



CLEOR

Cleor révolutionne la logistique du secteur des bijoux

Le bijoutier fait confiance à Frequentiel pour sa solution de traçabilité à la pièce

« Nous n'avons plus à ouvrir les vitrines pour faire notre inventaire. Nous apprécions la précision et la rapidité de la solution RFID, car nous imposons des standards de merchandising très stricts aux magasins pour la création des vitrines. »

— **Julien Le Gauffre**, directeur général de Cleor

En résumé

- 138 boutiques en France et une boutique en ligne
- Plus de 10 000 bijoux par magasin
- Des temps d'inventaire passés de 4 jours à 4 heures

Cleor crée des bijoux de qualité à prix abordables depuis 1997. Avec une boutique en ligne et plus de 138 boutiques dans toute la France, la marque est aussi accessible géographiquement qu'elle est abordable.

Des inventaires coûteux qui dérangent le merchandising

La gestion des stocks dans le secteur de la bijouterie est particulièrement difficile : les articles et les étiquettes sont de petites tailles, ce qui rend la lecture des codes-barres difficile. Chez Cleor, les opérations d'inventaire se faisaient à la main, selon un processus long et coûteux. Consciente du problème, la direction de l'entreprise a décidé de revoir l'ensemble de sa gestion des stocks.

« En raison de la valeur de notre stock en magasin, nous devons effectuer régulièrement des inventaires, ce qui impliquait de retirer chaque article de sa vitrine, de lire son code-barres et de le reposer », explique Julien Le Gauffre, directeur général de Cleor. « Avec 10 000 bijoux par magasin en moyenne, le temps consacré à l'inventaire était donc incroyablement long, au point qu'à chacune de nos visites en magasin, nous trouvions toujours un vendeur les mains dans la vitrine en train d'effectuer un inventaire ! »

Pour que ses équipes puissent se concentrer davantage sur la vente et le conseil, Cleor a décidé d'étiqueter tous ses produits avec des étiquettes RFID en usine. L'objectif : rendre la préparation, l'expédition et la réception des marchandises plus fiables et plus efficaces, et améliorer la traçabilité des stocks « de l'usine à la vitrine. »

Enjeux

- Obtenir des données d'inventaire précises.
- S'assurer que le merchandising ne soit plus dérangé par les inventaires.
- Augmenter la productivité des équipes.

Solution Frequentiel

- Plateforme logicielle OCTO+ de traçabilité universelle à la pièce.
- Apps mobiles OCTO+ pour faciliter le quotidien des collaborateurs.
- Services Frequentiel experts en retail, en intégration logicielle et en RFID.
- Solution Frequentiel d'intégration du matériel mobile et fixe.
- Conception et fabrication d'une antenne RFID cubique par Frequentiel.

Bénéfices

- Une gestion universelle du stock à la pièce : dans l'usine, les entrepôts, les magasins.
- Une réduction drastique des temps d'inventaire.
- Des équipes qui se concentrent sur le conseil et la vente.
- Une expérience client améliorée.
- Un merchandising toujours optimal.

Une traçabilité RFID de l'usine à la vitrine

« Nous avons découvert que la technologie RFID nous permettait d'intégrer une puce dans toutes nos étiquettes, aussi petites soient-elles », explique Julien Le Gauffre. « Nous avons été surpris par l'efficacité et les performances des premiers tests RFID réalisés dans notre showroom. »

Encouragé par ces premiers résultats, Cleor a lancé un appel d'offre pour sélectionner un partenaire RFID. À l'issue d'un processus de sélection rigoureux, Cleor a opté pour la proposition conjointe de l'éditeur intégrateur Frequentiel et du fabricant de terminaux Zebra Teklogix.

« En plus de l'expertise et de la tarification de Frequentiel, nous avons été séduits par leur technologie innovante, parfaitement adaptée à nos besoins », explique Julien Le Gauffre.

Le réétiquetage des 800 000 produits de l'entreprise a été effectué par un prestataire externe, à l'aide d'étiquettes RFID fabriquées par le Français Tageos. Pour Cleor, Tageos a développé une nouvelle étiquette RFID permettant d'intégrer une puce et une antenne dans une étiquette de bijou en papier. En quelques mois, le projet RFID de Cleor était déployé.

En plus de son expertise logicielle, l'une des forces de Frequentiel est sa capacité à concevoir et fabriquer des antennes et raquettes RFID sur mesure. L'entreprise a ainsi conçu une antenne cubique personnalisée spécialement pour Cleor. Grâce à cette innovation, des centaines de bijoux peuvent être déposés dans le cube et être tous identifiés en une seule fois.

Productivité, efficacité et satisfaction client

Grâce à la solution RFID de Frequentiel, Cleor a optimisé sa productivité et son efficacité logistique dans ses usines, ses entrepôts et ses points de vente.

« Généralement, nos bijoux sont regroupés en lots physiques d'une centaine d'articles », explique Julien Le Gauffre. « Auparavant, quand nous les recevions en magasin, nous devions sortir chaque bijou pour scanner son étiquette avec un lecteur code-barres. Désormais, l'opérateur lit instantanément le lot d'articles, soit en les plaçant dans l'antenne cubique conçue par Frequentiel, soit en les scannant avec un PDA équipé d'une raquette RFID. »

La même simplicité s'applique désormais à l'inventaire des vitrines. « Nous n'avons plus à ouvrir les vitrines pour faire notre inventaire magasin », explique Julien Le Gauffre. « Il suffit de passer la raquette RFID devant la vitrine, et chaque produit détecté émet un "bip". Nous apprécions la précision et la rapidité de la solution, car nous imposons des standards de merchandising très stricts aux magasins pour la création des vitrines. »

« Le projet Frequentiel nous apporte des gains de productivité mesurables. Et ce n'est que le début, car ce premier projet unique en France ouvre la voie à une nouvelle génération de vitrines intelligentes », conclut Julien Le Gauffre.