

ARITZIA

DÉPLOIEMENT PLM RÉUSSI POUR ARITZIA



L'ENTREPRISE DE MODE ADOPTE UNE SOLUTION DE GESTION
DU CYCLE DE VIE DES PRODUITS SUR MESURE

 CentricSoftware™

© 2021 Centric Software Inc. Tous droits réservés.

« Nous utilisons principalement Excel, et gérons toutes nos données de développement produit au moyen d'un système de feuilles de calcul. Ce mode de fonctionnement ne nous permettait tout simplement plus de développer efficacement nos activités. »

Tim Smith, directeur technique des produits, présente la situation d'Aritzia avant le déploiement de Centric PLM™. Depuis sa création, l'entreprise enregistre une croissance continue, avec une accélération ces dernières années. Dans un contexte de croissance accélérée, le recours aux feuilles de calcul et aux e-mails ne garantissait ni l'efficacité, ni la sécurité du développement produit. Aujourd'hui, Aritzia stocke toutes ses données produit au sein d'un seul et unique emplacement, ses processus ont été cartographiés et automatisés, et la communication entre les membres des différentes équipes est fluide. Comment expliquer cette réussite ?

ACCOMPAGNER LA CROISSANCE D'ARITZIA

Vanessa Goluboff, directrice de l'intégration des produits, présente l'entreprise : « Nous avons démarré il y a 37 ans au Canada, avant de nous lancer à la conquête des États-Unis ces quinze dernières années. Depuis, notre unique boutique indépendante, distribuant des marques de vêtements et d'accessoires haut de gamme, est devenue une enseigne de mode verticalement intégrée. Nous développons notre propre portefeuille de marques, de la conception à la fabrication, et proposons nos produits en vente directe dans nos boutiques. » Avec ses pièces et ses accessoires, Aritzia accompagne les femmes, et répond à leurs besoins vestimentaires de mode décontractée et de tenues pour le bureau. « Notre ambition est d'offrir à nos clientes un luxe quotidien via un service irréprochable, de beaux produits et les espaces de shopping élégants de notre réseau de boutiques aménagées avec le plus grand soin. Cette conjonction de facteurs constitue notre avantage concurrentiel et contribue à la fidélisation de notre clientèle. »

BÂTIR UN SOCLE SOLIDE

L'un des objectifs d'Aritzia était de consolider ses données produit pour assurer leur intégrité avant d'élaborer des projets à partir de celles-ci. L'entreprise souhaitait également faire gagner du temps à ses stylistes pour leur permettre de se consacrer davantage aux produits et moins aux tâches administratives. « Nous avons préféré développer étape par étape une infrastructure d'envergure internationale réellement capable de suivre notre évolution, avec un souci constant de qualité. Nous avons consacré trois ans au lancement de notre solution PLM. Pendant un an, nous avons étudié et analysé le paysage de solutions PLM proposées par les principaux fournisseurs du secteur et leurs offres de services, tout en documentant en parallèle la totalité de nos processus. Cet exercice nous a considérablement aidés à définir notre périmètre d'action et notre stratégie d'introduction progressive », déclare V. Goluboff.

Aritzia a mis en place un processus de sélection méthodique et rigoureux axé sur la collecte et le recoupement de données issues de différentes sources. L'entreprise a également eu recours à une approche échelonnée pour cartographier ses besoins et dresser l'inventaire de ses outils existants. Elle a bâti un socle d'analyse solide qu'elle continue aujourd'hui de documenter. Une fois Centric repérée, Aritzia a passé au crible les démonstrations de différents fournisseurs. « Nous avons décortiqué le moindre détail en vue d'identifier d'éventuelles lacunes à combler et stratégies à réorienter. » Pour conforter ses bases, Aritzia a sollicité des avis impartiaux. « Nous avons appris énormément en discutant avec les clients [de Centric]. » Finalement, Aritzia a sélectionné la solution PLM de Centric.



