

CSC

ÉTUDE
DE CAS

DÉCATHLON

CSC INTERVIENT SUR LA RÉDUCTION DES
CYCLES DE CONCEPTION DE DÉCATHLON



WWW.CSC.FR/CLIENTS

LA VALEUR D'UNE ENTREPRISE, ET DONC SON APTITUDE À CRÉER DE LA RICHESSE, EST DÉSORMAIS LIÉE À LA FAÇON DONT ELLE SAIT TIRER PROFIT DU RÉSEAU AU SEIN DUQUEL ELLE OPÈRE. CE RÉSEAU DOIT ÊTRE VISIBLE DU CONSOMMATEUR ET OPTIMISÉ DANS SA CAPACITÉ À INNOVER, FIDÉLISER ET DÉLIVRER AU MOINDRE COÛT.



DÉCATHLON

CSC INTERVIENT SUR LA RÉDUCTION DES CYCLES DE CONCEPTION DE DÉCATHLON

LA VALEUR D'UNE ENTREPRISE, ET DONC SON APTITUDE À CRÉER DE LA RICHESSE, EST DÉSORMAIS LIÉE À LA FAÇON DONT ELLE SAIT TIRER PROFIT DU RÉSEAU AU SEIN DUQUEL ELLE OPÈRE. CE RÉSEAU DOIT ÊTRE VISIBLE DU CONSOMMATEUR ET OPTIMISÉ DANS SA CAPACITÉ À INNOVER, FIDÉLISER ET DÉLIVRER AU MOINDRE COÛT.

Décathlon, premier distributeur sportif européen, a la particularité de concevoir la totalité des produits commercialisés sous ses marques passion. Accélérer le rythme de mise sur le marché de ces nouveaux produits était et reste un enjeu fort pour Décathlon. C'est dans ce cadre que CSC a été sollicité.

COLLABORER POUR RÉDUIRE SON "TIME TO MARKET"

D'une manière générale, on remarque aujourd'hui que la majorité des efforts consentis dans le secteur de la distribution portent sur la recherche de l'excellence opérationnelle en aval (logistique, entrepôts, etc.) et que dans certains cas le développement du produit suscite une moindre attention. Or la capacité à gérer le cycle de vie des produits, depuis les phases stratégiques en amont jusqu'au lancement sur le marché, est devenu un enjeu crucial, que ce soit en termes de productivité, d'image ou de compétitivité.

Les professionnels de CSC aident les entreprises à optimiser ce cycle de

vie, en intervenant notamment sur un levier de progrès majeur, la réduction du «time to market» (TTM) sur toute la filière industriels / distributeurs. Mieux anticiper les développements constitue la première étape d'une telle approche, l'objectif étant de rentabiliser et de rationaliser le portefeuille produits afin d'aligner tous les métiers sur des objectifs communs, et de faire évoluer son organisation pour accompagner les développements prévus.

C'est dès cette phase que les rapports entre distributeurs et industriels doivent être idéalement tissés, pour aligner l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur sur la même vision stratégique des projets.

La deuxième étape vise à optimiser la performance du développement. A ce stade, les deux leviers qui peuvent être activés sont, d'une part l'amélioration du pilotage simultané de tous les acteurs d'un projet et, d'autre part, l'optimisation des processus de développements. Rappelons que la musique est bien jouée quand le chef d'orchestre sait conduire ses musiciens et quand ces

derniers connaissent leurs partitions. Il est donc important de mettre en place une véritable gestion de projet qui permet d'intégrer l'ensemble des participants (commerciaux, producteurs, concepteurs, designers etc.), de rythmer l'avancement du projet et de suivre les coûts et les délais (c'est le rôle du chef d'orchestre). L'optimisation du processus de développement met en oeuvre des actions pour répondre à des problématiques purement métiers (les «musiciens», pour reprendre l'analogie) : pertinence des cahiers des charges, pilotage des exigences, réduction du nombre de prototypes, fiabilisation des tests, optimisation des processus de gestion des campagnes, partage d'informations produits etc.

Enfin, pour pérenniser et fiabiliser l'ensemble des données gérées dans ces processus de développement, CSC assiste les entreprises dans la mise en oeuvre de systèmes de gestion des données techniques (outils de PDM ou Product Data Management) ou de gestion de projets. C'est la dernière étape de l'approche TTM.

Sollicité par Décathlon, CSC a mis à profit l'expérience acquise dans les secteurs de pointe que sont l'aéronautique et l'automobile en matière de développement produit et de travail collaboratif pour les adapter au secteur particulier de la distribution.

RÉSULTATS

- Un cycle de conception réduit
- Plus de produits développés à la date prévue
- Une augmentation de la productivité des équipes de design



A PROPOS DE DECATHLON

Décathlon naît en 1976. Dix ans plus tard "Décathlon Production" voit le jour. Sa mission ? Assurer la conception et la fabrication d'articles signés Décathlon. Un virage important pour l'entreprise qui affirme par ce choix sa volonté de ne pas être uniquement Distributeur d'articles de sport. Le résultat ne se fait pas attendre : dans les semaines qui suivent sort le cadre du vélo Challenger, premier produit signé Décathlon. L'ambition de Décathlon s'incarne, aujourd'hui, au travers de deux grands métiers : la création d'articles de sport et la vente au détail.

Décathlon est aujourd'hui présent dans 15 pays. Il exerce ses métiers de producteur d'articles de sport et de distributeur sur 5 continents.

Décathlon commercialise ses produits fabriqués en propre à travers vingt marques, dont Quechua, B'Twin, Equarea, Stratermic.

