

CLEOR révolutionne la logistique dans le secteur de la bijouterie grâce à une solution RFID de Fréquentiel et Psion Teklogix.

Voir la VIDEO du projet RFID CLEOR sur YOU TUBE : <http://www.youtube.com/watch?v=H3otO3NXsQg>

Paris, le 10 février 2010 – Avec 49 magasins implantés dans le Nord et l'Ouest de la France et un concept unique, transformer le bijou en véritable accessoire de mode, **CLEOR s'illustre par son sens de l'innovation** sous toutes ses formes : marketing, produits et désormais logistique. Afin d'affranchir ses vendeurs des inventaires tournants, contraignants et chronophages, et gagner en productivité, l'enseigne vient, en effet, **d'appliquer la technologie RFID à la gestion quotidienne de ses stocks dans ses points de vente et sa centrale.** Avec l'expertise RFID de FRÉQUENTIEL et les terminaux WORKABOUT PRO de PSION TEKLOGIX, CLEOR, « bien plus qu'un bijoutier », **gère aujourd'hui de manière optimale ses 800 000 articles**, équipés d'étiquettes RFID, **et effectue régulièrement des inventaires tournants des bijoux exposés en magasins, avec un minimum de manipulations.**

Le challenge de CLEOR : mettre la technologie RFID au service de la gestion des flux et de l'inventaire de ses 800 000 articles.

Dans le secteur de la bijouterie où les articles et les étiquettes se caractérisent par leurs petites tailles, rendant la lecture de codes à barres difficile, la réalisation d'un inventaire et le contrôle des articles peut rapidement devenir une opération qui mobilise le temps et l'énergie d'un ou plusieurs vendeurs en magasin. Aurélien SENECHAL, Directeur Général Délégué Opérationnel de CLEOR, ajoute : « *De plus, la valeur même de nos stocks en magasin nécessite la réalisation d'inventaires tournants réguliers qui contraignait nos vendeurs à manipuler les bijoux dans les vitrines et à les replacer après chaque lecture du code barre. Avec en moyenne 10.000 bijoux par magasin, le temps consacré à l'inventaire n'était pas neutre. A tel point que, lors de notre passage en magasin, nous y trouvions toujours un vendeur, les mains dans une vitrine, en train de réaliser l'inventaire !* ». Afin que ses vendeurs se focalisent sur leur cœur de métier, la vente et le conseil aux clients, CLEOR a décidé **d'exploiter le potentiel de la technologie RFID pour étiqueter l'ensemble de ses produits, fiabiliser les phases de préparations, d'expéditions et de réceptions et améliorer la traçabilité des stocks.**

Aurélien SENECHAL nous confie « *Lors de nos veilles concurrentielles, nous avons découvert que la technologie RFID permettait d'intégrer dans des étiquettes une puce et une antenne RFID permettant une lecture sans contact. Nous avons été étonnés par les premiers tests réalisés dans notre show room, en termes d'efficacité et de performance.* » Forts de ces premiers résultats, CLEOR désire **déployer des plateaux et des lecteurs RFID dans sa centrale de stockage et ses 49 points**

de vente. A l'hiver 2009, CLEOR lance un appel d'offre pour sélectionner le partenaire qui lui permettra de relever ce nouveau challenge logistique !

La réponse de PSION TEKLOGIX et de FRÉQUENTIEL : déployer une solution RFID « sur mesure » rapidement opérationnelle.

Après un « tour d'horizon » des différents acteurs de la technologie RFID, **l'enseigne CLEOR opte en avril 2009 pour le tandem FRÉQUENTIEL**, spécialiste reconnu de cette technologie, et **PSION TEKLOGIX**, constructeur de terminaux de notoriété mondiale. Aurélien SENECHAL, précise : *« Outre l'implication et les méthodes de tarification de FRÉQUENTIEL, nous avons été séduit par leur réponse technologique, totalement inédite, qui répondait exactement à nos attentes. »* En effet, une des grandes forces du partenaire de PSION TEKLOGIX, en complément de la réalisation des interfaces logicielles, a été **d'imaginer et de fabriquer des antennes et surtout des raquettes RFID véritablement « sur mesure »**. Ces dernières s'adaptent parfaitement aux lecteurs WORKABOUT PRO de PSION TEKLOGIX en vue de garantir une manipulation aisée dans toute vitrine et une lecture à 100% des codes à barres en un temps record. Une fois FRÉQUENTIEL sélectionné, le ré-étiquetage des 800 000 produits commence alors auprès d'un prestataire externe. Ces étiquettes, de petites tailles, intègrent une antenne RFID et une puce comprenant un identifiant unique. **La technologie RFID prend alors toute sa dimension dans la logistique de CLEOR, et cela dès l'automne 2009.**

Les bénéfices pour CLEOR : gagner en productivité et en efficacité logistique, de la centrale aux points de vente.