« LA SOLUTION PLM A SU S'IMPOSER COMME LA SOURCE DE RÉFÉRENCE, NOUS DISPOSONS GRÂCE À ELLE D'INFORMATIONS EXTRÊMEMENT QUALITATIVES ET FIABLES POUR CHACUN DES PRODUITS QUE NOUS METTONS SUR LE MARCHÉ. »

ENJEUX

- + De vastes collections, en perpétuelle évolution
- + Différents modèles économiques
- + De multiples feuilles de calcul, compilées à la main
- + Un suivi des échantillons essentiellement manuel

RIEN NE SERT DE COURIR... POUR REMPORTER LA COURSE

Aritzia a poursuivi sa trajectoire réfléchie de mise en œuvre, répartie sur trois années, chacune respectivement consacrée à la conception, à l'élaboration et au test du système. « Pendant trois ans, la même équipe a travaillé sur le projet, dans un souci de continuité », explique V. Goluboff. Mais au moment de la mise en service, la pandémie de COVID-19 éclate. Cet événement inattendu a permis porter toute l'attention sur la gestion du changement, et de dispenser des formations adaptées à chaque service en partenariat avec leurs experts respectifs. « En impliquant nos experts, nous les avons embarqués dans la solution au moment du lancement. Nous avons donc rencontré peu de résistance lors du déploiement », poursuit V. Goluboff.

« La souplesse de configuration de la solution de Centric et son adéquation parfaite avec notre activité nous ont fortement impressionnés. » Soucieuse d'amélioration continue, Aritzia a procédé à plus de 300 ajustements depuis la mise en service. « Le ROI de ces ajustements est plus complexe à quantifier, mais ces derniers apportent indéniablement une plus-value. Notre but était de limiter au maximum les tâches administratives, notamment la correction des erreurs... », note M. Smith. « Les tâches à très faible valeur ajoutée, telles que la levée des erreurs, ont disparu de notre quotidien. » Ces améliorations ont pour origine les demandes des utilisateurs. Elles prouvent à ces derniers que leurs remarques ont été prises en compte, et renforcent leur confiance. « Cette souplesse de configuration a été cruciale pour piloter et lancer notre déploiement, tout en répondant aux attentes de nos clients [internes], ce qui a considérablement favorisé l'adoption », conclut M. Smith.

LE DYNAMISME DE LA SOLUTION PLM DE CENTRIC

La solution PLM a imprimé sa marque dans de nombreux domaines de l'entreprise : efficacité globale, proximité accrue avec la clientèle, développement durable, sans oublier la satisfaction des collaborateurs.

« La solution PLM a su s'imposer comme la source de référence, nous disposons grâce à elle d'informations extrêmement qualitatives et fiables pour chacun des produits que nous mettons sur le marché. La prochaine étape sera d'intégrer ces données à nos outils de planification pour nous permettre d'analyser les opportunités et d'aligner nos achats sur celles-ci. »

L'intégration verticale resserre le lien entre Aritzia et ses clients. Celle-ci est alimentée par les retours solides des équipes de vente sur les différents styles, en fonction des comportements clients observés en boutique. Si un dysfonctionnement se répète, Aritzia peut y remédier. « Nous sommes résolument attachés à la qualité. Nous perfectionnons, innovons et modifions donc nos produits pour mieux satisfaire les besoins », insiste V. Goluboff. « Notre site aritzia.com propose une vaste collection, car notre objectif est de d'offrir des pièces adaptées à chaque style. » L'étendue des collections représente une difficulté supplémentaire. Seule une solution PLM permet de maîtriser celle-ci.

