



## **Le canadien Brown Shoe choisit FlexPLM™ de PTC pour développer ses produits à l'échelle internationale**

***Le fabricant et distributeur de chaussures adopte FlexPLM™  
afin de rationaliser ses processus de développement produits,  
de la conception à la commercialisation, sur des collections multimarques.***

**Paris, le 28 juillet 2009** – [PTC](#) (Nasdaq : PMTC), the Product Development Company®, annonce que Brown Shoe Company, Inc., distributeur de chaussures implanté dans le monde entier, vient de choisir FlexPLM™ de PTC, la solution dédiée au secteur de l'industrie textile, de l'accessoire et de la chaussure. Le déploiement de FlexPLM chez Brown Shoe Company va permettre la **rationalisation des processus de développement produit grâce à l'optimisation de la gestion des caractéristiques produits et à l'amélioration de la collaboration avec l'ensemble des fournisseurs.**

En effet, la solution FlexPLM procure à Brown Shoe une plate-forme unique de gestion du cycle de vie des produits (PLM, Product Lifecycle Management) et devrait se traduire par des avantages non négligeables, comme :

- une meilleure anticipation des processus de développement de produits ;
- l'amélioration de la collaboration ;
- la gestion plus efficace des coûts et la réduction des délais de développement.

Avec un chiffre d'affaires de 2,3 milliards de dollars, Brown Shoe est un acteur incontournable du secteur de la chaussure, fortement implanté en Amérique du Nord. La société exploite la chaîne 'Famous Footwear' constituée de plus de 1 100 magasins et commercialise des chaussures sous sa propre marque, ainsi que d'autres marques leaders du secteur comme Naturalizer, Dr. Scholl's, Carlos by Carlos Santana etc.

Suite à un benchmarking, le choix de Brown Shoe s'est porté sur la **solution FlexPLM™** et ce pour plusieurs raisons, notamment pour :

- Accéder à une bibliothèque mondiale centralisée disposant d'une fonctionnalité de contrôle des versions ;
- Gérer la rationalisation et la réduction des cycles de développement produits ;
- Communiquer plus efficacement avec ses fournisseurs internationaux et les partenaires de production ;
- Interconnecter le développement de son calendrier de collections ;
- Structurer la planification des collections/prototypes ;
- Gérer des caractéristiques produits en un seul système accessible à toutes les personnes impliquées dans le processus ;
- Anticiper considérablement la planification et le budget.

*« Au final, FlexPLM devrait permettre à Brown Shoe d'améliorer la qualité de son offre auprès des usines et des fournisseurs. Cette solution est destinée à la création d'un processus de développement produits plus cohérent, indispensable à la bonne gestion de la société. Nous comptons sur FlexPLM pour faciliter l'accélération du processus de développement, l'anticipation de chaque phase et la rationalisation du système de planification », explique Dan Friedman, vice-président du service des produits et de l'approvisionnement chez Brown Shoe.*

*« Une forte coopération avec les fournisseurs et une approche rationalisée du développement produit constituent les éléments clés d'une stratégie PLM réussie », commente Marc Diouane, Vice-président Europe de PTC. « Brown Shoe a compris l'importance de la gestion du cycle de vie des produits (PLM), dans la mesure où celle-ci lui offre une visibilité totale de la conception jusqu'à la livraison en magasin. Nous nous réjouissons de notre collaboration avec Brown Shoe et allons mettre à leur disposition toute notre expertise pour les aider à atteindre leurs objectifs stratégiques ».*

\*\*\*\*\*

### **À propos de Brown Shoe**

Brown Shoe est un distributeur de chaussures implanté dans le monde entier, qui réalise un chiffre d'affaires s'élevant à 2,3 milliards de dollars. La division de vente au détail Brown Shoe exploite Famous Footwear, une chaîne constituée de plus de 1 100 magasins qui commercialise des chaussures de marque pour toute la famille, et 300 magasins spécialisés implantés aux États-Unis, au Canada et en Chine sous les enseignes Naturalizer, Brown Shoe Closet, FX LaSalle, Franco Sarto et Via Spiga, ainsi que Shoes.com, la filiale de vente en ligne de la société. Les divisions de vente en gros de Brown Shoe possèdent et commercialisent des marques de chaussures leader, telles que Naturalizer, LifeStride, Via Spiga, Sam Edelman, Nickels Soft, Connie et Buster Brown. Elles commercialisent également des marques sous licence, comme Franco Sarto, Dr. Scholl's, Etienne Aigner, Carlos by Carlos Santana, Fergie et Vera Wang Lavender Label Collection, ainsi que les chaussures pour enfants Barbie, Fisher-Price et Nickelodeon. Les communiqués de presse de Brown Shoe sont disponibles sur le site de la société <http://www.brownsheo.com>.

### **À propos des solutions PTC dédiées au secteur de la distribution textile, chaussures et accessoires**

Les solutions PTC sont conçues pour répondre aux besoins de tous les acteurs du marché : distributeurs, fabricants et fournisseurs, en termes de gestion du cycle de vie des produits. Ces solutions comprennent notamment FlexPLM™ et assurent des fonctionnalités facilement paramétrables tout en garantissant la visibilité des informations pour l'ensemble de l'entreprise et de sa chaîne d'approvisionnement. PTC est présent chez les principaux acteurs de ce secteur au niveau mondial, comme Liz Claiborne aux États-Unis ou encore Décathlon et Redcats en France.

## **À propos de PTC**

Fondé en 1985 à Boston, PTC (Nasdaq: PMTC) développe, commercialise et supporte des solutions logicielles de gestion du cycle de vie des produits (Product Lifecycle Management – PLM). Destinées à l'industrie, ces solutions répondent aux exigences liées à la mondialisation, la réduction des délais de mise sur le marché et l'amélioration de l'efficacité opérationnelle associée au développement produits ainsi qu'au respect des réglementations environnementales. Grâce à ses solutions de CAO, de gestion des contenus et des processus, PTC permet aux sociétés opérant dans divers secteurs tels que l'équipement industriel, les nouvelles technologies, le textile, l'aérospatial et la défense ou l'automobile d'atteindre des objectifs commerciaux stratégiques et de concevoir des produits novateurs. L'offre de PTC se compose de Pro/ENGINEER® pour la conception et la maquette numérique, de CADD5® 5 dédié à la CAO mécanique, de Mathcad® pour le calcul scientifique, d'Arbortext® Editor, Arbortext® IsoDraw et Arbortext® Publishing pour l'illustration et la documentation technique, ainsi que des solutions Windchill® pour la création, le contrôle, la collaboration, la configuration et la communication. Les logiciels PTC sont commercialisés en direct mais aussi via un réseau de revendeurs à forte valeur ajoutée (VARs), des intégrateurs et des prestataires dans les domaines de la formation et du support technique. En outre, PTC s'implique dans l'éducation via son Programme Éducation mondial. Le groupe compte 5 000 collaborateurs répartis à travers le monde. Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site : <http://www.ptc.com>