

## Contexte

2 magasins sous  
enseigne  
Timberland

6 caisses et postes  
de bureaux et 1 site  
web

Utilisateur depuis  
près de 20 ans

## & Situation initiale solutions mises en place

Il y a près de 20 ans, M. Cointre, collaborateur dans un magasin, découvre le logiciel de gestion de point de vente Ginkoia. Quelques années plus tard, il décide d'ouvrir son propre magasin et choisit de continuer de travailler avec les solutions Ginkoia. Aujourd'hui, M. Cointre a deux magasins et a fait le choix de proposer également son offre sur le web afin d'apporter plus de services à ses clients. Son site e-commerce, sous Prestashop, et Ginkoia communiquent afin de piloter les stocks de ses deux activités. Il bénéficie du logiciel de gestion de boutiques Ginkoia, pour ses deux points de vente Timberland, auquel il a ajouté une option lui permettant de synchroniser ses ventes e-commerces et physiques. Utilisateur intensif depuis près de 20 ans, M. Cointre est devenu un acteur important dans l'évolution des solutions Ginkoia.



## A PROPOS

de Timberland

Symbole de l'artisanat et du savoir-faire américain, la Yellow Boot est à l'origine du succès de la marque. Elle a bouleversé le marché de la chaussure et ne cesse d'inspirer de nouvelles collections. Toujours dans l'air du temps, elle est portée depuis plus de 40 ans par les plus grands artistes de notre monde. Son nom est devenu synonyme de tendances et de qualité pour tous les adeptes de la mode.



# Témoignage du client

Propos recueillis auprès de Damien Cointre

« Il y a 19 ans, j'étais collaborateur dans un magasin qui utilisait les solutions Ginkoia portées à l'époque par la société Algol. Nous les avons découvertes au cours d'un salon du sport où nous avons rencontré Michel Poletti, l'un des fondateurs de Ginkoia.

En 2012, j'ai ouvert mon premier magasin franchisé sous l'enseigne Timberland. Etant très satisfait de mon utilisation de Ginkoia et de ma relation avec l'entreprise, j'ai décidé de poursuivre ma collaboration. D'autant plus que ses fonctionnalités répondaient parfaitement à mes besoins de gestion pour mon magasin de mode et prêt-à-porter.

Depuis le temps que je travaille avec Ginkoia, nous avons réussi à tisser une relation très forte. **J'échange régulièrement avec mon commercial**, je lui fais part de mes idées et lui me fait part des innovations sur lesquelles Ginkoia travaille. Je suis par ailleurs un **client pilote** sur de nombreuses nouveautés : j'ai été un des premiers utilisateurs de la solution mobile vendeur, des nouveautés technologiques sur la synchronisation continue de mes données, et de fonctionnalités plus back-office comme l'import de codes EAN sur mes fiches modèles. Quand elles sont pertinentes pour mon activité, **je teste les nouveautés avant qu'elles ne soient commercialisées** et remonte mes impressions et retours à l'entreprise. Je peux même dire, avec fierté, que depuis le temps que je travaille en collaboration avec Ginkoia, j'en ai un peu été un acteur de son développement. Et puis finalement, quand il y a une **forte relation commerciale**, que l'entreprise est **à l'écoute de ses clients** et, qu'elle leur propose même **d'intervenir dans ses projets** d'évolution, pourquoi en partir ?

D'autant plus que la prise en main du logiciel de gestion de caisse comme celui de gestion des stocks Ginkoia est **vraiment très intuitive**. Avec ses principes de navigation simples, **l'organisation de Ginkoia** est parfaite et parle à tout le monde. Les fonctionnalités ont été bien pensées et les informations sont faciles à retrouver. Tout cela permettant donc un **gain de temps dans la gestion quotidienne de mes points de vente**.

Aujourd'hui, je suis très satisfait du fonctionnement du logiciel Ginkoia pour mon magasin de mode, mais je le suis également sur ma relation avec les équipes notamment commerciales et des services associés. Par exemple, **l'assistance logicielle et technique est vraiment très réactive**. On peut leur faire une demande d'assistance par e-mail, en ligne, ou encore, directement en appelant Ginkoia, tout fonctionnera parfaitement, et dans tous les cas, on aura une réponse dans les plus brefs délais.

L'un des aspects que j'affectionne tout particulièrement chez Ginkoia c'est sa vision à long terme. **Ginkoia se projette, investit et s'efforce de voir plus loin** pour pouvoir proposer à ses clients des solutions toujours plus innovantes et répondant aux mutations des modes de consommation. Et, le commerce a aujourd'hui besoin de partenaires qui savent se projeter sur la complémentarité physique-digital et le service rendu au client en magasin. **Nous avançons ensemble et c'est important pour moi.** »

## POINTS CLÉS

- › Une relation commerciale très forte
- › Un logiciel intuitif et au fonctionnel adapté à mon métier
- › Des services associés très réactifs
- › Une société qui se projette
- › Un gain de temps au quotidien

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

