



REPLAY

TÉMOIGNAGE CLIENT

**CENTRIC PLANNING CONSOLIDE LA CROISSANCE DE
REPLAY ET SA MAÎTRISE DES DONNÉES**

La solution, axée sur les données, propulse la prise de décision, fluidifie la planification et les prévisions, et booste le chiffre d'affaires.

 CentricSoftware®

© 2023 Centric Software. Tous droits réservés.

« Nous disposons avec Centric Planning d'une vue exhaustive de nos données et d'un référentiel unique pour toute l'entreprise. Grâce à cela, nos équipes sont plus souples, agiles et réactives. »

- Paolo Pietrobon, directeur général de REPLAY

« Le déploiement de Centric Planning s'inscrit dans notre démarche globale de transformation digitale, la vision d'ensemble et la gestion des données dont nous disposons désormais nous enchantent », déclare Paolo Pietrobon, directeur général de REPLAY. « Nous devons structurer nos solutions digitales et nos processus métier pour accompagner nos équipes internationales dans leur prise de décision stratégique, l'analyse des campagnes et les ajustements en cours de saison, mais aussi saisir les opportunités présentées par nos clients grossistes. »

Depuis l'adoption de Centric Planning™ en 2019, REPLAY a obtenu des résultats exceptionnels, assortis d'une vision homogène des données partagées par toute l'entreprise. Elle a remanié ses activités de planification, de gestion et de prévision des ventes. Le temps dévolu à l'analyse commerciale a diminué de 10 %, le délai nécessaire à la préparation du budget a été réduit de moitié, et les mises sur le marché sont écourtées d'une à deux semaines. Centric Planning a également consolidé la croissance à deux chiffres de REPLAY.

Avant de repérer Centric Planning, REPLAY a cherché une solution digitale pour permettre à ses équipes commerciales de développer les ventes de gros à l'international, tout en maintenant une forte présence en Europe et en Italie.

La marque phare de denim, forte de 40 années de présence sur le marché, connaissait le rythme effréné du secteur de la mode. REPLAY savait qu'elle devait réduire ses délais de mise sur le marché. Ses équipes perdaient un temps précieux, car elles n'avaient pas accès aux données en temps réel et utilisaient des outils inadaptés, notamment les e-mails et Excel, pour échanger l'information, analyser la performance, planifier les campagnes commerciales et suivre les budgets. La fiabilité des données constituait également un écueil : celles-ci étaient collectées et filtrées par des solutions hétéroclites.

« La mode est un secteur qui évolue vite et pour mieux anticiper les besoins de nos clients grossistes, réduire les délais de mise sur le marché et maîtriser notre croissance, nous devons structurer nos solutions et nos processus », explique Monica Frattin, directrice de la stratégie commerciale de REPLAY. « Avec Centric Planning, nous disposons des outils nécessaires pour augmenter l'efficacité de nos équipes commerciales et de nos partenaires, pour fluidifier la prise de décision stratégique et pour obtenir une vision complète de la performance saisonnière et des budgets. Mettre à disposition de nos équipes des outils identiques est indispensable à notre développement sur de nouveaux marchés. »



HÉRITAGE ITALIEN, STYLE INTERNATIONAL

Créée en 1981, Fashion Box S.p.A. est une entreprise internationale, leader du secteur du denim. Le groupe italien, implanté à Asolo (Trévis) créé, promeut et distribue des vêtements, des accessoires et des chaussures décontractés qu'il distribue sous les marques REPLAY, REPLAY&SONS et WE ARE REPLAY.

