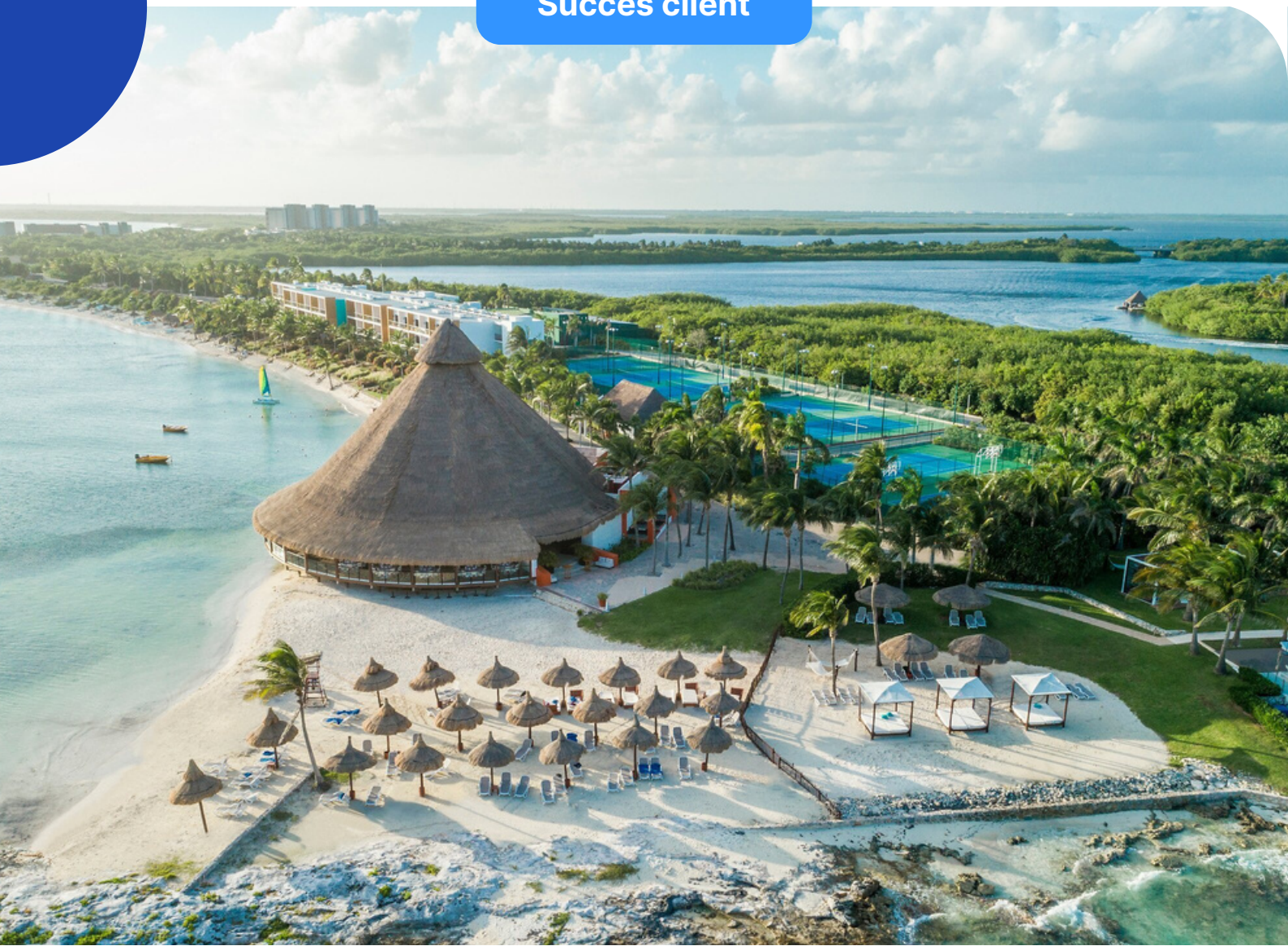




# Club Med

## Un PIM ultra collaboratif à l'international

Succès client



# Club Med

Référence touristique la plus connue des Français, le Club Méditerranée a inventé le concept de vacances tout compris, depuis sa création en 1950. Aujourd'hui, la société compte plus de **20 000 collaborateurs** répartis dans plus de **75 villages** à travers **40 pays**, ainsi qu'au sein des bureaux situés à Paris, Lyon, Singapour, Shanghai, Rio de Janeiro et Miami. Pionnier de la formule "all inclusive" et leader mondial sur son marché, Club Med a fait le choix du PIM dans le but d'**optimiser la gestion digitale de son information produit** et la mise à jour des contenus relatifs aux offres du catalogue voyage pour **unifier la collaboration entre ses équipes à l'international**.