Ce **projet RFID, unique en France**, garantit aujourd'hui à l'enseigne CLEOR de multiples **bénéfices en termes de productivité, d'efficacité et y compris de satisfaction du client.** *« Généralement, nos bijoux sont regroupés par lots physiques d'une centaine d'articles. Avant, nous devions sortir chaque bijou pour scanner son étiquette. A présent, l'opérateur lit instantanément le lot d'articles, soit en les disposant sur un plateau de lecture RFID, soit avec son PDA WORKABOUT PRO muni de son antenne RFID »* précise Aurélien Sénéchal. Il en va de même pour l'inventaire tournant. *« Nous ne touchons plus aux vitrines pour inventorier nos produits ! Il suffit de passer l'antenne du PDA au milieu de la vitrine : à chaque nouveau produit lu, un bip est émis par sécurité. La précision et la vitesse sont impressionnantes d'autant que nous imposons dorénavant des normes de merchandising très strictes pour la réalisation de nos vitrines ».*

Laurent DELABY, co-fondateur de la société FRÉQUENTIEL, se félicite des premiers résultats obtenus par son client : *« Nous avons constaté une hausse de la productivité très importante. En théorie, un inventaire qui prenait 4 jours avec la méthode classique, pourra être réalisé en seulement 4 heures ! Cela répond parfaitement aux attentes de CLEOR qui souhaitait libérer ses vendeurs de ces tâches rébarbatives et peu productives, et leur permettre de dédier l'essentiel de leur temps à la vente ».* Pour Aurélien SENECHAL, *« Ce projet assure de véritables gisements de productivité. Et ce n'est pas fini, car ce premier projet, unique en France, nous ouvre la voie d'une nouvelle génération de vitrines intelligentes ! »*

A propos de CLEOR

L'aventure de CLEOR commence en 1997. Elle va vite devenir une réussite. Anticipant l'évolution du marché de la bijouterie, CLEOR transforme le bijou en véritable accessoire de mode. L'enseigne compte déjà 11 magasins en 2002. Sa forte croissance lui permet d'acquérir les magasins Goldy fin 2003. Aux 16 magasins déjà existants se rajoutent 23 nouveaux points de vente. En 2007, ce sont les 13 magasins Mathy qui passent sous la bannière CLEOR. Le réseau CLEOR compte aujourd'hui 49 points de vente, essentiellement dans la moitié nord de la

France. En quelques années seulement, CLEOR a su séduire et fidéliser une clientèle jeune et active, soucieuse de sa féminité autant que de son budget. Plus d'informations sur : www.cleor.com

A propos de FRÉQUENTIEL

Société de services spécialisée dans les technologies d'identification, de traçabilité et plus particulièrement dans la RFID (identification par radiofréquence), FRÉQUENTIEL dispose d'une offre globale de services – Conseil, Ingénierie et Intégration. Elle se positionne comme un interlocuteur unique entre l'entreprise et les fournisseurs de solutions matérielles et logicielles RFID. FRÉQUENTIEL prend en charge toutes les problématiques liées à un projet RFID, depuis l'étude d'opportunité en amont jusqu'au déploiement d'une application productive.

Le marché de la RFID ayant atteint un bon degré de maturité, les entreprises sont aujourd'hui à la recherche d'une offre globale de services et commercialement neutre. FRÉQUENTIEL a décidé de relever ce défi en étant le **moteur de leurs projets RFID**. Plus d'informations sur : www.frequentiel.com

A propos de PSION TEKLOGIX

PSION TEKLOGIX est la division opérationnelle du Groupe Psion, société cotée au London Stock Exchange. PSION TEKLOGIX facilite le travail quotidien des opérateurs nomades, partout dans le monde. Nos terminaux et PDA sont conçus, fabriqués et maintenus pour maximiser ce que PSION TEKLOGIX appelle le Return on Mobility™. Cette signature résume et symbolise toute notre détermination à aider nos clients à réduire le coût total d'acquisition d'une solution mobile, à améliorer l'efficacité des missions des collaborateurs nomades, et à prolonger la durée de vie de chacun de nos produits. Avec Return on Mobility™, PSION TEKLOGIX soutient concrètement les entreprises des secteurs Field Service, Maintenance, Supply Chain ou encore Transports de personnes, dans leur volonté d'aller de l'avant. Le siège de PSION TEKLOGIX est situé au Canada à Mississauga, dans l'Ontario et dispose de bureaux Corporate en Europe. La filiale France de PSION TEKLOGIX dispose en outre d'un Centre Européen de Maintenance et de Réparation (avec un effectif de 100 personnes dédiées au Service) situé à Aix-en-Provence. Pour plus d'informations, visitez le site : www.psionteklogix.com - Etudes de cas en ligne (France et Etranger) : www.lirelasuite.com