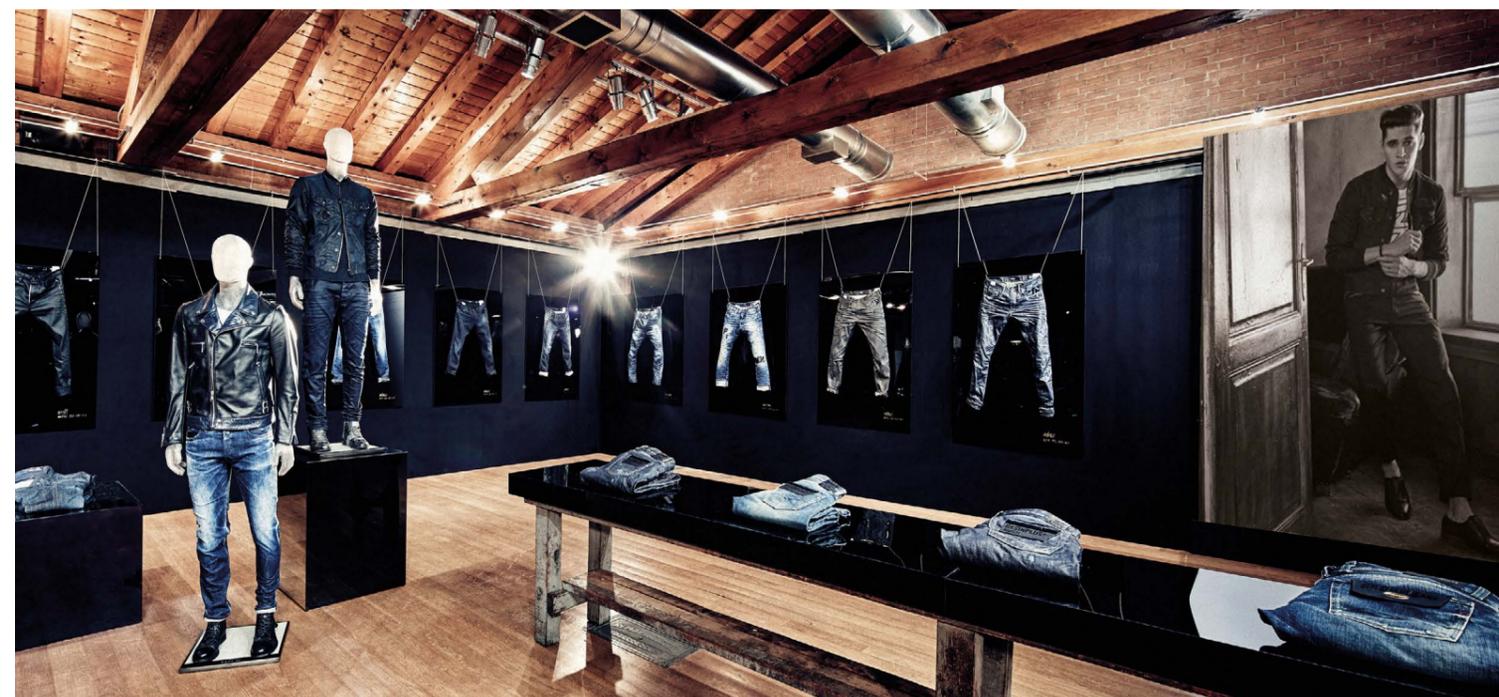
Depuis ses débuts, REPLAY, marque italienne de denim et d'habillement au style élégant et décontracté, n'a cessé d'étoffer et d'enrichir ce thème, en s'inspirant du meilleur du passé et en y distillant une touche de modernité.

L'entreprise s'est donné pour mission de toujours proposer le style le plus pointu, le meilleur de la création italienne et des produits de qualité supérieure. Aujourd'hui, REPLAY distribue 70 % de ses produits en Europe, 10 % en Italie et 20 % au Moyen-Orient, en Amérique et en Afrique. La distribution en gros représente 70 % de son activité, notamment avec des clients à la tête d'enseignes multimarques, de boutiques indépendantes et de réseaux de distribution. Le reste de son activité, 30 %, correspond aux magasins d'usine et au e-commerce.

« Notre objectif est de maintenir notre forte présence en Europe et en Italie tout en accroissant notre part de marché mondial », explique M. Frattin. « Pour l'atteindre, nous devons nous préparer, rester à la pointe et disposer de données en temps réel. »

DÉFIS

- + Concurrence des marques de fast fashion
- + Meilleure anticipation des besoins client
- + Absence de données temps réel pour les prévisions et le budget
- + Hétérogénéité des solutions
- + Accès et partage des données
- + Fluidité de la prise de décision





UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE PORTÉ PAR L'INNOVATION

REPLAY a sélectionné Centric pour sa fiabilité, son ergonomie et ses capacités d'intégration, son approche personnalisée et son expertise approfondie de la mode. L'équipe commerciale de REPLAY évoluant en permanence, il était primordial d'obtenir l'adhésion des utilisateurs (taux d'adoption élevé) et de proposer une interface intuitive.

