

**CROISSANCE DÉBRIDÉE
OUTWARD HOUND DÉFINIT
LE PLM DE CENTRIC COMME
FONDEMENT DIGITAL POUR
SOUTENIR SON DÉVELOPPEMENT**

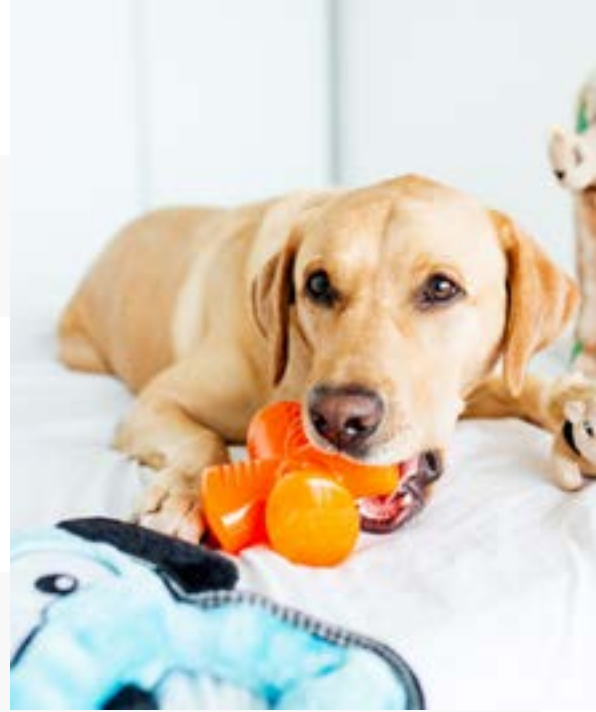


CHEF DE MEUTE

Outward Hound, une société de produits pour animaux domestiques basée à Denver, au Colorado, crée des jouets, du matériel, des jeux et des friandises amusants et primés pour chats et chiens. La difficulté de trouver des jouets et des accessoires pour chiens de bonne qualité dans les animaleries a été à l'origine de l'idée de Kyle Hansen et de sa femme Jennifer de créer l'entreprise, en 1998.

Outward Hound fabrique des produits textiles, comme des gilets de sauvetage pour chiens et des peluches, mais également des objets résistants, comme des bols, des jouets à mâcher, des jeux ainsi que des friandises. Nos amis félins sont également gâtés avec une large gamme de jouets et d'accessoires pour chats.

Outward Hound a enregistré une croissance rapide et, après une série d'acquisitions, compte aujourd'hui sept marques : Outward Hound, Petstages, Dublin Dog, Bionic, Nina Ottosson, Charming Pets et Wholesome Pride. Avec de nouvelles acquisitions cette année et l'ambition de devenir leader dans le secteur des fournitures pour chiens et chats, Outward Hound se trouve dans une phase passionnante de croissance et de développement.



CROISSANCE RAPIDE

Dans cette période cruciale de développement rapide, Outward Hound a décidé de poser ses fondements digitaux afin de faire face aux défis inhérents à l'acquisition de nouvelles marques, le recrutement de plus de personnel et l'ajout de nouveaux produits chaque année. En 2015, Outward Hound a commencé à réfléchir à un système PLM (Product Lifecycle Management, ou gestion du cycle de vie des produits) pour centraliser les données et créer des processus efficaces et évolutifs pour réduire les délais de mise sur le marché.

Lynn Rosen, vice-présidente du développement et de la création de produits chez Outward Hound, explique que la société cherchait principalement une solution PLM afin d'organiser les informations.

« Outward Hound était une petite entreprise à l'époque et nous cherchions un système pour organiser nos données sur les produits, indique-t-elle. Nous avions peu de processus normalisés en place et voulions disposer d'un outil qui permettrait de rassembler toutes les données. Nous nous appuyions sur un grand nombre de feuilles de calcul et de documents dans différents endroits, sans disposer d'un moyen simple de trouver ce que nous cherchions avec la version correcte concernant le design d'un produit ou les prix les plus à jour, par exemple. »

Comme le remarque Lynn Rosen, « le moment était idéal pour mettre en œuvre une solution PLM, car nous en étions encore à un stade très précoce en matière d'organisation de nos processus liés aux produits. » « Nous savions qu'en mettant en place un PLM de façon précoce, il serait beaucoup plus facile de faire évoluer le système, d'intégrer des utilisateurs, de gérer les changements et d'ajouter de nouvelles marques pour accompagner notre croissance. »

LE MEILLEUR DE SA CATÉGORIE

Lynn Rosen a déjà connu une expérience concluante avec Centric dans une autre société, ce qui a contribué à la décision de Outward Hound, même si la société a fait preuve de diligence et a envisagé plusieurs fournisseurs de PLM.

