



Klim

**La performance comme moteur
Klim et Centric Software mettent
le cap sur l'avenir**

 CentricSoftware™

Klim, numéro 1 des vêtements pour les sports motorisés

Klim est le leader mondial de l'équipement technique pour les sports motorisés, notamment la motoneige et la moto tout-terrain. Créée sous le nom de Teton Outfitters en 1994, l'entreprise a été rebaptisée Klim cinq ans plus tard. Justin Summers, son fondateur et président-directeur général, a commencé par fabriquer des combinaisons de ski personnalisées pour la pratique du hors-piste ; rapidement, après avoir constaté certaines lacunes sur le marché, il a décidé de se spécialiser dans la confection de vêtements de protection pour la motoneige.

La production d'équipements dédiés aux sports d'hiver étant particulièrement saisonnière, Klim a choisi de se diversifier afin de répondre à une demande plus constante tout au long de l'année. En 2004, la marque s'est lancée dans la production de vêtements et d'équipements de protection pour un secteur voisin : la moto. Elle n'a ensuite cessé de monter en puissance et coordonne aujourd'hui la production d'une gamme de produits de plus en plus large, depuis son siège social situé à Rigby, dans l'Idaho, aux États-Unis. L'entreprise connaît ainsi une croissance rapide dans le monde entier.

L'ambition de Klim est de concevoir des équipements capables d'améliorer l'expérience de ses acheteurs dans la pratique de leur sport. Conçus avant tout pour protéger les sportifs, voire pour leur sauver la vie, les vêtements de la marque doivent également leur permettre d'affronter des conditions météorologiques et des environnements très variés : chaque produit exige un processus de recherche et développement très approfondi, et subit une série d'essais rigoureux.

À la recherche d'une plateforme pour accompagner sa croissance

La demande d'équipements pour la pratique de la motoneige étant très périodique, Klim a cherché dès ses débuts à gagner en efficacité et à concevoir des plateformes pour accompagner sa croissance. Aussi, l'entreprise a réalisé que l'adoption d'une solution logicielle était probablement nécessaire.

« Nous vendions énormément de vestes en hiver, mais la demande était évidemment très faible en mai ou en juin, explique Kade Kraus, directeur financier de Klim. Nous avons besoin de lisser notre activité sur l'année afin d'accroître notre production pendant les périodes de pointe sans avoir à nous séparer de nos employés en basse saison. Nous savions qu'une plateforme logicielle adaptée nous aiderait à gagner en efficacité et à profiter des périodes creuses pour nous préparer à la saison suivante. »

Si l'arrivée de Klim sur le marché de la moto a permis à l'entreprise de se développer et d'atténuer le caractère saisonnier de son activité, elle a toutefois ouvert de nouveaux défis. Le nombre et la variété des produits de Klim ont explosé : aux vestes, gants et pantalons de ski se sont ajoutés bottes, casques, plastrons, et encore bien d'autres accessoires.

« La création de produits de qualité n'a jamais été un problème pour nous, mais seuls quelques collaborateurs clés détenaient la majeure partie des informations portant sur ces produits et leurs composants, poursuit Kade Kraus. Nos employés étaient de plus en plus fatigués : alors que nous connaissions une croissance à trois chiffres, nous avons recours à des e-mails et à des milliers de feuilles de calcul pour gérer nos données produit et nos échéanciers. Nos processus n'étaient tout simplement plus à la hauteur de notre activité et tout se faisait constamment dans l'urgence. »

Paul Webber, directeur produit de Klim, révèle que l'un des soucis majeurs de l'entreprise était « de ne pas disposer d'une source unique et fiable de données ». « Avec des usines dans le monde entier, notre plus grand souci était que les collaborateurs mettaient à jour des feuilles de calcul Excel sans forcément les sauvegarder au bon endroit ou dans le bon format, précise-t-il. Aussi, les contrôleurs qualité à l'autre bout du monde et dans des fuseaux horaires différents devaient constamment localiser les bonnes informations tout en s'assurant qu'elles étaient à jour, ce qui les empêchait de faire correctement leur travail. »

Klim savait qu'il lui fallait une plateforme capable de simplifier la répétition des opérations et d'assurer leur cohérence, afin de produire les équipements de grande qualité attendus par leurs clients.

« Toutes nos réflexions sur la qualité s'articulent autour du fait qu'un grand nombre de nos produits peuvent sauver des vies, poursuit Kade Kraus. Si un motard a un accident ou qu'une personne en motoneige tombe en panne et doit passer la nuit dans des conditions qui mettent sa vie en danger, nos produits doivent impérativement être performants. Chacune de nos références contient des centaines de composants : fibres, matières, panneaux réfléchissants, isolation, ventilation, fermetures zippées ou encore boutons-pression... Tous ces éléments doivent être assemblés avec une grande précision pour que le produit final réponde aux besoins de son utilisateur. »



“ La croissance enregistrée par notre entreprise est le reflet des choix que nous avons faits ces dix dernières années. Il est évident que le PLM de Centric nous a permis de devenir le numéro 1 des équipements pour les sports motorisés, et de croire en ce que nous faisons chaque jour. ”

Résultats

- + Une version unique et fiable des données facilite désormais le suivi du développement des produits
- + L'existence d'un recueil de données centralisé permet de gagner de temps lors des recherches portant sur les composants
- + Une meilleure communication avec les usines permet de raccourcir les délais de production
- + Les nouveaux employés sont rapidement opérationnels
- + Le système offre confiance et sérénité aux collaborateurs

L'un des premiers clients de Centric

Klim a décidé de s'équiper d'un système PLM pour améliorer le développement de ses produits et de gagner en efficacité opérationnelle. Après avoir étudié attentivement dix solutions PLM, l'entreprise a choisi Centric Software en 2009 : elle compte parmi ses tout premiers clients.

