

ÉTUDE DE CAS

BOUTIQUE JOLIS CAPRICES

COMMENT MAPAP A AIDÉ LA GÉRANTE À DÉVELOPPER SON PROJET DE DÉPÔT-VENTE AINSI QUE LA MISE EN PLACE D'UN CORNER SHOP AU SEIN DE SON ENSEIGNE?

DÉPÔT-VENTE & CORNER SHOP





La boutique Jolis Caprices 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 de dépôt-vente ainsi que la mise en place d'un corner shop au sein de son enseigne.

A PROPOS DE LA BOUTIQUE JOLIS CAPRICES

Jolis Caprices est une boutique de prêt à porter de **seconde main** destinée aux femmes. Depuis maintenant un an, la boutique a ouvert ses portes près de Lille, au 578 Avenue de Dunkerque à Lomme.

La gérante a décidé de lancer son projet car elle éprouve un réel intérêt pour la mode et l'écologie.

Jolis Caprices est un **dépôt-vente** tendance, moderne et **eco-friendly**. Ce concept a pour but de faire changer les habitudes d'achat des consommateurs en les incitant à acheter de manière plus responsable pour prendre soin de la planète.

La gérante propose des vêtements à des prix attractifs, de différentes marques (Zara, Promod, NAFNAF, Maje, Sandro,...), renouvelés régulièrement. Au sein de cette friperie, on retrouve aussi des accessoires (bijoux, maroquineries,...) de créateurs locaux au sein d'un corner shop.



Découvrir les réseaux sociaux et le site internet du magasin :









LE DÉFI DE JOLIS CAPRICES : COMMENT DÉVELOPPER SON PROJET DE DÉPÔT-VENTE ET METTRE EN PLACE UN CORNER SHOP DANS SA BOUTIQUE ?

Madame Blas, la gérante, a connu MAPAP grâce au bouche à oreille.

Elle nous a fait appel pour l'aider dans le lancement de son projet et pour cela, il lui était nécessaire d'avoir une solution adaptée pour effectuer du dépôt-vente. En plus de ce critère, la gérante voulait pouvoir étiqueter ses produits pour montrer son professionnalisme et pour lui faciliter son quotidien.

La mise en place du dépôt-vente:

Pour répondre à ses attentes, MAPAP lui a donc proposé une solution adaptée au sein de nos logiciels MAGSIWIN et MAGSI CLIENT, qui lui permettent de gérer en toute simplicité ses encaissements et sa relation client. Les développeurs de MAPAP personnalisent les solutions informatiques en fonction des projets de chaque client.

Chaque semaine, des clients déposent des vêtements à la boutique afin qu'ils soient mis en vente pour leur donner une seconde vie. Les déposants signent un contrat de 2 mois. Si les vêtements ne sont pas vendus au bout de cette période, le particulier retourne le chercher.

En mettant en place ce concept, cela permet à la gérante de **renouveler fréquemment l'offre** et de ne pas avoir de **stock**.









LE DÉFI DE JOLIS CAPRICES : COMMENT DÉVELOPPER SON PROJET DE DÉPÔT-VENTE ET METTRE EN PLACE UN CORNER SHOP DANS SA BOUTIQUE ?

A ses débuts, la gérante avait opté pour la **solution d'encaissement** et de **gestion de la relation client** proposé par MAPAP. Elle devait donc gérer manuellement le livre de police (**outil obligatoire**, demandé en cas de **contrôle**) dans lequel les coordonnées des déposants doivent être indiquées ainsi que les pièces qu'ils ont déposées.

Mais très vite, Madame Blas relate: « J'avais énormément de déposants qui venaient m'apporter des sacs entiers de vêtements. Pour m'organiser j'ai fini par mettre en place un système de rendez-vous. Il fallait que je trie tous les habits déposés, je devais donc remplir à chaque fois le livre de police au format papier. Pour chaque article je devais tout écrire en cas de contrôle (la référence des produits, le type de produit, les coordonnées du déposant, pièce d'identité du déposant,...) c'était vraiment une tâche chronophage et fastidieuse. MAPAP m'a alors proposé un livre de police au format numérique. Maintenant tout se fait informatiquement et cela m'a beaucoup aidée, je gagne énormément de temps. C'était vraiment impossible au niveau de mon organisation de tout faire manuellement. Maintenant, la gestion des produits se fait vraiment facilement! »