« Nous avons passé beaucoup de temps à évaluer les sociétés et avons demandé plusieurs présentations pour voir ce qui serait le mieux adapté à nos activités ; une fois que nous avons commencé à effectuer une recherche approfondie, Centric s'est imposée comme une évidence », affirme Lynn Rosen.

Et d'insister : « Le PLM de Centric était de loin la solution la plus conviviale et nous pouvions voir qu'en tant qu'entreprise, Centric réinvestit massivement dans la solution pour s'assurer qu'elle s'adapte aux tendances évolutives du secteur et du marché. C'est une société qui consacre beaucoup de temps à mettre à jour le système, toujours très actuel. L'équipe de Centric est réellement à l'écoute à la fois de l'évolution du secteur et des dernières technologies. »

« LE PLM DE CENTRIC
FAIT VÉRITABLEMENT
PARTIE DE NOTRE PLAN
DE CROISSANCE. »

DÉFIS

- + Croissance rapide et acquisitions de nouvelles marques
- + Besoin d'un emplacement central pour que les équipes puissent accéder aux données sur les produits
- + Informations produits dispersées dans les feuilles de calcul et autres documents
- + Difficulté à trouver les versions et informations les plus à jour
- + Communication avec les fournisseurs

SYNCHRONISATION ENTRE LA MARQUE ET SES FOURNISSEURS

Outward Hound a lancé la mise en œuvre du PLM de Centric avec les modules fondamentaux en juin 2016.

« La capacité à connecter les usines au PLM de Centric a été un énorme avantage pour nous, poursuit Lynn Rosen. Nous en avons fait une priorité parce que cela avait une importance cruciale. Le portail du fournisseur améliore la communication et l'efficacité, ce qui nous permet de partager de façon plus égale les charges de travail et la responsabilité avec nos fournisseurs. Dans les faits, nous avons réduit notre base de fournisseurs, bien que nous soyons en pleine croissance, car nous pouvons travailler efficacement avec un petit nombre d'usines principales grâce au PLM de Centric. »

La vice-présidente du développement et de la création de produits ajoute que Outward Hound a constaté des améliorations importantes au niveau de la rapidité et de l'exactitude des opérations ainsi que de la communication au sein de la société.

« Avec le PLM de Centric, nous pouvons organiser toutes les informations liées à un produit dans un seul emplacement, une base centrale où chacun peut accéder aux données à jour, affirme-t-elle. La capacité à suivre ce qui se passe avec chaque produit est tout simplement incroyable. Étant donné notre croissance, il est essentiel pour nous de tout avoir dans un seul système pour que nous puissions rester organisés et mettre rapidement les produits sur le marché. »

FONDEMENT DIGITAL POUR L'AVENIR

« Outward Hound recherche constamment à réaliser une croissance organique et des acquisitions, explique Lynn Rosen. Nous sommes donc toujours très occupés. Cependant, nous avons de nombreux projets pour en faire encore davantage avec le PLM de Centric. »

« L'année prochaine, nous ajouterons des applications PLM pour nous assurer que nous utilisons Centric aussi efficacement que possible, affirme-t-elle. Dorénavant, nous allons mettre en place une équipe Centric multidisciplinaire pour intégrer plus rapidement les utilisateurs et maintenir une base de connaissances PLM. »

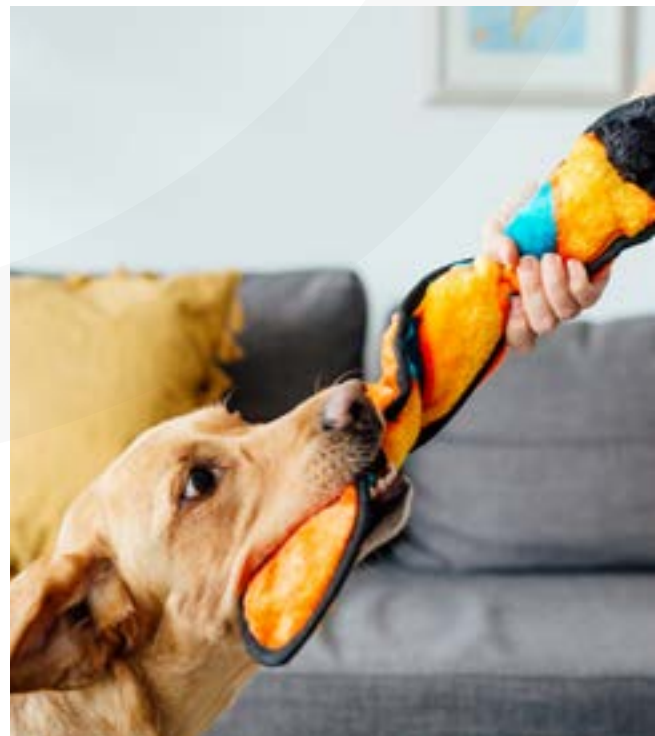
Et de préciser : « Jusque-là, nous avons été relativement autonomes, mais lorsqu'il s'agira d'ajouter plus de fonctions PLM et d'utilisateurs, nous testerons probablement davantage l'assistance de Centric ! Nous n'avons rencontré que très peu de problèmes, mais l'équipe de Centric est toujours disponible pour nous répondre rapidement dès que nous avons une question. »

