

INTERDESIGN™

AVEC CENTRIC HOME PLM, INTERDESIGN INNOVE
POUR BOOSTER SA CROISSANCE

SÉDUIT PAR LE PLM, LE FOURNISSEUR D'ARTICLES MÉNAGERS,
QUI ACHÈVE LA MISE EN PLACE D'UN RÉFÉRENTIEL UNIQUE,
AFFICHE SON ENTHOUSIASME.

 CentricSoftware™

©2020 Centric Software Inc. Tous droits réservés.

« L'idée est de disposer d'un unique emplacement où consulter les dimensions du produit, le poids, les coloris, les gammes chromatiques, les unités de gestion des stocks engagées. Avant, nous ne disposions pas d'outil capable de nous livrer ces informations. Obtenir certaines réponses, même les plus triviales, exigeait de nombreuses opérations manuelles. »

Brandon Gray, ingénieur et spécialiste d'InterDesign, brosse la situation de l'entreprise avant le déploiement de Centric PLM™.

Radu Ghiorghie, directeur de la création d'InterDesign, ajoute. « Nous avons besoin d'un outil PLM qui englobe la totalité du produit, collecte toutes les données en un point et permette de réduire les coûts, d'écourter les délais et d'améliorer la communication entre les différents services. »

Quelques mois seulement après le déploiement de Centric 8 PLM, InterDesign affiche déjà une progression en termes d'efficacité, grâce à une attribution claire des rôles et des responsabilités et à la mutualisation des données produit, favorisant une meilleure vue d'ensemble et fluidité des échanges entre les différents services. Comment la solution Centric PLM a-t-elle permis d'obtenir ces résultats ?

ESSOR DE L'ACTIVITÉ

Située à Solon aux États-Unis (Ohio), InterDesign est un fournisseur d'articles ménagers créé en 1974 sous la forme d'une start-up privée. Après plus de quarante ans de développement, l'entreprise constitue aujourd'hui un groupe international à la tête de deux entités : mDesign, sa marque de e-commerce en vente directe et iDesign, bras armé de la distribution. Devenu l'un des leaders mondiaux du secteur des articles ménagers, le groupe écoule ses produits dans plus d'une centaine de pays via ses réseaux de distribution aux États-Unis (Ohio), en Europe, en Chine et au Japon.

DE LA START-UP AU GROUPE INTERNATIONAL

Depuis de nombreuses années, InterDesign jouit d'une croissance continue. Selon Radu Ghiorghie, « L'évolution de nos processus reflète la croissance de l'entreprise à double titre, celui de l'essor de nos effectifs et de la complexité de nos opérations. Notre croissance s'est accompagnée d'un changement de culture d'entreprise. En parallèle, conscients des progrès continus des technologies, nous avons compris que nous devons nous fixer un objectif stratégique en termes d'adoption d'outils de transformation digitale. D'où notre ambition d'acquérir une solution PLM. »

L'entreprise n'avait pas à rougir de ses technologies – Radu Ghiorghie se souvient du temps où coexistaient quatre programmes de CAO uniquement pour la partie ingénierie –, mais il fallait réfléchir à la manière de réunir tous ces systèmes au sein d'un dispositif cohérent et commun à l'ensemble des services.

« À ses débuts, l'entreprise était de taille modeste, il était simple de se réunir tous autour de la même table. Les collaborateurs possédaient les informations et les connaissances, au détriment des systèmes », explique Radu Ghiorghie. « Au fil de notre transformation en une entreprise d'envergure internationale, l'augmentation des volumes de distribution a entraîné l'accélération de nos processus d'exécution. La hausse des effectifs multiplie le nombre d'interlocuteurs et implique la nécessité de disposer d'outils de communication plus performants. Cela a mis en lumière le besoin de maîtriser la totalité du cycle de vie et la définition complète du produit. Disposer d'un référentiel unique est crucial – au lieu d'e-mails, de classeurs Excel indépendants –, tout doit être collecté en un seul point, accessible à tous, pour fluidifier les échanges au niveau de l'ensemble du processus de création et de fabrication. »



