

Studio F[®]

STUDIO F AFFICHE UNE CROISSANCE RECORD AVEC LA SOLUTION PLM DE CENTRIC

LE PARTENARIAT À LONG TERME AVEC CENTRIC PROPULSE LA RÉUSSITE
DE LA MARQUE DE MODE COLOMBIENNE EN AMÉRIQUE LATINE

A woman with long dark hair is sitting on a black metal chair, smiling. She is wearing a white, long-sleeved, lace-trimmed dress with a ruffled hem and a matching white lace skirt. She is holding a wicker basket in her left hand. The background shows a stone staircase and a large stone column.

 CentricSoftware™

©2019 Centric Software Inc. Tous droits réservés.

« Nous utilisons une application développée en interne qui était un peu rudimentaire. Elle posait des problèmes notamment en termes de performance. Les délais d'exportation d'informations vers notre solution ERP étaient longs et parfois ces informations étaient incomplètes. Nous n'avions pas les moyens de suivre l'avancement des produits, de la conception d'une collection à la mise sur le marché du produit. »

Jorge Mario Serrate, responsable des solutions pour l'Amérique latine au sein de Studio F, se souvient du précédent fonctionnement de l'enseigne de mode colombienne dotée d'un environnement technologique constitué d'applications conçues en interne et certains composants d'une solution de gestion du cycle de vie des produits (PLM, Product Lifecycle Management) fournie par un autre prestataire de solutions technologiques. Cette solution, sans réelle cohérence, accaparait une multitude de ressources et ne permettait pas d'atteindre le niveau d'efficacité, de rapidité et de visibilité requis par l'entreprise pour nourrir ses projets de croissance ambitieux sur le continent latino-américain.

En 2014, Studio F a décidé d'investir dans la solution PLM de Centric pour accélérer le développement produit, favoriser la communication entre les équipes, maîtriser le changement d'échelle de la production et mettre en cohérence les données produit au sein des différents pays dans lesquels l'entreprise s'implantait.

Cinq ans plus tard, Studio F enregistre une croissance inédite, passant du statut d'enseigne colombienne reconnue à celui de principale marque de mode en Amérique latine. En tant que socle de cette transformation digitale, la solution PLM de Centric a permis à Studio F de doubler son offre de produits, d'augmenter le nombre de magasins au Mexique et au Chili de 57 à 156, de lancer des sites de e-commerce dans plusieurs pays et de réduire les délais de mise sur le marché de 14 %.

Comment la solution PLM de Centric a-t-elle aidé Studio F à conquérir le secteur de la mode en Amérique latine ?

DES RACINES COLOMBIENNES AU SERVICE D'AMBITIONS INTERNATIONALES

L'origine de l'enseigne Studio F remonte aux années 1970 lorsque la fondatrice, Carmen Faride Hazzi, a ouvert une boutique de mode sans prétentions dans la ville colombienne de Cali : Faride Fashions. En 1994, la société est rebaptisée Studio F, pour former ensuite l'entité STF Group opérant via les marques Studio F et ELA.

Studio F se spécialise dans la conception, la confection et la mise sur le marché d'articles de prêt-à-porter et d'accessoires pour femmes dont le design original s'appuie sur les dernières tendances de la mode internationale et respecte des normes de qualité extrêmement strictes. La marque a récemment intégré à son offre des collections pour hommes et pour enfants et décline ses produits dans dix catégories différentes, des jeans aux sacs en passant par les bijoux.

Figurant aujourd'hui parmi les principales marques de mode féminine en Colombie, l'enseigne Studio F s'est développée à l'échelle internationale via un réseau de plus de 380 magasins en marque propre au Mexique, au Chili et au Panama, de franchises et de grossistes au Pérou, au Guatemala et en Équateur. Studio F écoule également ses articles via plusieurs sites régionaux de e-commerce.

EN QUÊTE DE COMMUNICATION ET DE COHÉRENCE

Pour rivaliser avec les géants mondiaux de la mode, à l'instar de toute marque qui affiche des ambitions internationales, Studio F doit lancer des produits sur le marché à un rythme toujours plus soutenu. Selon Jorge Mario Serrate, la précédente solution propriétaire ne permettait pas de gagner en rapidité et en agilité.

« Nous ne pouvions pas assurer la traçabilité complète de nos processus, dont l'exécution était très lente. À certains stades, nous devions sortir du système pour communiquer par e-mail ou envoyer des fichiers Excel indiquant l'avancement des articles en développement. Les données étaient dispersées, il était donc difficile pour quiconque d'obtenir une vue d'ensemble. »

« La communication entre les designers et les visual merchandisers était médiocre. Si nous avions, par exemple, une collection thématique, la production de chacun des articles n'était pas toujours lancée au même moment ; nous ne pouvions donc pas mettre simultanément en rayon le panel complet des articles assortis. »

Résolue à renforcer le contrôle et la cohérence pour soutenir la croissance future sur de nouveaux marchés et étendre notre offre avec de nouvelles gammes, l'enseigne Studio F s'est mise en quête d'une nouvelle solution PLM en 2014.

