

CAPA DE OZONO

« UN ÉLÉMENT FONDAMENTAL DE NOTRE
STRATÉGIE DE CROISSANCE »

CAPA DE OZONO MONTE EN PUISSANCE AVEC
LA SOLUTION PLM DE CENTRIC



 CentricSoftware™

« Quand on parle d'introduire 600 styles pour chaque saison dans près de 30 usines différentes, le processus devient très complexe. Beaucoup d'erreurs et de difficultés de communication se sont produites entre les différents services, ce qui a généré des problèmes de qualité et des retards. »

Luis Hernández, directeur des opérations chez Capa de Ozono, se souvient que les activités quotidiennes de la marque mexicaine de chaussures de mode devenaient difficiles à gérer il y a quelques années. Résolue à trouver les moyens de réduire les délais de commercialisation, à mettre en place un processus de développement produits plus robuste et à centraliser les informations produits, l'entreprise s'est mise en quête d'une solution de gestion du cycle de vie des produits (PLM pour Product Lifecycle Management).

« Notre objectif est d'être une entreprise de fast fashion, ce qui signifie que nous devons nous mettre à jour au niveau des derniers développements et conceptions adaptés au marché, et ce le plus rapidement possible, explique Stefan Hromatka, président-directeur général de Grupo Acritus, la maison-mère de Capa de Ozono. Le principal défi auquel nous sommes confrontés est d'identifier les nouvelles tendances au bon moment et d'abandonner celles qui ne sont plus dans l'air du temps. »

Aujourd'hui, grâce à la mise en œuvre de Centric PLM, Capa de Ozono a amélioré de 20 % le temps de développement des produits, a été en mesure de lancer de nouveaux produits dans les temps dans 90 % des cas et a doublé le nombre de collections, sans avoir besoin de renforcer le personnel des équipes de conception et de développement.

Pourquoi Capa de Ozono a-t-elle décidé de se lancer avec Centric PLM et en quoi cela a-t-il changé la façon dont les employés travaillent chaque jour au sein de l'entreprise ?



“ NOUS AVONS CHOISI CENTRIC PARCE QUE C'ÉTAIT LA SOLUTION QUE NOUS POUVIONS CONFIGURER POUR RÉPONDRE AU MIEUX À NOS BESOINS. C'EST COMME UN COSTUME SUR MESURE. ”

UNE CROISSANCE RAPIDE

Fondée en 1992, la marque Capa de Ozono est basée dans l'État du Guanajuato, à León, la capitale mexicaine de la chaussure. Figurant parmi les plus grandes entreprises de chaussures du pays, Capa de Ozono conçoit, fabrique et commercialise des modèles tendance plus particulièrement à destination des adolescents et des jeunes adultes.

La société s'appuie sur un réseau de 235 boutiques implantées dans une cinquantaine de villes, travaille plus avec de 300 clients grossistes et rencontre un franc succès commercial sur Internet. Capa de Ozono a connu une croissance significative ces dernières années.

« Lorsque je suis arrivé, nous possédions 80 boutiques, nous en comptons aujourd'hui 180 en propre et 50 en franchise, indique Stefan Hromatka. Nous avons presque doublé notre activité au cours des cinq dernières années. L'an dernier, nous avons fait l'acquisition de deux autres marques : la marque de chaussures Dorothy Gaynor et la marque de maillots de bain Zíngara. »

Ensemble, Capa de Ozono, Dorothy Gaynor et Zíngara forment le groupe Grupo Acritus. L'acquisition des nouvelles marques a permis d'accroître l'activité d'environ 46 %.

GARDER LE RYTHME

Afin de continuer à proposer des chaussures abordables et à la mode, Capa de Ozono poursuit une stratégie de fast fashion. L'entreprise a commencé à rechercher des solutions pour réduire ses délais de commercialisation et mettre en place un processus de développement plus fiable afin d'assurer la qualité de sa production avec des volumes élevés.

La gestion de grandes quantités de données relatives aux produits à l'aide de feuilles de calcul, d'e-mails et de divers documents devenait beaucoup trop complexe et les erreurs s'accumulaient. La communication faisait parfois défaut, entraînant des retards et des problèmes de contrôle qualité.