« Nous avons apprécié la réceptivité de l'équipe Centric à l'idée de configurer une solution qui conviendrait à nos besoins spécifiques », explique P. Pietrobon. « L'humain a été l'élément déterminant de notre choix : les collaborateurs du partenaire avec lequel vous échangez et leur capacité et aptitude à trouver des solutions pour résoudre vos difficultés spécifiques. »

Le déploiement de Centric Planning par REPLAY a été réalisé en à peine six mois – dans le respect du délai, du périmètre et du budget impartis. Toute l'équipe commerciale internationale de REPLAY utilise la solution. Lors du déploiement, l'équipe Centric a noué un partenariat étroit avec REPLAY, propulsé par une approche itérative et agile. « Nous avons procédé étape par étape et ajusté la solution à chacun de nos besoins », souligne P. Pietrobon. « L'équipe Centric a passé au crible chaque détail de notre activité, la structure des données, les hiérarchies et l'articulation de nos différents besoins d'informations spécifiques. »

Côté analyse, Centric Planning a considérablement enrichi les fonctionnalités. « Centric Planning est compatible avec Power BI et nous permet de contrôler et de piloter les besoins de nos clients grossistes », ajoute M. Frattin. « Grâce aux données et aux analyses temps réel, nous pouvons aisément afficher les historiques de commandes et identifier les lacunes et les opportunités. Centric a grandement amélioré notre capacité à gérer notre approvisionnement produit et notre calcul des coûts, et a solidifié nos partenariats avec nos clients. »

Rossano Cosci, directeur général de REPLAY ajoute : « Avec Centric Planning, nous planifions la stratégie de nos campagnes commerciales et pilotons efficacement l'exécution de nos ventes. C'est la clé pour saisir l'ensemble des opportunités de marché et assurer la cohérence de notre marque. »

Forte d'une centaine de collaborateurs de REPLAY désormais intégralement reliés à Centric Planning et « partageant une langue commune », la marque met à présent le cap sur ses objectifs de croissance. La souplesse et l'évolutivité de Centric constituent un atout stratégique pour REPLAY, engagée avec confiance dans un partenariat stratégique de long terme avec Centric.

« L'équipe Centric a toujours été disponible pour résoudre les difficultés au cours du déploiement agile et a été proactive dans l'exploration des fonctionnalités les plus proches de nos objectifs commerciaux », confie P. Pietrobon. « On trouve rarement des partenaires aussi réactifs et ouverts à la collaboration. Cette relation est exceptionnelle, nous pouvons compter sur Centric à tout instant. »

RÉSULTATS

- + Délais serrés de mise sur le marché
- + Partage des données facilité
- + Croissance à deux chiffres
- + Optimisation des prévisions et du budget
- + Simplification des décisions stratégiques d'achat
- + Consolidation des partenariats client

SOLUTION DE PLANIFICATION STRUCTURÉE = QUALITÉ D'ANALYSE ET CROISSANCE SUPÉRIEURES

La vaste équipe de REPLAY réunit une équipe au siège, des directeurs à la tête de chaque pays et des forces de vente à l'échelon local négociant en direct avec les clients grossistes, des grands magasins aux boutiques. Solution collaborative, Centric Planning fédère les différentes équipes et sert aux analyses réalisées à chaque début de saison, à l'élaboration du budget saisonnier, au calcul des prix, aux prévisions de chiffre d'affaires et aux stratégies client.

Pour atteindre ses objectifs budgétaires, REPLAY a misé sur l'accélération de sa planification et l'ajustement de ses campagnes commerciales en cours de saison.

« Avant Centric Planning, tout était stocké et partagé dans des fichiers Excel et des e-mails, donc inefficace », se souvient P. Pietrobon. « Nous avons besoin d'une solution de planification et de prévision universelle et structurée capable de fournir des analyses pointues, des données temps réel et d'améliorer notre vision d'ensemble. C'est justement la force de Centric. »

Avec Centric Planning, REPLAY exploite les suggestions automatiques établies à partir de l'historique des données fournies par les clients grossistes et compare facilement les différents scénarios pour renforcer l'efficacité de la prise de décision. Les équipes commerciales aident les clients à affiner leurs prévisions de demande pour optimiser leurs stocks, à analyser les chiffres pour accroître la fiabilité de la planification, placer le produit adéquat au bon endroit, au bon moment, et à prendre des décisions collégiales, étayées par les données, en vue de réduire les délais de mise sur le marché.