SOLUTION FLEXIBLE ET SPÉCIALISÉE DANS LA MODE

Les références de Centric dans le milieu de la mode, les retours d'expérience positifs d'un grand nom du secteur européen de la mode et les fonctionnalités de la solution ont conduit Studio F à sélectionner Centric 8 PLM.

« Plusieurs arguments justifient ce choix », déclare M. Serrate. « Tout d'abord, la solution PLM de Centric jouit d'une solide réputation dans le milieu de la mode et dans le secteur de l'habillement et l'équipe Centric est très réactive et compétente. La solution PLM de Centric est flexible par rapport aux solutions PLM traditionnelles. L'équipe qui a suivi sa mise en œuvre l'a décrite comme une trame à partir de laquelle concevoir nos propres processus en adaptant ses principales fonctionnalités aux méthodes d'exploitation de notre entreprise.



DÉFIS

- + Incapacité de la solution précédente (développée en interne et couplée à la solution PLM d'un autre fournisseur), à gérer l'essor de l'entreprise.
- + Manque d'informations pour le suivi des produits en développement
- + Absence de rapports et opacité de l'information stratégique
- + Processus de communication lent et inefficace entre les équipes et les systèmes
- + Recherche d'une plateforme unifiée pour porter des projets de croissance ambitieux

Elle était, qui plus est, facile à intégrer à notre solution ERP. »

Sa mise en œuvre a été finalisée en sept mois. Selon Jorge Mario Serrate, les utilisateurs aspiraient au changement.

« Durant la mise en œuvre, nous avons travaillé en étroite collaboration avec Centric et la gestion du changement a été parfaitement assurée. Pour les utilisateurs, cette amélioration était telle que l'adoption d'une nouvelle plateforme n'a rencontré que peu de résistance. Le système est bien plus rapide, plus flexible et mieux contrôlé que l'ancien environnement. »

L'INTELLIGENCE DU PLM AU SERVICE DE L'ESSOR DE L'ENTREPRISE

Cinq ans après sa mise en œuvre, la solution PLM de Centric permis à Studio F d'atteindre un niveau de croissance et de développement record. La marque lance désormais 100 % de produits supplémentaires chaque année et a réduit les délais de mise sur le marché de 14 % (passant de 30 à 26 semaines en moyenne). Studio F a poursuivi sa politique d'expansion en particulier sur les marchés mexicain et chilien et a, au cours des cinq dernières années, presque triplé le nombre de magasins dans ces deux pays.

« Dans la mesure où nous disposons désormais d'un seul et unique référentiel pour l'ensemble des équipes qui interviennent sur nos produits, nous gagnons en rapidité et en efficacité », explique Jorge Mario Serrate. « La plateforme est très conviviale et intuitive. Elle permet notamment de personnaliser et de segmenter les vues en fonction du rôle de l'utilisateur afin qu'il ait immédiatement accès aux informations qui lui sont les plus utiles. Nos utilisateurs sont mieux informés et collaborent plus étroitement qu'auparavant. »

« Nous avons réussi à réduire les délais de mise sur le marché et pouvons gérer une plus grande quantité de produits. Nous avons donc récemment intégré deux nouvelles gammes de produits, pour hommes et pour enfants, et le nombre total de collections est passé de 3 à 6. »

La solution PLM de Centric joue également un rôle déterminant dans le développement des canaux de vente en ligne de Studio F en Colombie, au Mexique et au Chili, qui représentent au global 4 % de l'activité. Cela s'explique par la capacité de Centric à acheminer les informations dynamiques sur les produits vers les sites de vente en ligne et à localiser les données produit pour différents marchés.

« Le commerce en ligne diffère sensiblement de la vente en boutique, notamment en matière de politique d'affichage des informations. Par chance, la solution PLM de Centric nous permet de définir des paramètres souples pour définir des noms et des descriptifs de produits qui peuvent être mis à profit dans le cadre de la vente en ligne. Ce niveau de souplesse porte également sur l'aspect linguistique. Nous avons découvert, par exemple, que le terme « veste » n'est pas l'appellation la plus courante pour désigner un manteau au Mexique. Nous avons donc eu recours aux fonctions de localisation de la solution Centric afin de modifier automatiquement les descriptions des vestes pour nos magasins et canaux de vente en ligne sur le marché mexicain. »

Pour Jorge Mario Serrate, l'intégration de la solution PLM de Centric au système de planification des ressources (ERP) de l'entreprise et ses fonctions de reporting avancées sont essentielles au contrôle des coûts et à la prise de décisions stratégiques.