« Nous avons été très consciencieux et sommes allés partout pour discuter avec tout le monde, explique Paul Webber. Nous avons mené une longue série de tests et étudié tous les avantages et inconvénients, mais nous avons surtout été impressionnés par les témoignages des clients de Centric. Même si l'éditeur était encore tout jeune à l'époque, ses clients ne tarissaient déjà pas d'éloges à son égard. Le PLM – Product Lifecycle Management, ou gestion du cycle de vie des produits – de Centric était simple d'utilisation, et leur démarche en matière de partage des meilleures pratiques faisait émerger de nouvelles idées à chaque fois que nous discutons. Centric représentait pour nous une nouvelle perspective de croissance. »

Klim a opté pour une mise en œuvre lente et progressive du PLM de Centric, en commençant par les développeurs, avant d'élargir petit à petit son adoption.

« Plutôt que de convertir au PLM l'ensemble de nos activités simultanément, nous avons choisi une approche progressive, indique Ryan Harris, directeur Line Management. Afin d'éviter de submerger les utilisateurs, nous avons commencé par le développement produit, avant de poursuivre avec les matériaux. Nos collaborateurs n'ont pas tardé à remarquer les avantages de la solution. Dès lors, ils ne souhaitaient plus revenir à nos anciennes méthodes de travail. Nous avons également constaté que l'intégration des nouveaux employés au sein du système était très rapide, tout comme leur formation ; même si l'on apprend à maîtriser la solution au fur et à mesure de la pratique, la formation initiale ne nécessite souvent qu'une demi-journée contre plusieurs semaines avec d'autres systèmes. »

« Chaque question n'est posée qu'une fois »

« Le PLM de Centric nous a offert les outils dont nous avons besoin pour être efficaces et a joué un rôle majeur dans notre croissance, continue Paul Webber. Il nous permet de rester bien organisés et de disposer d'une version unique et fiable des données, quel que soit le nombre de gammes de produits que nous ajoutons ou la complexité de notre offre. Notre nombre d'UGS – unités de gestion des stocks – est largement plus élevé qu'en 2009, et notre activité est devenue bien plus complexe ; nous n'en serions pas là sans Centric. »

Klim achète désormais ses matériaux auprès de plusieurs dizaines d'usines dans le monde entier. Elle a constaté des améliorations notables en matière de communication avec ces sites depuis la mise en œuvre de Centric. En voici quelques exemples :

- Réduction de 25 % des délais de production des échantillons ;
- Réduction de 75 % des délais d'obtention des devis auprès des usines ;
- Réduction de 55 % du temps nécessaire pour leur communiquer les commentaires relatifs aux échantillons ;



Défis

- + Marché d'origine particulièrement saisonnier
- + Ressources existantes inadaptées au rythme de développement des gammes de produits
- + Seuls quelques collaborateurs clés détenaient la majeure partie des informations
- + Les e-mails et feuilles de calcul ne suffisaient plus à gérer l'activité de l'entreprise
- + L'entreprise avait besoin d'une source de données centralisée et mise à jour en temps réel

- La compilation des prévisions portant sur les matériaux ne prend plus qu'une demi-journée contre 2 à 3 semaines auparavant.

Kade Kraus révèle qu'en s'appuyant sur une base de données centralisée, mise à jour en temps réel et contenant un historique détaillé des données relatives aux composants, Klim a pu raccourcir ses délais de développement et gagner réellement en efficacité.

« Nous économisons du temps et de l'argent, car il nous suffit de répondre une seule fois à une question donnée pour que cette réponse soit stockée et accessible à toute personne qui en a besoin, grâce à une simple recherche, explique-t-il. Certains de nos collaborateurs parcourent le monde à la recherche de nouveaux tissus, fermetures zippées, fibres... Lorsqu'ils les trouvent, ils peuvent traduire leurs propriétés en bénéfices concrets pour nos clients et enregistrer tout cela au sein de Centric, afin que les personnes à la recherche d'un matériau similaire puissent exploiter à leur tour ces informations. En plus de nous accompagner dans notre travail quotidien, le système constitue ainsi un véritable recueil de réponses. »

Si le PLM de Centric a révolutionné les processus de Klim grâce à l'accès à des informations fiables et mises à jour en temps réel, Paul Webber explique que le système a surtout transformé le regard que les employés portent sur leur travail.