Sollicité par Décathlon, CSC a mis à profit l'expérience acquise dans les secteurs de pointe que sont l'aéronautique et l'automobile en matière de développement produit et de travail collaboratif pour les adapter au secteur particulier de la distribution.

MAÎTRISER LE CYCLE DE DÉVELOPPEMENT POUR SÉCURISER LE LANCEMENT DE NOUVEAUX PRODUITS

Aujourd'hui, Décathlon Création conçoit et produit des articles vendus sous ses marques «passion», telles que Quechua, pour les sports de montagne ou Tribord, pour les sports d'eau. Avec 6000 nouveaux modèles chaque année, Décathlon souhaitait maîtriser plus efficacement les dates d'implantation des produits en magasin afin d'accélérer le renouvellement des gammes et de dynamiser leurs offres (notamment en textile). Dans ce contexte, le responsable du développement de produits de Décathlon a fait appel à CSC pour intervenir sur la réduction des cycles

de conception et la sécurisation des lancements de nouveaux produits en début de saisons.

Un premier diagnostic de la performance des processus de développement a permis d'identifier les axes de travail principaux, avec en premier lieu, la mise en place d'un processus de consolidation du plan produit permettant de donner à tous les acteurs de la chaîne de développement, la visibilité nécessaire pour hiérarchiser leurs actions : «anticipons pour développer plus vite».

Cette démarche s'est accompagnée de la mise en place d'outils d'analyse marketing en amont permettant de mieux prévoir le succès des mises sur le marché en définissant des plans projets à trois ans pour chaque marque. CSC a accompagné les chefs de produit et les a outillés pour leur permettre de bâtir leur politique produit. Un processus stable de consolidation d'un plan produit global a par ailleurs été mis en place pour agréger l'ensemble des projets, et aligner tous les métiers sur des objectifs communs.

Le deuxième axe d'intervention a concerné l'amélioration du pilotage des développements. Des pratiques de gestion par projet ont été adaptées au contexte spécifique de Décathlon pour mieux planifier l'ensemble des activités, maîtriser efficacement les coûts et les risques, et mettre en place un processus collaboratif multimétiers de développement de produits. CSC a créé le nouveau métier de chef de projet, chargé d'animer tous les acteurs autour des délais, des coûts et de la qualité des produits.

Le troisième volet de l'intervention de CSC a concerné la mise en oeuvre d'un PDM destiné à gérer et sécuriser les données techniques de développement. Améliorer la fiabilité des informations, réduire les erreurs techniques et améliorer la communication au sein des équipes réparties dans le monde, tels sont les enjeux qui ont motivé cette implémentation. Dans ce contexte, CSC a participé à la maîtrise d'ouvrage du projet, et s'est largement impliqué dans la conduite du changement.



EMEA South & West Region

Regional Head Office

Immeuble Balzac - 10, Place des Vosges
92072 Paris La Défense Cedex
+33 1 55 70 70 70

France

Axe Liberté - 14, Place de la Coupole
94227 Charenton Cedex
+33 1 43 53 57 57

Aéropole - Bâtiment 5
5, Avenue Albert Durand
31700 Blagnac
+33 5 67 69 89 00

Belgium

Hippokrateslaan 14
B-1932 Sint-Stevens-Woluwe
+32 2 714 7111

Luxembourg

Bâtiment Goldbell - Tour C 5, Rue Eugène
Ruppert L-2453 Luxembourg
+352 248 341

Spain

Av. Diagonal, 545, Pl.6 Edifici L'Illa
08029 Barcelona
+34 93 493 09 00

Italia

Centro Direzionale Milanofiori
Stada 3, Palazzo B1 20090 Assago (MI)
+39 0257775.1

Portugal

Lagoas Park - Edificio 1,3°
2740-264 Porto Salvo
+35 1 2100 40 800

Corporate headquarters

America

3170 Fairview Park Drive Falls Church, VA.
22042 United States
+1 703 876 1000

Europe, Middle East, Africa

Royal Pavilion
Wellesley Road Aldershot
Hampshire GU1 1PZ
United Kingdom +44 1252 534000

Australia/New Zealand

460 Pacific Highway
St. Leonards NSW 2065 Australia
+61 2 9901 1111

Asia

139 Cecil Street
#08-00 Cecil House Singapore 069539
Republic of Singapore +65 221 9095

A propos de CSC

CSC a pour mission d'être un des leaders mondiaux dans la mise en œuvre de solutions et de services pour les entreprises fondées sur des technologies de pointe.

Grâce à sa large gamme de compétences, CSC fournit à ses clients des solutions sur mesure pour gérer la complexité de leurs projets afin de leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier, collaborer avec leurs partenaires et clients, et améliorer leurs performances opérationnelles.

CSC met un point d'honneur à comprendre les problématiques de ses clients et mobilise ses experts, forts d'une longue expérience de leurs métiers et de leurs secteurs d'activité, pour collaborer avec leurs équipes. Totalement indépendant à l'égard de tout fournisseur, CSC livre ainsi des solutions qui répondent au mieux aux besoins spécifiques de chaque client.

Depuis plus de 45 ans, des clients, tant privés que publics, confient à CSC l'externalisation de leurs processus de gestion et de leur informatique, ainsi que l'intégration de leurs systèmes. Partout dans le monde, ils témoignent également de leur confiance en sollicitant les collaborateurs de CSC pour des missions de conseil.

La société est cotée à la Bourse de New York (NYSE) sous le symbole "CSC".

For further information concerning this publication or CSC's solution,
contact the communication and marketing department : +33 1 55 70 70 70