« CENTRIC PLM NOUS
DONNE LA CAPACITÉ
D'ÉVALUER L'INNOVATION
EN TERMES DE VOLUME,
MAIS AUSSI DE QUALITÉ. »

– RADU GHIORGHIE

ENJEUX

- + Complexité croissante des différents canaux
- + Définition des caractéristiques produit incomplète en amont
- + Gestion de volumes importants à un rythme toujours plus soutenu
- + Rôles opaques et échanges chaotiques
- + Systèmes disjoints

LA FORME ET LA FONCTION

La solution PLM retenue est le fruit d'une décision collégiale, prise entre les différents services. InterDesign dispose à la fois d'une marque de distribution et d'une marque de e-commerce, chacune ayant des besoins spécifiques. L'évaluation a donc été confiée à une équipe formée de représentants des différents services et métiers.

« À la suite de la phase initiale de recherche, nous avons entamé des discussions et assisté à des démonstrations produit auprès de cinq fournisseurs PLM. La solution devait couvrir chaque métier impliqué : création, ingénierie, marketing, approvisionnement, gestion produit », explique Radu Ghiorghie.

« Pour la distribution, Centric 8 assure la gestion simultanée d'une multitude de produits – un argument de taille dans notre cas. La solution est extrêmement intuitive et son interface s'adapte avec beaucoup de souplesse. Le fait qu'elle s'appuie presque entièrement sur des visuels a fortement pesé dans notre décision. C'est comme si Centric fusionnait les données austères contenues dans un classeur Excel avec un objet aussi ludique qu'un nuancier Pantone. Tout converge, et l'ergonomie est identique à celle d'un site web – un carton plein, tous métiers confondus. »

Brandon Gray ajoute, « Côté ergonomie, l'interface utilisateur est phénoménale. La possibilité de segmenter une vue et de consulter uniquement les données sélectionnées est l'un des autres atouts majeurs de Centric. Les autres fournisseurs n'ont pas forcément su nous en faire la démonstration. »

MISE EN ROUTE DE LA SOLUTION PLM

« Nous sommes extrêmement satisfaits d'avoir pu déployer la solution en respectant le délai et le budget impartis. C'est presque un exploit d'avoir atteint cet objectif dans un laps de temps aussi court, six ou sept mois. De nombreuses étapes ont été planifiées, mais le déploiement nous a également permis d'acquérir certaines connaissances », admet Radu Ghiorghie. Pour susciter l'adhésion des utilisateurs, il faut par exemple « changer d'abord les comportements, les mentalités évoluent ensuite. Démarrer avec quelques sujets susceptibles de fédérer l'ensemble des services : objectifs précis, catégories de produit et indicateurs clairement définis. Commencer par synthétiser et embarquer ces éléments dans le logiciel. Cette approche « pas à pas » a été extrêmement fructueuse. »

Autre facteur stratégique : l'équipe de direction a soutenu le projet dès le début. Constituée d'interlocuteurs clé, elle a su insuffler ses connaissances et sa passion au projet, et susciter l'adhésion des collaborateurs. « Nous enregistrons un taux élevé d'adoption par les utilisateurs. La volonté d'être à l'écoute de leurs suggestions explique en partie le succès de ce déploiement. Peu importe mon avis sur la solution adéquate, nombre d'idées largement meilleures ont finalement germé », ajoute Brandon Gray, parfait exemple de l'ouverture d'esprit qu'il évoque.

LA PUISSANCE DU PLM

Des objectifs essentiels ont été atteints : les données produit sont stockées au sein d'un référentiel digital unique, accessible – assorti de rôles et de responsabilités clairement définis –, et largement adopté par les utilisateurs. La définition complète du produit est disponible dès le départ.

