



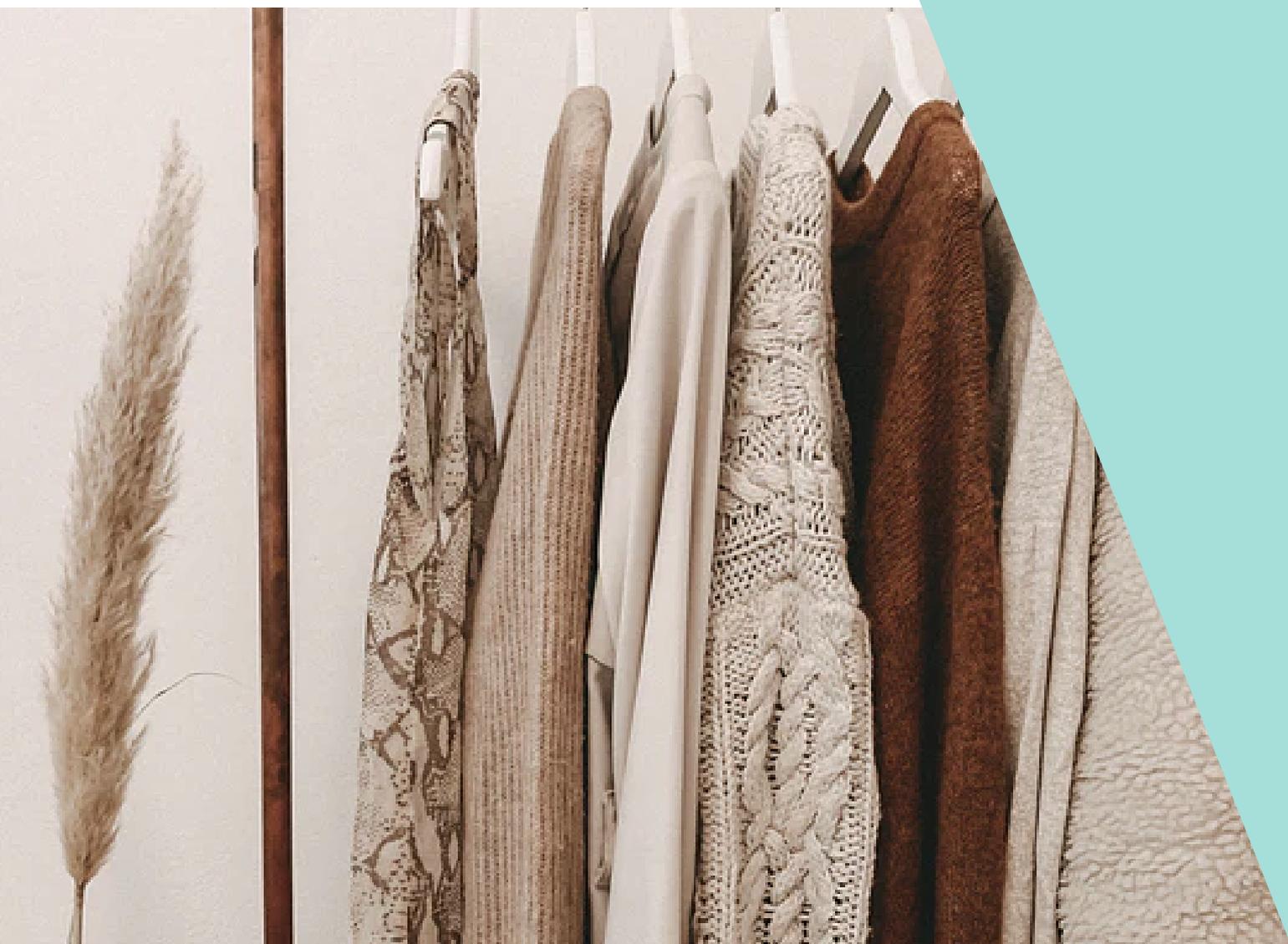
# ÉTUDE DE CAS

BOUTIQUE COMME NEUF

---

COMMENT MAPAP A AIDÉ LA GÉRANTE À DÉVELOPPER SON PROJET ET À METTRE EN PLACE UN CORNER SHOP AU SEIN DE SON COMMERCE ?

