LECTRA

COMMUNIQUE DE PRESSE

Avec Kubix Link de Lectra, Missoni réduit de 60 % le temps consacré à la gestion des données produits

- **Une solution PLM unique et performante, capable de gérer d'importants volumes de données produits et des collections complexes.**
- **Plus de 40 utilisateurs internes et 20 fournisseurs connectés.**
- **Gestion de plus de 20 000 unités de gestion des stocks (UGS) et développement de près de 1 000 nouveaux produits chaque année.**

Paris, 15 octobre 2026 - **Face aux enjeux liés à l'internalisation de sa ligne Missoni Home, Missoni a choisi Kubix Link, PLM de Lectra, pour améliorer la collaboration et la gestion de ses collections.**
Adoptée par plus de 40 collaborateurs et 20 partenaires externes, la solution permet aujourd'hui à la marque de piloter efficacement plus de 20 000 unités de gestion des stocks (UGS) et près de 1 000 nouveaux produits par an, tout en réduisant d'environ 60 % le temps consacré à la gestion des données produits.

« *Des projets comme celui mené avec Missoni montrent qu'une solution PLM peut devenir un véritable accélérateur de transformation* », commente **Antonella Capelli, Présidente EMEA de Lectra**. « *Notre solution Kubix Link permet aux entreprises d'aborder les changements organisationnels et commerciaux avec des outils agiles et évolutifs, en garantissant la continuité opérationnelle, la fiabilité des données et un alignement efficace entre les différentes fonctions de l'entreprise et l'écosystème de partenaires. La voir soutenir avec succès la dynamique d'innovation d'une maison historique comme Missoni est pour nous une grande source de satisfaction et de fierté*. »

Un défi de transformation opérationnelle pour Missoni

Fondée en 1953 par Ottavio et Rosita Missoni, la maison Missoni est aujourd'hui une icône de la mode Made in Italy, reconnue dans le monde entier pour son univers créatif et son expertise textile.

Avec la reprise interne de sa ligne Home, consacrée aux textiles, aux accessoires et à l'ameublement, l'entreprise devait mettre en place de nouveaux processus opérationnels, auparavant gérés par des partenaires externes**,** tout en assurant une coordination efficace entre les fonctions produit, production et informatique. Elle recherchait également une solution simple à adopter, évolutive et capable de s'intégrer à son environnement technologique existant.
Kubix Link a permis de centraliser l'ensemble des données produits au sein d'une solution unique, facilitant la collaboration entre les équipes internes et externes et offrant à Missoni la flexibilité nécessaire pour accompagner la croissance de son activité.

« Kubix Link nous a aidés à atteindre nos objectifs grâce à sa polyvalence et à sa capacité à s'adapter rapidement à nos besoins opérationnels. L'un des aspects les plus appréciables a été la possibilité de mettre en œuvre de nouvelles fonctionnalités dans des délais courts, associée à un accompagnement réactif et efficace », déclare **Andrea Mariani, IT Business & Omnichannel Manager chez Missoni.**

Des résultats concrets et une feuille de route tournée vers l'avenir

Aujourd'hui, Kubix Link est adoptée par plus de 40 collaborateurs issus de différentes fonctions de l'entreprise, du développement produit et du contrôle qualité au merchandising et à la conformité, créant ainsi un environnement de travail partagé et intégré. La solution est également utilisée par plus de 20 fournisseurs et sous-traitants bénéficiant d'un accès direct aux informations techniques sur les produits. Cette extension à l'ensemble de la chaîne de valeur a permis d'améliorer l'alignement entre les parties prenantes et de renforcer la transparence des échanges.

Sur le plan opérationnel, Missoni gère désormais plus de 20 000 UGS et développe près de 1 000 nouveaux articles chaque année, tout en maintenant des performances système élevées, même lors du traitement de contenus multimédias complexes. L'accès direct de la chaîne d'approvisionnement aux fiches techniques a considérablement réduit les échanges d'informations par e-mail, standardisé les méthodes de travail et amélioré l'efficacité globale des équipes.

L'un des bénéfices les plus importants concerne le temps consacré aux activités de gestion et de maintenance des données produits, réduit d'environ 60 %. La flexibilité de la solution et sa capacité à évoluer rapidement au rythme des besoins de l'entreprise ont également contribué à accélérer la mise sur le marché et à renforcer l'agilité de l'organisation.

« Depuis plus de 25 ans, notre relation avec Lectra peut se résumer en trois mots clés : intégration, flexibilité et collaboration. Ce sont également les ingrédients qui ont contribué à la réussite de ce projet », **ajoute Andrea Mariani**. « *Pour l'avenir, nous prévoyons d'étendre l'utilisation de Kubix Link au prêt-à-porter, avec pour objectif de disposer d'une plateforme unique, intégrée et évolutive, capable de prendre en charge des processus toujours plus complexes et d'accompagner la croissance de la marque*. »

À propos de Lectra

Lectra accélère la transformation de ses clients.

Le Groupe propose des solutions associant logiciels, équipements de découpe, données et services, qui s'appuient sur des technologies de pointe, notamment l'intelligence artificielle agentique. En combinant une expertise sectorielle approfondie et l'intelligence industrielle, Lectra aide les acteurs des secteurs de la mode, de l'automobile et de l'ameublement à repenser leurs activités.

Dans la mode, Lectra accompagne le développement, la fabrication et la commercialisation des produits, tout en renforçant la collaboration et la traçabilité. Dans l'automobile et l'ameublement, le Groupe met son savoir-faire au service de l'optimisation des processus de production.

Fondé en 1973, le Groupe est présent dans plus de cent pays. Les 2 800 collaborateurs de Lectra sont animés par trois valeurs fondamentales : faire preuve d'ouverture d'esprit, être des partenaires de confiance et innover avec passion. Tous partagent une même attention à la responsabilité sociétale, qui constitue l'un des piliers de la stratégie que Lectra déploie pour assurer sa croissance durable et celle de ses clients

Cotée sur Euronext, Lectra a réalisé un chiffre d'affaires de 507 millions d'euros en 2025, dont 89 millions d'euros de revenus SaaS.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur lectra.com.

Suivez Lectra sur les réseaux sociaux :

Contacts presse :
Hotwire pour Lectra
Anissa Hadji Hervo - **t :** 33 (0)1 43 12 55 73

Grace Darguel - **t :** 33 (0)1 43 12 55 62
Lucille Dernicourt-Texier - **t :** +33 (0)1 43 12 55 67
e-mail: lectrafr@hotwireglobal.com