« De l'origine du projet à l'ajout du produit à la marketplace, toutes les données sont gérées depuis un seul emplacement. J'ai facilement accès aux projets actuels, mais aussi à l'historique des projets passés. En termes d'ingénierie, cela me donne une vision complète des essais précédents, des réussites et des échecs », déclare Brandon Gray, avant de poursuivre « L'un des points forts de Centric est la possibilité de segmenter les données et les vues personnalisées. En cela, la solution est extrêmement puissante. Les collaborateurs ont été sensibles à ce point. »

Pour Radu Ghiorghie « [La solution] permet également de clarifier, comprendre et simplifier les rôles. L'approche par les processus et les flux élimine les conflits de responsabilité. Cela a été extrêmement utile pour fluidifier les échanges entre les différents métiers. »

Dernier point important : « pouvoir obtenir une vue globale des données, à tout instant, en particulier en amont du projet, lors des ultimes étapes de définition du produit et des différentes catégories. La préparation des données est aujourd'hui parfaitement cadrée. Elles sont opérationnelles pour le développement produit. Les bénéfices ont été immédiats. »

Radu Ghiorghie vise une réduction des délais de mise sur le marché et la détermination du retour sur investissement généré par chaque outil. Ses équipes ont commencé à utiliser le calendrier WBS (*work breakdown structure*). Cet organigramme précise les différentes tâches du projet, ainsi que leurs responsables et les échéances à respecter.

INNOVATION : UNE DIFFUSION PAR RUISSELLEMENT

Radu Ghiorghie est à l'affût de la moindre innovation. Selon lui, le développement produit dans le secteur des articles ménagers est à la fois innovant et itératif : « L'innovation s'inspire des comportements de consommation et repose sur des solutions. L'itération est propre à la mode : tendances, couleurs, finitions. Les deux sont indissociables, mais nous devons comprendre laquelle, et dans quelle proportion, est à l'origine du succès commercial. Cela nous permettra de pondérer précisément les risques au moment de concentrer nos efforts de développement – identifier et surveiller les zones de vigilance et les zones à fort potentiel. »

Radu Ghiorghie conclut sur une note enthousiaste, « Nous pouvons définir nos principaux indicateurs d'innovation : notamment le chiffre d'affaires généré par le lancement d'un nouveau produit en un an, trois ans. Décrypter les leviers de productivité et de placement produit. Centric PLM nous donne la capacité d'évaluer l'innovation en termes de volume, mais aussi de qualité. »

RÉSULTATS

- + Données produit stockées au cœur d'un unique référentiel digital, accessible
- + Définition produit complète, en amont
- + Efficacité et communications accrues entre les différents métiers
- + Définition claire des rôles et des responsabilités
- + Taux élevé d'adoption par les utilisateurs
- + Accès à un outil de mesure de l'innovation



INTERDESIGN (www.idesignlivesimply.com) et (www.mdesignhomedecor.com)

InterDesign®, fournisseur d'articles ménagers, a vu le jour en 1974, avec pour unique objectif de proposer des produits de rangement innovants à prix raisonnable. Nous concevons des produits capables de vous offrir des solutions d'organisation de votre espace de vie, au quotidien. Nos solutions produit sont conçues pour la salle de bains, la cuisine, l'office, les placards, la buanderie et de nombreux autres recoins de la maison.

Le siège d'InterDesign se trouve à Solon, aux États-Unis (Ohio), à proximité de Cleveland. Au fil de notre essor, nous sommes devenus l'un des leaders mondiaux du secteur des articles ménagers, avec des centres de distribution logistiques situés au nord-est de l'Ohio, en Europe, en Chine et au Japon. Nous écouons nos produits dans plus d'une centaine de pays répartis sur plusieurs continents.

La vie de tous les jours pose sans cesse de nouveaux défis. Nous sommes souvent sensibles aux petits détails qui font toute la différence. Alors pourquoi ne pas créer des accessoires de rangement capables de nous épargner des efforts inutiles ? Nous vouons une véritable passion à la création de produits destinés à de nouveaux espaces. Nos produits offrent toujours davantage qu'un design esthétique – ils proposent des solutions, améliorent le confort et apportent la petite touche spéciale.

À PROPOS DE CENTRIC (www.centricsoftware.com)

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 permet 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