Les logiciels lui permettent également de pouvoir **gérer rapidement** l'étiquetage de ses produits et de pouvoir facilement retrouver les pièces. Elle nous partage que : « C'est très **simple** avec le système d'étiquetage, je retrouve directement le **numéro de contrat du déposant**. Je peux même voir tout l'historique des vêtements déposés par les particuliers, cela me facilite la vie. »

En plus de la partie dépôt-vente, avec le même système, la gérante a aussi souhaité mettre en place un **corner shop** au sein de sa boutique.



LE DÉFI DE JOLIS CAPRICES : COMMENT DÉVELOPPER SON PROJET DE DÉPÔT-VENTE ET METTRE EN PLACE UN CORNER SHOP DANS SA BOUTIQUE ?

La mise en place d'un corner shop:

Au sein de son corner shop, la boutique Jolis Caprices propose des accessoires de **créateurs locaux**, notamment des bijoux afin de pouvoir diversifier ses offres et faire des **ventes complémentaires**.

En effet, le **cross selling** va permettre d'accroître son **chiffre d'affaires**. Les achats effectués dans son corner sont souvent des **achats coup de cœur**. En parallèle à cela, MAPAP l'a également accompagnée dans la mise en place de **cartes cadeaux**. Ces dernières sont souvent utilisées pour l'achat d'accessoires de créateurs.

Les contrats de créateurs durent 1 mois. Certains sont renouvelés car ils plaisent beaucoup aux clients.

La gérante de Jolis Caprices a, dès l'ouverture de son commerce, mis en place un **corner shop**. Cela est bénéfique car en plus de la réalisation de ventes complémentaires, cela lui permet d'avoir une **commission sur les ventes** des créateurs. Mais encore, détenir des produits de créateurs permet d'accroître la notoriété des deux entreprises, elle a donc pu constater une augmentation de sa clientèle grâce à ce partage de réseau.

Voici le retour d'expérience sur la partie corner shop de la gérante : «MAPAP m'accompagne aussi sur la partie corner shop au sein de ma boutique. Le mécanisme est pratiquement identique à celui du dépôt-vente. J'enregistre aussi des contrats de dépôt mais pour des professionnels cette fois-ci et non pas des particuliers. Au sein du livre de police numérique j'indique des informations telles que les coordonnées du créateur, son numéro de SIRET, le prix d'achat, le prix de vente des articles, la commission touchée,... En ce qui concerne l'étiquetage, cela est identique, le système me permet aussi de retrouver efficacement le numéro de contrat.»



LES RÉSULTATS OBTENUS EN ÉTANT ÉQUIPÉE PAR MAPAP

En étant accompagnée par MAPAP, la gérante de la boutique a pu apprécier l'aspect **pratique**, **rapide** des logiciels qui lui ont été proposés.

« Je suis très satisfaite, MAPAP a totalement répondu à mes attentes. J'ai apprécié pouvoir rencontrer l'équipe pour leur parler de mon projet. Ils sont disponibles et ont été à mon écoute pour chercher les meilleures solution dans mon domaine d'activité. Les forces de MAPAP sont leur adaptabilité, le fait qu'ils ont pu personnaliser leurs solutions en fonction de mes besoins ainsi que leur service d'assistance. Si j'ai la moindre question sur le logiciel je peux les joindre à tout moment. J'apprécie également le fait que leur entreprise est proche de la mienne, je voulais vraiment faire appel à une entreprise locale. Ensemble, on a vraiment pu concrétiser mon projet, ils sont très réactifs et on peut faire pleinement confiance en leur équipe. »

Madame Blas à pu grâce aux solutions de MAPAP améliorer son avantage concurrentiel notamment en gagnant du temps sur certaines tâches « C'est, pratique, je gagne du temps et je trouve mes contrats de dépôts très rapidement, cela facilite mon organisation, je gagne en productivité. »

La gérante de Jolis Caprice à plein de **projets** pour l'avenir comme développer son site vitrine afin qu'il devienne un **site e-commerce** et même **ouvrir d'autres boutiques**. Pour cela, nous continuerons d'**accompagner** Madame Blas dans ses projets.