**CORNER SHOP & ACHAT-REVENTE**



*La boutique Comme Neuf nous partage son expérience avec MAPAP. Découvrez grâce à cette étude de cas, comment nous avons accompagné la gérante dans le lancement de son projet et la mise en place d'un corner shop au sein de son enseigne.*

## A PROPOS DE LA BOUTIQUE COMME NEUF

Comme Neuf est une boutique de **prêt-à-porter de seconde main** destinée aux femmes et aux enfants. Depuis maintenant un an, ce commerce a ouvert ses portes au 368 avenue de Dunkerque à Lambersart, près de Lille.

Au sein de cette friperie vous découvrirez des habits à porter au quotidien à des prix très abordables. Vous retrouverez également des accessoires et des **produits de créateurs** tels que des meubles, de la vaisselle, des cotons réutilisables,...

Vous pouvez même déposer, sur rendez-vous, les vêtements que vous ne portez plus afin qu'ils soient rachetés par la gérante dans le but de les **revendre**.

La gérante du magasin a souhaité développer ce concept afin de mettre à l'honneur ses **valeurs écologiques** en offrant aux vêtements une nouvelle vie. Tout cela dans l'objectif de limiter l'impact environnemental de l'industrie du textile qui fait partie des secteurs les plus polluants dans le monde (responsable d'environ 20% de la pollution des eaux dans le monde).

Comme Neuf est alors une substitution aux plateformes en ligne de seconde main. Les clients peuvent à la différence de ces plateformes, essayer les vêtements, les toucher et interagir directement avec la vendeuse.

Découvrir les réseaux sociaux du magasin :

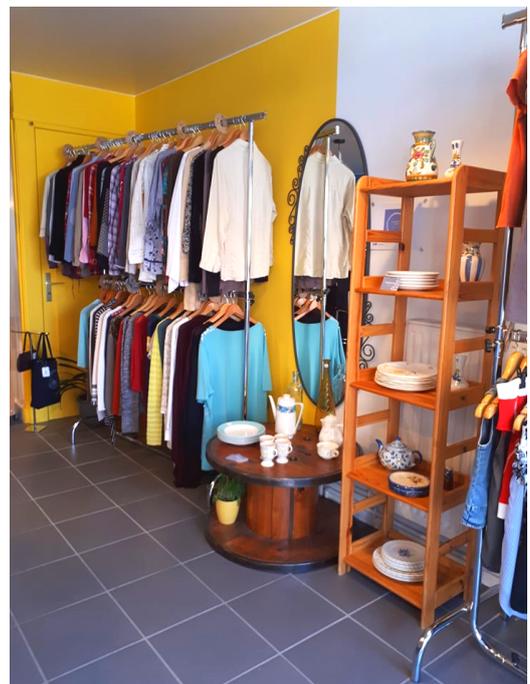


## LE DÉFI DE COMME NEUF : COMMENT DÉVELOPPER SON PROJET ET METTRE EN PLACE UN CORNER SHOP ?

La gérante de Comme Neuf a fait appel à MAPAP pour le lancement de son projet, il y a un an, suite à la **recommandation** de deux de nos clients qui mettent eux aussi leur démarche environnementale en avant au sein de leur boutique.

Nous avons donc équipé son magasin de notre **solution d'encaissement MAGSIWIN**, certifié **NF 525** par l'AFNOR, afin qu'elle puisse le piloter **efficacement**.

Comme Neuf a fait tout particulièrement appel à MAPAP afin que l'on puisse l'aider à mettre en place un **corner shop** ainsi que la possibilité de faire de «**l'achat-revente**».



## LE DÉFI DE COMME NEUF : COMMENT DÉVELOPPER SON PROJET ET METTRE EN PLACE UN CORNER SHOP ?

---

### La mise en place du corner shop :

La gérante souhaite mettre en lumière des créateurs qui ont les mêmes **valeurs écologiques** qu'elle au sein de son corner shop. On y retrouve alors des **créateurs locaux** qui rénovent des meubles vintage, de la vaisselle de seconde main ou encore des **produits réutilisables (zéro déchet)**. Les contrats des créateurs durent trois mois.

Le logiciel de MAPAP l'aide beaucoup pour gérer sa partie corner shop puisqu'il lui permet de **créer ses contrats de dépôt** afin d'enregistrer des **informations obligatoires** sur les créateurs (coordonnées, numéro de SIRET, prix d'achat et prix de vente des articles, commission perçue,...).

Cette fonctionnalité du logiciel lui permet de remplacer le **livre de police** (traditionnellement rempli à la main), qui est un document obligatoire à fournir en cas de **contrôle**. Pour éviter de faire cette démarche manuellement, qui est une tâche fastidieuse à réaliser, le logiciel l'aide à le faire bien plus **rapidement**, de manière **numérique**.

