



**« CENTRIC EST LA PREMIÈRE RESSOURCE CONSULTÉE PAR
TOUT COLLABORATEUR EN QUÊTE D'UNE RÉPONSE. »**

D'UN PROCESSUS FASTIDIEUX À L'AMÉLIORATION DES
PERFORMANCES AU SEIN DE MIZUNO USA

« Avant, nous assistions à ce que j'avais l'habitude d'appeler des "moments de vérité". Les chefs de produit s'isolaient avec leurs collections et les dévoilaient à la toute fin. Nous n'avions aucune idée de ce qui était en préparation, à moins de connaître la catégorie sur le bout des doigts. Il y avait peu, voire aucune visibilité quant au développement. Nous voulions savoir ce qui se préparait et définir des calendriers de lancement réalistes. »

Tim Rumer, directeur de la gestion du cycle de vie des produits (PLM, pour Product Lifecycle Management) chez Mizuno USA, se souvient du véritable casse-tête posé par la planification et le développement des lignes de produits au sein de la marque de sport.

« Nous avons besoin de simplifier les méthodes de planification des catégories et de gestion des différents styles utilisées par les chefs de produit, explique-t-il. Lorsque nous travaillions à l'aide de ERP (Enterprise Resource Planning, ou système de gestion intégré), le moins que l'on puisse dire, c'est que les mises à jour et l'ajout de styles étaient particulièrement fastidieux. »

Aujourd'hui, la situation est totalement différente. Mizuno USA utilise désormais solution PLM de Centric dans l'ensemble de ses départements et de ses 28 catégories de produits. Le PLM de Centric a été adopté avec enthousiasme par les utilisateurs et s'est imposé au sein de l'entreprise comme la plateforme standard de communication et de développement de produits.



« Centraliser les données relatives aux produits représentait un défi majeur pour nous, poursuit Tim Rumer. Les concepteurs, développeurs et chefs de produit utilisent tous les jours la solution. Les collaborateurs de la chaîne logistique consultent les informations dont ils ont besoin dans Centric et nous commençons à donner accès au système à certains fournisseurs. Les collaborateurs ont maintenant l'habitude de l'utiliser. Un changement global s'est produit au sein de l'entreprise. S'il y a une question, Centric est la première ressource consultée par tout collaborateur en quête d'une réponse. »

Depuis l'installation du logiciel PLM de Centric, Mizuno USA a abandonné son fastidieux processus de développement de produits. L'entreprise a augmenté la capacité des gestionnaires de catégories jusqu'à 75 % et le nombre d'unités de gestion des stocks d'un département de 10,2 % en à peine un an. Comment l'entreprise a-t-elle obtenu ces résultats ?

CONTRIBUTION À L'HISTOIRE DU SPORT

Mizuno USA est une filiale de Mizuno Corporation, géant des articles de sport créé par deux frères à Osaka, au Japon, en 1906. Mizuno, qui vendait à l'origine des articles de sport tels que des balles de baseball, a commencé à fabriquer des vêtements de sport en 1907 et a lancé sa célèbre gamme de clubs de golf en 1933. Mizuno a ouvert sa première usine américaine à Los Angeles, en 1961, donnant naissance à l'entreprise American Mizuno, connue aujourd'hui sous le nom de Mizuno USA.

Aujourd'hui, Mizuno est une marque internationale qui doit sa réputation à la fabrication de vêtements et d'équipements de sport de qualité pour le golf, le tennis, le baseball, le volley-ball, le football, la course à pied, le rugby, le ski, le cyclisme, le judo, le tennis de table, le badminton, la boxe et l'athlétisme.

Le siège de Mizuno USA est basé à Norcross, dans l'État de Géorgie. L'entreprise a étendu ses capacités de fabrication et de distribution avec une nouvelle unité de haute technologie située à Braselton (Géorgie), en 2014. La filiale américaine de Mizuno Corporation compte quatre divisions principales : la course à pied, le golf, les sports « Diamond » (baseball et softball) et le volley-ball. L'entreprise a récemment ajouté les vêtements et équipements de football, la natation et le tennis à ses collections en plein essor.

DES ANNÉES-LUMIÈRE D'AVANCE

L'entreprise devant investir dans une solution de PLM pour améliorer la visibilité de son processus de développement de produits et centraliser les données relatives à ses produits, Mizuno USA a opté pour la solution Centric 8 PLM de Centric Software en 2014.

« Pendant la phase d'avant-vente, nous avons pu constater que Centric avait des années-lumière d'avance par rapport aux autres produits, explique Tim Rumer. Son utilisation était beaucoup

“ UN CHANGEMENT GLOBAL S'EST PRODUIT AU SEIN DE L'ENTREPRISE. S'IL Y A UNE QUESTION, CENTRIC EST LA PREMIÈRE RESSOURCE CONSULTÉE PAR TOUT COLLABORATEUR EN QUÊTE D'UNE RÉPONSE. ”

DÉFIS

- + Centralisation des données produits dans un référentiel partagé
- + Manque de visibilité entre les différentes catégories et départements
- + Les chefs de produit avaient besoin d'outils pour gérer de nombreuses catégories et styles
- + Les mises à jour des styles dans le système précédent étaient fastidieuses
- + Besoin d'améliorer la communication pour planifier en amont et définir des délais réalistes

plus intuitive et plus simple. Certaines solutions PLM exigent de s'improviser programmeur ou informaticien. Un responsable de ligne de produits, en charge de planifier des gammes, n'a pas le temps d'acquiescer un autre domaine d'expertise. Centric offre davantage d'options et fonctionne de manière beaucoup plus simple. »

UNE MISE À JOUR RÉUSSIE

Si l'installation initiale s'est enlisée en raison de changements au sein des équipes. Tim Rumer a ensuite quitté son poste pour intégrer le département sports « Diamond » et donner un nouvel élan au projet.

