

  
**CCV**

# Grâce à la gestion de ses stocks à la pièce, **CCV peut à nouveau se consacrer à sa croissance.**

La solution RFID de Frequentiel permet à l'enseigne de mode de bénéficier d'une précision des stocks sans précédent

*« Nos temps d'inventaire ont été divisés par 6, et notre équipe passe désormais plus de temps à améliorer l'expérience client. »*

— **Michel Gladstein**, PDG de CCV

## En résumé

- 25 magasins dans toute la France
- Plus de 200 marques commercialisées
- Des temps d'inventaire divisés par 6

Fondée en 1985, CCV est une enseigne familiale de distribution de produits de mode pour hommes, femmes et enfants. La société propose plus de 200 marques dans ses 25 magasins situés dans toute la France.

## À la recherche d'une meilleure maîtrise des stocks

Pour continuer à grandir, CCV faisait face à deux grands défis : améliorer la justesse de ses stocks, et leur visibilité. Jusqu'alors, l'entreprise gérait ses stocks via son progiciel ERP, mais cette solution ne suffisait plus, et CCV en avait conscience.

« Nous étions passés de cinq à vingt-cinq magasins, tout en lançant notre site e-commerce pour la vente en ligne et le click-and-collect. Plus nous grandissions, à la fois en ligne et en magasin, plus nous avons besoin d'améliorer la visibilité et la justesse de nos stocks. Nous savions que le système existant avait ses limites et qu'il nous fallait une alternative », explique Michel Gladstein, PDG de CCV.

CCV souhaitait par ailleurs rationaliser les tâches de gestion des stocks de ses équipes magasin, pour leur permettre de mieux servir leurs clients et donc de vendre davantage.

## La traçabilité à la pièce, clé de la transition vers le commerce omnicanal

La société était notamment convaincue que la précision des stocks à la pièce était cruciale pour offrir de nouvelles expériences omnicanales à ses clients. Pour s'assurer une croissance sereine et se concentrer sur l'intégration de ses activités digitales et magasin, l'entreprise avait besoin d'une solution de traçabilité à la pièce fiable et évolutive.

## Enjeux

- Augmenter la justesse et la visibilité du stock.
- Unifier les ventes en ligne et en magasin, et faciliter le click-and-collect.
- Poser les bases d'une croissance sereine.

## Solution Frequentiel

- Plateforme logicielle OCTO+ de traçabilité universelle à la pièce.
- Apps mobiles OCTO+ pour faciliter le quotidien des collaborateurs.
- Services Frequentiel experts en retail, en intégration logicielle et en RFID.
- Solution Frequentiel d'intégration du matériel mobile et fixe.

## Bénéfices

- Tranquillité d'esprit, grâce à la visibilité et la justesse du stock.
- Satisfaction accrue des employés.
- Gains de productivité, via l'automatisation des tâches de manutention.
- Expérience client améliorée : les produits demandés sont disponibles en ligne et en magasin.

L'équipe de direction de l'entreprise ayant lu des articles sur la RFID dans des magazines spécialisés, elle était consciente du succès d'autres enseignes dans leurs projets de traçabilité. C'est à l'occasion d'un salon que les dirigeants de CCV ont pu rencontrer Frequentiel et échanger sur leur projet, leurs aspirations et les avantages qu'une optimisation des stocks à la pièce pouvait leur apporter.

## Pour CCV, l'heure est désormais à la croissance accélérée

« Frequentiel a été très attentif à nos enjeux », commente Michel Gladstein. « La refonte de notre système de gestion des stocks était une véritable révolution, mais nous avons été constamment accompagnés par notre gestionnaire de compte, incroyablement disponible et précis dans ses réponses. Nous devons en grande partie notre réussite aux équipes Frequentiel », poursuit Michel Gladstein.

Grâce à la solution Frequentiel, l'entreprise a considérablement augmenté la précision et la visibilité qu'elle a de ses stocks, et le temps consacré aux tâches manuelles (réception et expédition d'articles, prise d'inventaire...) a diminué considérablement.

« Nos équipes passent désormais plus de temps en rayon, à s'occuper de l'expérience client. La solution Frequentiel a également amélioré la satisfaction de nos employés, en leur économisant des tâches fastidieuses. », conclut Michel Gladstein.

La solution RFID de Frequentiel offre à l'entreprise une visibilité à la pièce fiable, pour tout son stock. Cette justesse et cette précision lui permettent de progresser sereinement dans son projet d'unifier toujours plus l'expérience client digitale et magasin. Avec Frequentiel, CCV poursuit sa croissance et sa transformation omnicanale l'esprit tranquille.