« C'est en nous offrant une vraie sérénité que Centric nous aide le plus dans notre travail de tous les jours, précise-t-il. Lorsque l'on développe simultanément quatre à cinq collections pour différentes marques, la quantité d'informations à suivre est considérable ; sans ce genre de système, nous aurions probablement du mal à trouver le sommeil. Centric nous permet de trouver le juste équilibre entre vie professionnelle et vie privée. Nous sommes nombreux chez Klim à pratiquer des sports motorisés en dehors du travail, histoire de connaître les activités pour lesquelles nous créons des produits ; en sachant où nous en sommes dans nos processus, nous arrivons à mieux équilibrer ces deux parties de nos vies. »

Faire le bon choix

« Nous ne nous sommes clairement pas trompés en choisissant Centric, affirme Paul Webber. Il suffit de regarder ce que Centric a accompli depuis 2009, notamment en devenant un acteur incontournable du PLM, pour comprendre que nous avons fait le bon choix. Nous sommes pleinement satisfaits de ce que ce partenariat nous apporte, et nous poursuivrons notre croissance avec Centric : tout le monde en sort gagnant. »

Sur l'idée de Klim, Centric a créé une application innovante dédiée aux essais sur le terrain : l'entreprise souhaitait pouvoir rassembler les données issues de ces tests en temps réel, sachant qu'ils ont lieu dans les quatre coins du monde. Cette collaboration illustre bien la relation qui lie Klim et l'éditeur de PLM ; le numéro 1 des équipements techniques pour les sports motorisés est ravi de pouvoir compter sur Centric pour aborder l'avenir avec enthousiasme et dynamisme.

« La croissance enregistrée par notre entreprise est le reflet des choix que nous avons faits ces dix dernières années, conclut Ryan Harris. Il est évident que le PLM de Centric nous a permis de devenir le numéro 1 des équipements pour les sports motorisés, et de croire en ce que nous faisons chaque jour. »



À propos de Klim

Même si elle est encore plutôt jeune, Klim possède une histoire riche fondée sur des valeurs telles que le travail, le sacrifice et la détermination. Contre toute attente, l'entreprise figure aujourd'hui parmi les plus grandes marques d'équipement pour les sports motorisés : elle conçoit, développe et fabrique les vêtements les plus techniques du marché à l'échelle mondiale. Composés de matériaux imperméables, respirants, durables et confortables mettant en œuvre les technologies les plus avancées au monde, les produits de Klim répondent aux besoins des sportifs les plus exigeants. Mettant à profit les impressions d'une clientèle passionnée et de pilotes qui mènent des essais sur le terrain, Klim a pour ambition première d'offrir la meilleure expérience possible aux adeptes de sports motorisés. L'histoire de Klim est avant tout celle d'un homme ambitieux qui refusait d'abandonner son rêve, et de toutes les personnes qui l'ont aidé à révolutionner son marché. Klim puise son inspiration dans ses rêves et ses passions, portée par l'énergie de ses employés et clients auxquels elle doit son succès.

À propos de Centric Software

Depuis son siège dans la Silicon Valley et avec des bureaux dans les capitales du monde entier, Centric Software fournit une plateforme de transformation numérique pour les plus grands noms des secteurs de la mode, de la distribution, de la chaussure, des articles de luxe, des loisirs de plein air, du sport et des produits de grande consommation. Centric Visual Innovation Platform (VIP ou plateforme d'innovation visuelle) se compose d'un ensemble d'interfaces visuelles et intégralement numériques, conçues pour les appareils tactiles tels que l'iPad, l'iPhone et les écrans tactiles géants. Véritable révolution en matière de prise de décision et d'automatisation de l'exécution, Centric VIP réduit considérablement le délai de commercialisation et accroît la réactivité face aux nouvelles tendances. Centric 8, la plateforme PLM (Product Lifecycle Management ou gestion du cycle de vie des produits) de Centric qui a fait sa renommée, offre des fonctionnalités professionnelles de planification promotionnelle, de développement des produits, d'approvisionnement, de planification commerciale, de gestion de la qualité et des collections, adaptées aux industries de consommation en constante évolution. Les solutions Centric SMB fournissent aux petites entreprises des solutions PLM étendues, reposant sur les technologies innovantes de la société et les connaissances acquises au fil du temps.

Centric Software a reçu de nombreux prix de l'industrie, dont le Frost & Sullivan Global Product Differentiation Excellence Award pour sa solution PLM pour la vente au détail, la mode et les vêtements en 2016, et le Global Retail, Fashion and Apparel PLM Product Differentiation Excellence Award de Frost & Sullivan en 2012. Par ailleurs, Centric fait partie du Top 100 Global de Red Herring en 2013, 2015 et 2016.

Centric est une marque déposée de Centric Software. Tous les autres noms de produits et marques peuvent être des marques commerciales, propriété de leurs détenteurs respectifs.



Centric Software S.A.S. | 27 avenue de l'Opéra | 75001 Paris, France

Phone: +33 (0)170 385 236 | Fax: +33 (0)170 385 151

www.centricsoftware.com

©2018 Centric Software Inc. Tous droits réservés.