

## Contexte

1 magasin de vente  
et dépôt-vente  
d'articles de sport

Utilisateur de Ginkoia  
depuis 5 ans

Utilisateur du mo-  
dule dépôt-vente  
depuis octobre 2020

## & Situation initiale solutions mises en place

Après plusieurs années d'utilisation en tant que collaborateur chez Intersport et Ravanel à Chamonix, c'est tout naturellement que M. Dejour s'est tourné vers Ginkoia pour informatiser son magasin Troc' Alpes à Bonne (74) ouvert en octobre 2020. Afin de piloter son activité de vente d'articles de sport principalement issus de marques locales et éco-responsables, ainsi que d'articles de seconde main, M. Dejour utilise les modules dépôt-vente et transfert en comptabilité en complément du logiciel de caisse et gestion de stocks Ginkoia.



Le **logiciel magasin dépôt-vente** permet notamment de :

- Différencier son stock dépôt vente du stock magasin
- Etablir un **contrat dépôt vente** : durée d'exposition, tarifs, commission et dégressivité automatique
- Effectuer un **inventaire du dépôt** et visualiser **l'état de chaque article**
- Créer des étiquettes des produits entrés en stock
- Informer le client par SMS & utiliser le fichier client existant
- **Analyser** : CA, marge, délais de vente et saisonnalité des dépôts, etc.
- Répondre à des **obligations légales** : livre de police, n° de carte d'identité

## A PROPOS

de Troc' Alpes

Anthony Dejour et son père Franck ont réuni leurs qualités pour créer cette enseigne indépendante, ce qui est rare dans le domaine du sport. Ce sont de vrais pros qui ont baigné dans les sports de montagne toute leur vie. Troc Alpes Sport, situé à Bonne (74) propose des articles de sports issus de marques locales et éco-responsables en complément d'une activité de dépôt-vente.

# Témoignage du client

Propos recueillis auprès de Anthony Dejour

« J'ai ouvert mon magasin de dépôt-vente d'articles de sports Troc' Alpes en octobre 2020 en association avec mon père. Peu à peu, nous avons également développé notre activité de vente en magasin en sélectionnant principalement des **produits issus de marques locales et éco-responsables** comme Hot-savoie, TSL, NOSC, Dynastar, Rossignol... Déjà utilisateur de la solution depuis plusieurs années, **je n'envisageais pas de travailler avec un autre logiciel magasin**, je n'ai d'ailleurs pas rencontré d'autres éditeurs que Ginkoia lors de ma phase d'étude. J'avais besoin d'un logiciel dépôt-vente pour équiper mon magasin, mon choix était fait.

Aujourd'hui Ginkoia me permet de piloter mon activité de dépôt-vente sereinement, de gérer mes stocks facilement et de bénéficier d'outils d'analyses performants qui simplifient la gestion de mon budget d'achat.

Avec le module dépôt-vente je peux récupérer les données sur le client et le/les articles qu'il souhaite vendre, **créer le contrat de dépôt** déterminant la durée, le tarif de vente et la commission, imprimer des étiquettes. De plus, un sms est envoyé automatiquement pour informer le déposant de la vente de son article et l'argent est ensuite crédité sur son compte automatiquement, **ce qui génère de la satisfaction chez mes clients**. Ce module est très complet et les clients en sont satisfaits également.

Grâce à Ginkoia je peux avoir accès à une analyse détaillée de mes ventes à l'article ce qui me permet de gérer au mieux mes budgets d'achats. J'ai également de la **visibilité sur l'état de mes stocks en temps réel** et en quelques clics, ce qui est extrêmement pratique.

Pour ce qui est de l'utilisation de l'outil par mes 4 salariés, la solution nécessite un peu de prise en main au début. Cependant après 2 jours de formation sur site pour la caisse et les stocks, ainsi qu'un complément de formation à distance pour les modules dépôt vente, transfert en comptabilité et inventaire, **le consultant formateur Ginkoia est resté très disponible pour répondre à toutes nos questions**. Je suis également très satisfait de l'assistance apportée par le service client Ginkoia lorsque j'en ai besoin. »

« Anthony Dejour a le souhait de développer une activité en adéquation avec ses valeurs en matière d'environnement. Il est dans une démarche écoresponsable et propose des solutions d'accès au sport durables avec **la vente de produits d'occasion mais aussi la collaboration avec des marques locales** et sélectionnées pour leurs engagements environnementaux dans la conception de leurs produits. Le magasin marche bien depuis son ouverture, Anthony a déjà recruté 4 personnes & le magasin est vraiment réussi ! Bravo à lui et à son père, une belle aventure familiale. Je suis ravi de pouvoir les accompagner dans ce projet. » François-Xavier Duroyon, commercial chez Ginkoia.

## POINTS CLÉS

- » Analyser ses ventes
- » Vérifier ses stocks en quelques clics
- » Envoi d'un sms automatiquement aux clients
- » Qualité des services apportés

910 rue des Prés Moulin - 74190 PASSY  
T. +33 (0)4 50 53 87 53 - F. +33 (0)4 50 53 87 62  
[hello@ginkoia.fr](mailto:hello@ginkoia.fr) - [www.ginkoia.fr](http://www.ginkoia.fr)

N° Agrémentation Formation : 82 74 00837 74 SAS au capitam de 375 262€

RCS Bonneville B 351 663 588 - SIRET 351662588 0058

N° Identifiant : TVA FR 55 351 663 588 - NAF 5829

