

Moroso pose les bases de sa croissance sur le marché grâce à Lectra

Le grand nom du design italien améliore la rentabilité, la rapidité et la flexibilité de ses processus de développement et de production grâce aux experts et aux solutions Lectra.

Défis relevés

Depuis 1952, Moroso crée des canapés, des fauteuils et des accessoires dont les couleurs vives, l'excentricité et la sophistication conviennent parfaitement au design des musées et des espaces résidentiels. Moroso souhaitait accélérer son délai de mise sur le marché et optimiser l'évaluation des coûts, ainsi que les étapes d'industrialisation, sans sacrifier son identité créative unique.

Résultats

Moroso peut désormais évaluer le coût et la faisabilité d'un modèle dès les premiers stades de son développement, diminuant ainsi la durée et le coût du processus de prototypage. En modernisant sa salle de coupe grâce aux solutions de découpe sophistiquées de Lectra, Moroso a amélioré la flexibilité de sa production, augmenté ses économies de matière et peut désormais bénéficier des données nécessaires pour améliorer en continu ses processus.

La réponse de Lectra

Lectra a proposé DesignConcept, une solution de prototypage virtuel et d'évaluation des coûts, qui a permis à Moroso d'intégrer les objectifs de coûts à ses processus, tout en évaluant la faisabilité des modèles et de la production dès les premiers stades du processus de développement produit. Pour accélérer son flux de production tout en conservant une qualité optimale, Moroso a également investi dans les solutions Lectra de découpe automatisée du cuir et du tissu, Versalis® et Vector®.

Solutions Lectra

VERSALISFurniture

VECTORFurniture

DESIGNCONCEPT

BRIO.



La beauté de la **création**

Il était essentiel de parvenir à concilier talent artistique et aspect artisanal grâce à des techniques de développement et de production innovantes pour que l'entreprise atteigne son objectif d'expansion sur les marchés émergents et de captation d'une nouvelle génération de consommateurs.

« Moroso avait pour objectif d'augmenter la flexibilité de sa production et de gagner du temps. L'approche de Lectra en matière de gestion de projet nous a plu. Lectra s'est présentée non pas comme un vendeur de machines, mais comme un partenaire capable de mettre en valeur l'originalité de l'univers de Moroso », explique Massimo Romanutti, directeur de production.

« La technologie de Lectra nous a permis d'évaluer le confort et la faisabilité des produits dès les premières étapes du processus. Cela se traduit par un gain de temps et une attention accrue portée sur les choix effectués en matière de design. »

Massimo Romanutti
Directeur de production

Des bases solides pour **réussir**

Afin de bien comprendre les priorités de l'entreprise, Lectra a réalisé une cartographie de ses processus, de la première esquisse du designer à la salle de coupe. Cette évaluation a permis de mettre en lumière deux objectifs : raccourcir le délai de développement produit et rationaliser le déroulement des activités de coupe.

L'objectif principal de Moroso consistait à mettre en place un processus de développement produit permettant à l'entreprise de diminuer le temps consacré au prototypage et le nombre de prototypes physiques et de calculer précisément les coûts de production, très en amont du processus.

Lectra lui a proposé DesignConcept, sa solution de prototypage virtuel et d'estimation des coûts. Pour permettre aux équipes de développement produit d'exploiter pleinement DesignConcept, les experts Lectra ont assuré des sessions de formation au développement produit et de conseil sur site, en intégrant à la fois les aspects théoriques et pratiques. Basées sur les nouveaux modèles ou les modèles en cours de développement, les sessions étaient axées sur la modélisation, le développement de patrons en 3D, la conception de la structure en bois, l'analyse de la faisabilité et les moyens de combiner tous ces éléments afin d'optimiser le processus.

« La technologie de Lectra nous a permis d'évaluer le confort et la faisabilité des produits dès les premières étapes du processus. Cela se traduit par un gain de temps et une attention accrue portée sur les choix effectués en matière de design », explique Massimo.

Gardez **une longueur d'avance** sur la concurrence

Pour rationaliser et accélérer le déroulement de ses activités de coupe, Moroso a choisi d'investir dans Versalis (la solution de coupe automatisée de cuir de Lectra), Vector (pour la coupe du tissu) et le matelasseur associé, Brio. « Les changements apportés nous ont permis de répondre, de manière opportune et efficace, à l'augmentation de la demande en variété et modularité des produits », déclare Massimo.

La collaboration avec Lectra afin d'évaluer et restructurer ses processus a permis à Moroso de conserver les idées créatives et innovantes qui font partie de son identité, tout en maîtrisant ses coûts et en améliorant ses processus. La relation entre les deux entreprises continue d'évoluer, les experts Lectra accompagnant et aidant Moroso à améliorer ses processus en continu et à faire face aux défis actuels et futurs du secteur.

À propos de Moroso

Depuis 1952, Moroso travaille en étroite collaboration avec certains des designers les plus talentueux du monde afin de créer des canapés et des fauteuils de luxe.

L'expertise en matière de design et de fabrication de Moroso lui permet de concevoir des projets personnalisés pour le secteur public ainsi que celui des résidences de luxe.

<http://www.moroso.it>

The Hive 
@LectraOfficial 
LectraFurniture 

* Vector, Versalis et Brio sont des marques déposées de Lectra.

À propos de Lectra

Pour les entreprises avant-gardistes qui insufflent la vie à nos dressings, intérieurs de voitures, meubles et plus, Lectra s'engage à façonner des technologies premium qui facilitent la transformation digitale de leur industrie. Son offre donne aux marques et aux fabricants les moyens de leurs ambitions, du design à la production, mais aussi la reconnaissance et la sérénité qu'ils méritent. Lectra accompagne l'industrie de l'ameublement avec une offre - logiciels de CAO, solutions de salle de coupe et services experts - dédiée aux meubles rembourrés. Fondée en 1973, Lectra dispose de 32 filiales à l'international et sert ses clients dans plus de 100 pays. Forte de près de 1 700 collaborateurs, Lectra a réalisé un chiffre d'affaires de € 277 millions en 2017 et est cotée sur Euronext (LSS).

LECTRA