« Les informations liées aux produits étaient créées et transmises à plusieurs services apportant chacun leurs propres modifications, explique Delia Macias, responsable de la conception chez Capa de Ozono, Le contrôle des versions devenait trop difficile et compliqué à gérer. »

DÉFIS

- + Croissance rapide du nombre de styles, d'usines et de magasins
- + Ajout de deux nouvelles marques
- + Garder le rythme de la fast fashion
- + Réduction des délais de commercialisation
- + Difficultés de communication, erreurs et problèmes de contrôle des versions

« Au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise, nous avons constaté qu'il fallait nous adapter à de nouveaux processus, poursuit-elle. Nous avons alors réalisé que nous avons besoin d'une solution PLM. »

TROUVER CHAUSSURE À SON PIED

Capa de Ozono a pris contact avec Centric Software, qui a installé ses bureaux d'Amérique latine à Mexico, en 2015. Après avoir assisté à des démonstrations et à un atelier, Capa de Ozono s'est laissée convaincre par les témoignages positifs de clients de la région et en a conclu que la solution PLM de Centric constituait le choix idéal.

Capa de Ozono a choisi Centric PLM sur la base de son expertise du domaine de la chaussure, de la flexibilité de la solution et de sa capacité à couvrir entièrement l'ensemble du cycle de vie d'un produit.

« Nous avons choisi Centric car c'était la solution que nous pouvions le mieux adapter à nos besoins, explique Delia Macias. C'est comme un costume sur mesure. »

Et Luis Hernández d'ajouter : « Nous pensons que cette capacité à gérer les nouveaux développements de produits et projets d'introduction à l'aide du module de gestion du calendrier était une fonctionnalité très intéressante. Il est particulièrement utile à la gestion des programmes de mise en œuvre de nouveaux produits. »

RÉSULTATS

- + Amélioration de 20 % du temps de développement des produits
- + Lancement des nouveaux produits dans les délais prévus 90 % du temps
- + Deux fois plus de collections
- + Visibilité et contrôle complet sur les collections
- + Processus simplifié pour les concepteurs
- + 50% de temps en moins consacré à la saisie des données

EN ROUTE VERS L'AVENIR

Capa de Ozono a mis en œuvre le PLM de Centric en respectant le budget et les délais prévus et l'utilise pour gérer l'ensemble du processus de développement des produits.

Capa de Ozono dispose désormais d'une base solide pour l'intégration des processus et systèmes existants avec la solution PLM. L'entreprise a également la possibilité de connecter Centric PLM à son système ERP (Enterprise Resource Planning ou progiciel de gestion intégré) interne dans le but de favoriser une distribution en toute transparence des produits, depuis leur conception jusqu'à leur fabrication et distribution. Pour garantir que les designers profitent pleinement des capacités de l'outil Adobe Connect de Centric, la société a normalisé son logiciel de conception pour l'adapter à Adobe Illustrator.

« Toute mon équipe l'utilise, déclare Delia Macias. Nous avons réduit de 20 % le temps moyen de développement d'un produit. Centric PLM offre une visibilité complète de chaque collection et un meilleur contrôle. Nous avons ainsi tout ce dont nous avons besoin pour développer un produit et ce sur une seule plateforme. Le processus pour les designers est tellement plus simple. »

Capa de Ozono étend l'utilisation du module de calendrier de Centric pour améliorer les dispositifs de contrôle qualité spécifiques aux chaussures. Les services de production peuvent dorénavant exploiter les informations générées par les équipes de conception et de développement pour valider les produits à l'avance, étudier la faisabilité de la fabrication de nouveaux produits et améliorer leur qualité. La société prévoit d'intégrer un groupe de fournisseurs à Centric PLM afin de partager les informations techniques et améliorer le processus d'établissement de devis.

« Nous pouvons désormais atteindre un taux de conformité de 90 % aux dates prévues pour le lancement des nouveaux produits sur le marché, ajoute Luis Hernández. Nous avons également réussi à doubler le nombre de collections que nous lançons. »

« Centric PLM nous aide, en notre qualité de managers, à gagner en visibilité et à mieux contrôler les processus, conclut Stefan Hromatka. Les utilisateurs ont ainsi plus de temps pour se concentrer sur leurs rôles, ce qui accélère le développement des produits. À l'avenir, Centric, en tant que partie intégrante de nos planifications omnicanal, sera la base de données de référence de toutes les marques. »

« Nous considérons Centric PLM comme un élément fondamental de notre stratégie de croissance. »





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