## Les problématiques

### ✘ Une solution maison peu "efficace"

Une plateforme **peu ergonomique** et **complexe** qui impactait négativement la productivité et qui ne suffisait plus à satisfaire les ambitions omnicanales de la marque.

### ✘ Une information produit fractionnée

Des données et des informations liées aux produits **difficiles à traiter** et à enrichir et gérées avec un grand **manque de souplesse**, de flexibilité et d'agilité.

### ✘ Absence de connectivité

Une solution maison **non intégrée** avec l'écosystème de solutions internes et externes donc manque de fluidité et d'harmonisation dans les échanges.

## Quable a permis à Club Med de :



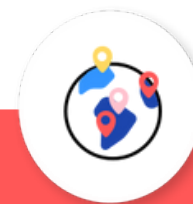
### D'unifier 300 collaborateurs

En interne et ce à travers le monde.



### D'accélérer une diffusion omnicanale

Et de manière simultanée.



### De traduire les informations dans 35 langues

Pour ainsi être opérationnel à l'international.

Le PIM Quable a permis aux équipes Club Med de tout faire directement depuis cette unique plateforme pour **favoriser la collaboration à travers le monde** et rendre **l'expérience Club Med unique du côté client**.



#### Mettre en place un système ultra collaboratif

L'information produit est **enrichie** par les collaborateurs en interne et **à travers le monde**. La collaboration est ainsi favorisée et ce dans les moments clés du business Club Med, avec l'ouverture de 5 nouveaux villages par an en moyenne.



#### Augmenter la diffusion omnicanale simultanée

L'information produit est **automatiquement diffusée** sur tous les canaux de vente : site Club Med, partenaires, touroérateurs... pour rendre l'expérience Club Med unique peu importe le point de contact.



#### Faciliter la traduction des données

La plateforme et le module intégré de Quable facilitent les flux de traductions. A partir de ce socle commun de contenus traduits, la commercialisation des produits Club Med s'effectue **rapidement**, et **partout**.

“

Nous faisons tout directement depuis le PIM Quable et la collaboration est favorisée.

”



## Club Med

**Joanna Mechineau**

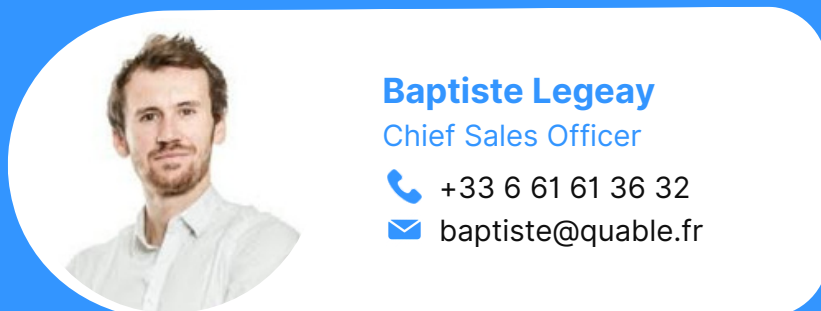
Cheffe de Projet E-commerce chez  
Club Med

A propos de

 **Quable**


**Quable est la solution de gestion de l'information Produit PIM & DAM des marques et des fabricants en quête de croissance.** Auchan, Berluti, Bioderma, Cooperl, Club Med, Delsey, Géo, Tryba et plus de 150 grandes marques à travers 50 pays ont choisi Quable PIM pour faire décoller leur business omnicanal. Fondée en 2013, Quable compte 40 collaborateurs experts et plus de 40 millions de produits gérés dans les secteurs mode, luxe, alimentaire, retail et industrie.

**Découvrez la solution PIM de Quable à travers une démo.  
Baptiste se fera un plaisir de répondre à vos questions.**



**Baptiste Legeay**

Chief Sales Officer

 +33 6 61 61 36 32

 baptiste@quable.fr

[www.quable.com](http://www.quable.com)