« Centric nous a aidés à formaliser nos processus au sein du département sports « Diamond », tout y fonctionnait à merveille. Ma mission a donc ensuite consisté à actionner les mêmes leviers au sein de Centric au profit de l'ensemble de nos départements, explique-t-il. Nous devons cesser de travailler en vase clos et prendre de la hauteur afin d'avoir une vision plus large et nous assurer que nous installions le logiciel PLM de Centric à potentiel équivalent dans tous les départements. »

« Une fois cette phase accomplie, la machine est repartie et le déploiement s'est parfaitement déroulé. L'équipe Centric a été fantastique et nous a soutenus. Elle nous a aidés à mettre tous les intervenants au diapason et à garantir le fonctionnement optimal de l'installation au sein l'ensemble de l'entreprise, et non d'un seul département. »

RÉSULTATS

- + Un référentiel unique pour toutes les données relatives aux produits
- + Capacité des responsables de catégories à gérer jusqu'à 75 % de styles supplémentaires
- + Un collaborateur peut rapidement intégrer ou migrer vers une ou plusieurs catégories
- + Dans l'un des départements de Mizuno, le nombre d'unités de gestion des stocks a augmenté de 10,2 % depuis le déploiement du logiciel PLM de Centric
- + Données, statistiques et rapports accessibles instantanément



FAIRE MIEUX AVEC MOINS

« Nous pouvons gérer davantage de catégories avec moins de collaborateurs, incontestablement, affirme Tim Rumer. Entre le potentiel de gestion des données de Centric et la fonctionnalité de planification, un collaborateur peut à lui seul facilement gérer 50 à 75 % de styles supplémentaires [...] par rapport à ce qu'il pouvait gérer auparavant. Centric permet également aux collaborateurs de s'occuper de davantage de catégories. Quelqu'un qui gérait les chaussures à crampons gère désormais également les chaussures de football et les gants de baseball, notre principale catégorie en termes d'unités de gestion des stocks. »

« Un autre avantage majeur est l'intégration de nouveaux collaborateurs, poursuit-il. Auparavant, lorsqu'un collaborateur quittait l'entreprise, il emportait avec lui les connaissances qu'il avait amassées sur la catégorie et compilées dans des feuilles de calcul et d'innombrables e-mails. »

« Désormais, toutes les notes relatives au développement sont consignées dans un seul et même référentiel et associées au calendrier de développement. Un collaborateur qui se connecte en cours de route saura précisément à quelle étape se trouve le processus de développement et les tâches restant à accomplir. Chacun navigue également avec beaucoup plus d'aisance d'une catégorie à l'autre au sein de l'entreprise, car celles-ci sont gérées de manière uniforme. »

Au sein du département des sports « Diamond », Mizuno USA a enregistré une hausse de 10,2 % du nombre d'unités de gestion des stocks depuis l'installation du logiciel PLM de Centric. Comme le souligne Tim Rumer, même le suivi des données est beaucoup plus facile depuis la mise en œuvre de Centric.

« Si vous gérez scrupuleusement l'intégralité de vos produits dans Centric, vous disposez de toutes les données au même endroit et pouvez les récupérer en quelques secondes à peine avec le changement de vue ou l'exportation. Les collaborateurs s'en sont déjà rendu compte : s'ils utilisent la solution de manière systématique, ils disposent d'informations utiles pour eux et pour tous leurs autres collègues. »

QUELLES SONT LES PROCHAINES ÉTAPES ?

Les cycles de développement sont plus courts depuis l'installation du logiciel PLM de Centric, réduisant ainsi les délais de mise sur le marché, un objectif hautement prioritaire pour Mizuno USA.

« Le développement est presque trop rapide à présent, à tel point que toute l'entreprise doit se retrousser les manches, se félicite Tim Rumer. Centric a sans aucun doute accéléré notre processus de conception et augmenté le nombre de styles que nous présentons à chaque saison. La prochaine étape concerne nos processus de mise sur le marché et de commercialisation. »

« Nous n'avons fait qu'effleurer les potentialités de Centric, conclut-il. L'établissement de calendriers, la planification des lignes, le développement de la fabrication de vêtements et l'examen des échantillons sont essentiels pour nous jusqu'à présent. Nous sommes déjà passés du développement de produits standard à l'élaboration de toute notre documentation marketing et de nos garanties de disponibilité des produits au sein de la solution. À mesure que nous avançons, nous nous penchons sur le contrôle de la qualité, en ajoutant de nouveaux fournisseurs et de nombreux autres aspects du logiciel PLM de Centric que nous n'avons pas encore pu aborder. »



À PROPOS DE MIZUNO USA

Mizuno USA est détenue à 100 % par Mizuno Corporation, l'un des principaux fabricants d'articles de sport spécialisés au monde. Mizuno USA fabrique et distribue des équipements, vêtements et chaussures de baseball, golf, softball, course à pied, natation, tennis et volley-ball pour l'Amérique du Nord. Le siège de Mizuno USA se trouve à Norcross, dans l'État de Géorgie.

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) 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. Tous droits réservés. 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.