Centric PLM a été le fondement digital de la stratégie de croissance ambitieuse d'Outward Hound, explique Lynn Rosen. Le nombre de d'UGS (unités de gestion des stocks) a été multiplié par 8 et le nombre d'utilisateurs du PLM a triplé, tout en intégrant de plus en plus de marques.

« Le PLM de Centric fait véritablement partie de notre plan de croissance, conclut Lynn Rosen. Il nous a permis d'atteindre nos objectifs et continuera d'être un fondement solide pour nos activités en développement, ce qui permet d'améliorer l'organisation et la communication. Le personnel de différents services, du développement de produits au marketing, en passant par le contrôle qualité, peut se connecter au système et obtenir les informations dont il a besoin. Il s'agit avant tout d'augmenter l'efficacité et de travailler intelligemment. »

RÉSULTATS

- + Améliorations spectaculaires au niveau de la communication et de la cohérence des données
- + Le nombre d'UGS a été multiplié par 8 et les utilisateurs du PLM ont triplé en 2 ans.
- + Liens établis avec les fournisseurs en 6 mois, ce qui a permis d'améliorer l'efficacité et le partage des charges de travail
- + Économie de 20 % du temps nécessaire au développement produit
- + Le PLM a remplacé des dizaines de feuilles de calcul, rien que pour les coûts
- + Source unique pour les données mises à jour sur les produits pour toute personne qui en a besoin





À PROPOS DE OUTWARD HOUND

Outward Hound® a été fondée pour améliorer la vie des propriétaires d'animaux de compagnie grâce à des innovations pertinentes qui mettent la barre très haut ! Un noble objectif ? Bien sûr. Mais c'est pourquoi nous avons mis en place une équipe de designers amoureux des chiens et d'experts produits. Nous croyons que de bons produits ne doivent pas se contenter de satisfaire à un besoin : ils doivent vous permettre de vivre avec votre animal de façon plus saine, plus heureuse et plus amusante ! Ils doivent vous inciter à essayer d'autres choses et vous permettre de découvrir de nouvelles possibilités avec votre compagnon à quatre pattes. Nous travaillons à résoudre les problèmes courants de façon amusante et motivante. Qu'il s'agisse de concevoir des distributeurs de nourriture plus intelligents qui aident votre chien à manger plus sainement ou d'imaginer un jouet capable de supporter une mâchoire vigoureuse, nous nous engageons à fabriquer des produits de qualité dont vous pouvez profiter vous et votre chien pendant longtemps. Vous pouvez trouver nos produits primés chez les détaillants mondiaux omnicanal. Notre portefeuille de produits de plus en plus garni comprend des jouets interactifs pour chiens, des jeux, des équipements, des accessoires pour les vacances et des solutions de distribution de nourriture.

À PROPOS DE CENTRIC SOFTWARE

Depuis son siège dans la Silicon Valley et avec des bureaux dans les capitales du monde entier, Centric Software fournit une plateforme de transformation digitale pour les plus grands noms des secteurs de la mode, de la distribution, de la chaussure, des articles de luxe, des loisirs de plein air, du sport et des produits de grande consommation. Centric Visual Innovation Platform (VIP ou plateforme d'innovation visuelle) se compose d'un ensemble d'interfaces visuelles et intégralement digitales, 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 le délai de commercialisation et accroît la réactivité face aux nouvelles tendances. Centric 8, la plateforme PLM (Product Lifecycle Management ou gestion du cycle de vie des produits) 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 en constante évolution. 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 nombreux prix de l'industrie récompensant sa solution PLM pour la vente au détail, la mode, les vêtements et les biens de consommation, dont le Frost & Sullivan Product Leadership Award en 2018, le Frost & Sullivan Global Product Differentiation Excellence Award en 2016, ainsi que le Frost & Sullivan Global Retail, Fashion and Apparel PLM Product Differentiation Excellence Award en 2012. Par ailleurs, Centric a fait partie du Top 100 Global de Red Herring en 2013, 2015 et 2016.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com

©2018 Centric Software Inc. Centric est une marque déposée de Centric Software. Tous les autres noms de produits et de marques peuvent être des marques commerciales, propriété de leurs détenteurs respectifs.