« Les données relatives aux calendriers produit, à la cartographie des processus, aux devis et aux matériaux sont transférées de la solution PLM vers l'ERP de manière à nous permettre de calculer précisément les marges et de déterminer les prix. Puis, nous synchronisons ces grilles tarifaires avec nos points de vente. »

« Avec la solution PLM, la direction dispose d'une vue d'ensemble sur la progression de nos collections », ajoute-t-il. « Nous pouvons suivre les progrès accomplis au regard des objectifs de l'entreprise et des orientations budgétaires définies l'année précédente. Notre ancienne solution ne permettait pas de générer des rapports ou de consolider des informations. De ce fait, nous agissions un peu à l'aveuglette. »

ÉVOLUER POUR PRÉPARER L'AVENIR

Soucieuse de préparer l'avenir à l'aide de la solution PLM de Centric, Studio F envisage de s'appuyer pleinement sur la mise en œuvre des puissantes fonctions de calendrier de Centric pour gérer le lancement de ses produits. Pour Jorge Mario Serrate, Studio F et Centric ont su établir un partenariat de confiance au cours des cinq dernières années, partenariat qui a de beaux jours devant lui.

« Centric mise sur la proximité avec ses clients. Nous pouvons échanger directement avec l'équipe Centric et obtenir rapidement une réponse à nos questions. L'équipe fait preuve d'une grande réactivité et reste à tout moment attentive à nos besoins. »

Au regard des progrès accomplis depuis que Studio F a décidé d'opter pour une solution PLM en 2014, Jorge Mario Serrate estime que l'entreprise n'en serait pas là sans Centric.

« La solution PLM de Centric a dynamisé la croissance de l'entreprise. Sans un outil aussi souple et réactif, il nous serait impossible d'étoffer nos gammes de produits, catégories et canaux et d'assurer une mise sur le marché rapide. Faute de quoi, l'entreprise ne serait pas en mesure de poursuivre sa politique d'expansion. »

RÉSULTATS

- + 100 % de produits en plus sur cinq ans, nombre de collections multiplié par deux
- + Hausse du nombre de boutiques au Mexique et au Chili (de 57 à 156)
- + Lancement dans deux nouveaux pays
- + Lancement de multiples canaux de vente en ligne, alimentés par des données PLM
- + Nouvelles gammes pour hommes et pour enfants
- + Réduction des délais de mise sur le marché de 14 %



NOUS AVONS RÉDUIT NOS DÉLAIS DE MISE SUR LE MARCHÉ ET DISPOSONS DES MOYENS NÉCESSAIRES POUR MIEUX CONTRÔLER NOS COLLECTIONS. CE QUI NOUS PERMET PAR AILLEURS DE METTRE LES ÉQUIPES EN RELATION, DE LA CONCEPTION AU MERCHANDISING, DE MANIÈRE À GAGNER EN EFFICACITÉ DANS LA COORDINATION DES LANCEMENTS DE PRODUITS.





À PROPOS DE CENTRIC SOFTWARE

Depuis son siège dans la Silicon Valley, Centric Software fournit une plateforme de transformation digitale aux plus grands noms de la mode, de la distribution, de la chaussure, des articles de luxe, des loisirs de plein air et des produits de grande consommation. Fleuron de Centric, la plateforme de gestion du cycle de vie des produits Centric 8 PLM offre aux entreprises des fonctionnalités de planification, de développement produit, d'approvisionnement, et de gestion de la qualité et des collections spécifiquement conçues pour répondre aux mutations rapides de l'industrie de consommation. Le PLM Centric SMB garantit aux marques émergentes l'accès à des solutions innovantes et à une solide expertise industrielle. Centric Visual Innovation Platform (Centric VIP) propulse collaborateurs et décideurs dans l'ère du digital grâce à son nouvel environnement totalement graphique. La plateforme Centric VIP couple deux écrans : l'écran d'achat, pour des processus d'achat internes rationalisés et une valeur marchande optimisée, et l'écran de conception, moteur de la créativité et de la conception produit. Toutes les innovations de Centric sont conçues pour raccourcir les délais de commercialisation, booster l'innovation produit et réduire les coûts.

Centric Software est détenue en majorité par Dassault Systèmes (Euronext Paris : #13065, DSY.PA), le leader mondial des logiciels de conception 3D, du maquettisme 3D et des solutions PLM.

Centric Software a reçu de nombreux prix et récompenses. Classée au Top 100 Global de Red Herring en 2013, 2015 et 2016, Centric s'est également vu décerner divers prix d'excellence par Frost & Sullivan en 2012, 2016 et 2018.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com