Depuis son siège dans la Silicon Valley et ses bureaux dans les capitales du monde entier, Centric Software fournit une plateforme de transformation numérique aux 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. Centric Visual Innovation Platform (VIP) se compose d'un ensemble d'interfaces visuelles et intégralement numériques, conçues pour les appareils tactiles tels que l'iPad, l'iPhone et les écrans tactiles géants. Véritable révolution en matière de prise de décision et d'automatisation de l'exécution, Centric VIP réduit considérablement les délais de commercialisation et accroît la réactivité face aux nouvelles tendances. Centric 8, la plateforme de gestion du cycle de vie des produits (PLM) de Centric qui a fait sa renommée, offre des fonctionnalités professionnelles de planification promotionnelle, de développement des produits, d'approvisionnement, de planification commerciale, de gestion de la qualité et des collections, adaptées aux industries de consommation très changeantes. Les solutions Centric SMB fournissent aux petites entreprises des systèmes PLM étendus, 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 en 2016 et en 2012. Par ailleurs, Red Herring a inclus Centric dans son Top 100 Global en 2013, en 2015 et en 2016.



www.centricsoftware.com