« Centric Planning est extrêmement simple à utiliser pour nos équipes commerciales, et ses capacités d'analyse sont puissantes », explique P. Pietrobon. « Nos équipes peuvent afficher l'historique des commandes de nos clients et la performance, analyser et piloter de manière stratégique les campagnes de vente, et réagir rapidement grâce aux données fournies en temps réel. »

Grâce aux mises à jour en temps réel, les commandes et les calendriers peuvent être modifiés en un éclair pour prendre en compte les opportunités et les risques commerciaux. Les équipes commerciales se concentrent sur leur cœur de métier, résultat : un gain de temps considérable et une meilleure contribution à la hausse des ventes et de la croissance.

3 INDICATEURS CLÉS

- + Baisse de **10 %** du temps dévolu à l'analyse commerciale
- + Baisse de **50 %** du temps alloué à la préparation du budget
- + Mise sur le marché écourtée de **1 à 2 semaines**

À PROPOS DE REPLAY (www.replayjeans.com)

Créée en 1981, Fashion Box est aujourd'hui l'un des leaders mondiaux du secteur du denim. Le groupe italien implanté à Asolo (Trévise) créé, promeut et distribue des vêtements, accessoires et chaussures décontractés pour hommes, femmes et enfants. Il distribue ses produits sous les marques REPLAY, REPLAY&SONS, WE ARE REPLAY. Depuis toujours, l'entreprise s'est donné pour mission de viser l'excellence à travers un style innovant, sa création à l'italienne et la qualité supérieure de ses produits. Les compétences et l'expertise acquises dans la confection du denim, en particulier, constituent un atout spécifique, et la marque de fabrique du groupe. Le groupe opère sur l'ensemble des marchés européens, du Moyen-Orient, d'Asie, d'Amérique et d'Afrique et écoule ses produits dans plus de 50 pays. Replay compte 120 boutiques en marque propre et totalise près de 3 000 points de vente multimarques. Inspiré des concepts de « refabrication », de « récréation » et de « réélaboration », le nom REPLAY a interpellé son fondateur Claudio Buziol, voyant ce mot s'afficher sur son écran de télévision lors d'un match de football. Depuis ses débuts, la marque emblématique a étoffé et enrichi cette thématique en s'inspirant du meilleur du passé et en y distillant une touche de modernité. REPLAY, la marque italienne de denim et de vêtements élégants et décontractés, insuffle aux quatre coins du monde son style authentique et moderne.

À PROPOS DE CENTRIC SOFTWARE® (www.centricsoftware.com/fr)

Depuis son siège dans la Silicon Valley, Centric Software fournit une plateforme couvrant toutes les étapes, de la conception au lancement de produits de grande consommation, notamment pour les secteurs de la mode, de la distribution, de la chaussure, du luxe, des loisirs de plein air, de l'électronique grand public, des cosmétiques, soins et parfums, et de l'alimentation et des boissons. Fleuron de Centric Software, 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. Les écrans graphiques de Centric (Centric Visual Boards™) immergent collaborateurs et décideurs dans un univers totalement graphique, enrichi par l'expérience tactile. Solution cloud-native innovante propulsée par l'intelligence artificielle, Centric Planning™ fournit une planification étendue de la distribution et accroît la performance des ventes au détail et en gros. Pilotée par StyleSage™, la plateforme de veille concurrentielle Centric Pricing™ exploite l'intelligence artificielle au service de décisions sur les prix et les assortiments de produits fondées sur les données, en vue d'optimiser le chiffre d'affaires et les marges. Parmi de multiples autres innovations à la pointe du marché, la compatibilité de Centric Software avec de nombreux systèmes d'entreprise – ERP, DAM, PIM, sites de e-commerce, etc. –, en plus de logiciels de création, notamment Adobe® Illustrator, d'une série de connecteurs 3D associés à différentes solutions de CAO et de l'intégration de différents outils de développement durable, notamment l'index HIGG, lui valent une réputation internationale. Centric Software affiche les meilleurs taux d'adoption, taux de satisfaction client et délais de rentabilité du secteur.

Centric Software est une filiale de 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 à de multiples reprises, Centric Software s'est également vu décerner cinq prix d'excellence par Frost & Sullivan au cours des dix dernières années.



www.centricsoftware.com/fr