LES TECHNOLOGIES POUR SIMPLIFIER LE QUOTIDIEN

« L'une de nos principales préoccupations a été d'élaborer la feuille de route de nos technologies produit, de fixer les dates de début et de fin de ces projets, et de constituer une équipe et un projet pilote suffisamment solides pour atteindre les objectifs fixés », précise V. Goluboff. Elle mentionne les inévitables évolutions futures liées au PLM et aux technologies associées, et l'importance de maintenir la motivation des membres de l'équipe en charge de leur conduite. « Sans ce type de technologies, la réalisation des tâches s'essouffle, et la motivation des équipes chute. Innover, créer de nouveaux produits, optimiser les marges... est à mon avis une réelle source de satisfaction individuelle et de motivation à se mettre à l'ouvrage chaque jour. » Malgré la crise qui a frappé les entreprises du secteur de la distribution pendant les confinements successifs, Aritzia n'a licencié aucun collaborateur, fidèle à ses engagements envers son activité, ses clients et ses équipes.

RÉSULTATS

- + Gestion de collections plus vastes
- + Plus de temps pour les équipes de création
- + Élimination des feuilles de calcul
- + Des collaborateurs outillés et satisfaits





À PROPOS D'ARITZIA (www.aritzia.com)

Aritzia est une maison et une enseigne de mode innovante. Nous vous proposons un style personnalisé. La qualité est au cœur de nos préoccupations. Notre credo : transformer le shopping en une activité amusante. Aritzia a vu le jour dans le grand magasin de la famille Hill, ouvert il y a 70 ans, à Vancouver. Brian Hill a créé la première boutique indépendante en 1984, à partir d'une idée simple : proposer de beaux vêtements dans des espaces élégants, offrant un service irréprochable. Les femmes ont été séduites, nous avons poursuivi notre évolution. Et nous n'avons cessé de croître depuis.

Nous développons nos propres marques. Chacune constitue une griffe indépendante, assortie de son équipe de création et de son esthétique propres. Leur appartenance au groupe se traduit par certaines caractéristiques communes : un style décontracté, des coupes soignées et un esprit dans l'air du temps. Nous avons le souci du détail. C'est pourquoi nous sélectionnons les meilleures filatures et usines au monde. C'est pourquoi nous passons au crible (sans relâche) chaque couture, pli et bouton. C'est pourquoi l'esthétique et le confort de nos vêtements sont si exceptionnels. Nous enrichissons notre sélection de pièces issues de marques que nous apprécions – et avec lesquelles nous partageons le même degré élevé d'exigence en matière de conception et de réalisation.

À PROPOS DE CENTRIC (www.centricsoftware.com)

Depuis son siège dans la Silicon Valley, Centric Software® fournit une plateforme de transformation digitale, du concept produit au consommateur, aux entreprises de la mode, de la distribution, de la chaussure, du luxe, des loisirs de plein air, de l'électronique grand public et des produits de grande consommation, notamment les cosmétiques, soins et parfums, et l'alimentation et les boissons. Fleuron de Centric, la plateforme de gestion du cycle de vie des produits Centric PLM™ offre aux entreprises des innovations en matière de planification, de développement produit, d'approvisionnement et d'optimisation de la qualité et des portefeuilles produit, spécifiquement conçues pour répondre aux mutations rapides de l'industrie de consommation. Centric Visual Innovation Platform (Centric VIP) propulse collaborateurs et décideurs dans l'ère du digital grâce à ses écrans totalement graphiques. Solution cloud-native innovante, propulsée par Armonica Retail S.R.L, Centric Retail Planning fournit un processus étendu de planification de la distribution conçu pour maximiser la performance de la distribution commerciale. Centric Software a été le fer de lance de la mobilité du développement produit avec l'introduction des toutes premières applications PLM mobiles. Sa compatibilité avec de nombreux systèmes d'entreprise – ERP, DAM, PIM, sites de e-commerce, planification, etc. –, ainsi qu'avec des logiciels de création, notamment Adobe® Illustrator et une série de connecteurs 3D associés à différentes solutions de CAO lui valent une réputation internationale. Les innovations de Centric sont totalement alignées sur les besoins du marché et affichent les meilleurs taux d'adoption et délais de rentabilité du secteur. Toutes les innovations de Centric sont conçues pour écourter 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, 2018 et 2021.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com

© 2021 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.