

The IKKS logo is displayed in a bright blue, glowing font at the top center of the store's entrance. The store interior is visible through the glass windows, showing clothing racks, mannequins, and shelves with accessories.

# IKKS

The So Cloz logo is a white, stylized font inside a blue circular graphic that overlaps the top left corner of the store's entrance.

## So Cloz

## Comment IKKS a réussi à diminuer sa rupture & à améliorer la rotation de ses stocks, grâce à l'Unified Stock SoCloz ?

# IKKS

Marque française  
de prêt-à-porter premium

Plus de 2000 points de vente  
dans 40 pays

Un CA global de plus de xxM€ en 2017

Solution SoCloz : **Unified Stock**

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

### CHIFFRES CLÉS UNIFIED STOCK

Environ **10% du volume  
de commandes** sur [Ikks.com](http://Ikks.com)

Jusqu'à **10% du chiffre d'affaires**  
en boutique

Créée en 1987, IKKS est devenue une marque française référente dans l'univers du prêt-à-porter premium. Dans un premier temps destiné aux juniors, l'enseigne habille aujourd'hui toute la famille. Leur site e-commerce [ikks.com](http://ikks.com) regroupe ainsi les 3 lignes de la marque (IKKS Kids, IKKS Women et IKKS Men). IKKS présente un style branché, authentique, original tout en regroupant les générations autour d'un même esprit cool & chic; succès garanti à chaque collection.

### REPENSER L'EXPÉRIENCE CLIENT

La volonté première exprimée par IKKS est de mettre en cœur de sa réflexion; l'amélioration de l'expérience shopping. Depuis un an, SoCloz accompagne IKKS dans sa transformation omnicanal. Pour limiter la rupture et faciliter la gestion des stocks, IKKS a souhaité mutualiser ses stocks. Avec l'aide de SoCloz, la marque unifie désormais ses stocks web, magasins et centraux afin de prélever le produit dans l'endroit le plus pertinent pour chaque commande. Après quelques mois de mise en place, l'enseigne nous livre son témoignage sur ce nouveau service digital qui s'avère être un réel levier de rentabilité.



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



*La qualité du partenariat avec les équipes de SoCloz nous a conforté dans ce choix. Bonne entente et confiance sont à mon sens cruciales lorsqu'il s'agit d'avancer sur des projets ambitieux.*

**Franck ABADIA, Directeur de la Transformation, Groupe IKKS.**

## 6 QUESTIONS À IKKS

### Pourquoi avoir souhaité mettre en place l'Unified Stock sur votre site e-commerce ?

L'expérience client est au cœur de notre activité. En tant que marque premium nous devons être capable d'offrir à nos clients un choix de produits le plus large possible. Il est également primordial d'assurer la disponibilité de ces articles tout au long de la saison.

L'autre enjeu pour IKKS est de permettre la centralisation des stocks pour réduire notre résiduel sur chaque collection. Grâce à l'Unified Stock, nous nous assurons enfin de faire perdurer la croissance du site e-commerce, en prenant des pièces dans le réseau pour satisfaire les commandes de nos clients.

### Quels ont été les principaux défis pour votre enseigne dans la mise en place de ce projet ?

Le premier défi pour nous a été d'ordre logistique. En effet, notre site e-commerce regroupe 3 lignes (IKKS Women, IKKS Men, IKKS Junior) et la marque I.code, alors que seulement 10% de nos points de vente combinent plusieurs marques. Si un client souhaite commander des articles issus de différentes marques, nous devons centraliser la demande sur un magasin qui propose toutes ces marques, ou procéder à des expéditions séparées. C'est un process sur lequel nous travaillons actuellement.

Le deuxième défi a ensuite été d'identifier le bon partenaire de transport et de logistique, en charge de récupérer le colis en magasin et de réaliser l'expédition partout en France.

### Pourquoi avoir choisi la solution SoCloz pour ce projet ?

À l'époque où nous avons lancé le projet (Septembre 2017), SoCloz était le seul à proposer le ship from store, parmi les partenaires qui pouvaient nous aider à digitaliser nos points de vente. Depuis, la qualité du partenariat avec les équipes de SoCloz nous a conforté dans ce choix. Bonne entente et confiance sont à mon sens cruciales lorsqu'il s'agit d'avancer sur des projets ambitieux.

### Quel a été l'accueil de la solution par vos vendeurs ?

Après quelques réglages liés notamment au temps de traitement, les vendeurs ont rapidement intégré ce dispositif car le chiffre d'affaires des expéditions depuis le magasin leur est affecté directement.

Cette nouvelle source de résultat a donc spontanément suscité de l'enthousiasme et de la motivation. L'avantage de cette solution est qu'elle est invisible pour le client. Nos équipes et nos partenaires sont les principaux garants de la fluidité du process, à tel point que nous avons même dû brider le dispositif les jours de lancement de nos opérations commerciales pour ne pas perturber le réseau.

### Quels sont vos premiers résultats liés à l'Unified Stock ?

- L'Unified Stock représente aujourd'hui près de **10% de notre volume de commandes** sur le site internet [www.ikks.com](http://www.ikks.com)
- Il génère jusqu'à **10% du CA d'une boutique**.
- Il nous permet également de diminuer notre résiduel global, en prélevant les commandes sur les stocks boutiques.

Ainsi, nous élargissons le stock disponible pour l'e-commerce.

### Comment envisagez-vous le futur ?

Nous nous sommes fixés deux objectifs sous 18 mois :

- Déployer l'Unified stock plus largement sur le réseau.
- Déployer la solution à l'international (Belgique, Espagne, Allemagne).