Faire appel à des créateurs l'amène à pouvoir **élargir sa clientèle**. Chacun contribue à **se faire connaître** et s'apporte mutuellement des clients, qui ont souvent les mêmes valeurs et qui apprécient la démarche écologique. Madame De Sainte Maresville indique que : « *c'est une **collaboration "gagnant gagnant"**, cela permet de **développer nos notoriétés respectives** ! »*

De plus, cela est bénéfique pour elle sur le **plan financier**. Cela lui permet de toucher des **commissions sur les ventes** des produits installés dans son corner shop. Cette commission est négociée en amont avec l'entreprise hébergée dans la boutique.

En ce qui concerne les avantages pour les clients, cela leur permet de découvrir des produits du **même univers éco-responsable** que met en valeur la boutique.

## LE DÉFI DE COMME NEUF : COMMENT DÉVELOPPER SON PROJET ET METTRE EN PLACE UN CORNER SHOP ?

---

De plus, l'offre du magasin est plus large et est **renouvelée** régulièrement. Les clients sont donc plus facilement tentés de **revenir régulièrement** dans le point de vente pour découvrir les nouveaux produits. La **fidélisation** client est donc plus **propice**.

Pour mener à bien la mise en place de son corner shop au sein de son commerce, la gérante a donc bénéficié de l'**expertise de MAPAP**.

Madame De Sainte Maresville nous a fait part de sa **satisfaction** en nous partageant cela : « *Après avoir appelé mon assurance qui m'a confirmé que je pouvais mettre en place un corner shop, j'ai contacté MAPAP. Cette **entreprise à taille humaine**, qui a su m'**aiguiller** tout au long de mon projet. Ils ont l'habitude de faire cela, cela se remarque, alors tout s'est fait naturellement. MAPAP m'a vraiment **aidée**, je me suis sentie très **accompagnée**, ils ont été à mon **écoute**, aussi bien sur la partie **conseils** que sur la partie **technique** avec le logiciel qu'ils m'ont proposé.* »

### La mise en place de « l'achat-revente » :

Comme nous l'avons expliqué précédemment, Comme Neuf est une boutique « **d'achat-revente** ». C'est-à-dire que des personnes viennent déposer des vêtements à la gérante qui va leur acheter pour ensuite les vendre au sein de son commerce.

La gérante effectue donc un tri des vêtements qu'elle souhaite proposer en boutique ou bien donner à des associations telles que SOS bébés et mamans, Secours Populaire ou Cravate solidaire.

Madame De Sainte Maresville, pour **fidéliser** ses clients, a choisi de leur payer la moitié du prix des vêtements achetés au **comptant** et l'autre moitié en **avoir** afin que le client puisse dépenser cet argent dans son enseigne.

## LES RÉSULTATS OBTENUS EN ÉTANT ÉQUIPÉE PAR MAPAP

La gérante souhaite faire évoluer les mentalités, tente d'ôter les clichés qui peuvent exister sur les friperies tout en incitant les clients à **mieux consommer** et à se diriger vers des **achats de seconde main**.

Elle nous explique que : « *Pour concrétiser mon projet, **MAPAP m'a très bien accompagnée**. J'ai beaucoup appris avec leur équipe, par exemple, sur la **TVA sur marge**. Je me suis vraiment **sentie rassurée entourée de professionnels** qui m'ont fait part de **nombreux conseils**. Leur **expertise**, leur **professionnalisme** et le fait de bénéficier d'un **accompagnement personnalisé** (logiciels personnalisés par les développeurs) m'a vraiment permis de faire mon choix.*

*Je savais que je voulais faire appel à MAPAP grâce à tout ce savoir-faire car les autres éditeurs de logiciels avec qui j'avais été en contact ne m'avaient pas autant donné d'informations sur mon projet. J'ai vraiment apprécié la **réactivité** et la **disponibilité** de MAPAP dès lors où je l'ai démarché. Leurs solutions ont parfaitement **répondu à mes attentes**.* »

En utilisant nos logiciels, la gérante a aussi ressenti un **gain de temps** car elle a la possibilité d'imprimer des étiquettes, de remplir informatiquement le livre de police,...

En plus de cela, elle a pu bénéficier de **matériels informatiques reconditionnés**, ce qui correspond parfaitement avec sa philosophie.

MAPAP accompagne donc au quotidien Madame De Sainte Maresville dans le **pilotage de son activité**.

