



JouéClub de Hyères

L'enseigne *JouéClub* propose, dans ses 310 magasins, un large choix de jouets des plus grandes marques. Depuis 2011, des magasins du réseau mettent en place un Drive.

En 2019, *JouéClub* a généré un chiffre d'affaires de 622,8 millions d'euros, affichant une hausse de 3,8 % par rapport à 2018.

Pour l'année 2020, le président du groupe envisage l'ouverture d'une douzaine de magasins et la généralisation du Drive à l'ensemble des magasins français.

L'unité commerciale *JouéClub* de Hyères dirigée par M. LORY, gérant salarié, dispose d'une surface de vente de 550 m². Cette unité commerciale est l'un des trois points de vente *JouéClub* que gère M. LORY dans le département du Var.

Elle est située à proximité du parc de jeux Royal Kids (ZI Saint-Martin) mais est excentrée du centre-ville et de tous les centres commerciaux.

Elle emploie cinq salariés à plein temps.

M. LORY souhaiterait attirer davantage de clients dans son point de vente de Hyères ZI Saint-Martin et se différencier de ses concurrents en mettant en place le Drive à partir du mercredi 2 septembre 2020. Ce projet doit s'étendre à tous ses points de vente durant l'année 2021.

M. LORY vous charge de traiter les dossiers suivants :

Dossier 1 : Analyse des performances du magasin de Hyères ZI Saint-Martin

DOSSIER 1 : Analyse des performances du magasin de Hyères ZI Saint-Martin (Annexes 1 et 2)

Dans la perspective du projet d'implantation du Drive, M. LORY vous confie l'analyse des performances commerciales de son magasin de Hyères ZI Saint-Martin.

1.1 Analysez et commentez les résultats du point de vente *JouéClub* de Hyères ZI Saint-Martin par rapport à ceux du marché des jeux et jouets.

M. LORY est gérant de trois points de vente dont le magasin de Hyères ZI Saint-Martin dans lequel il a choisi d'installer le Drive.

1.2 Démontrez à l'aide d'indicateurs commerciaux la pertinence de ce choix.

Grâce à l'implantation du Drive dans son point de vente de Hyères ZI Saint-Martin, monsieur LORY envisage une poursuite de la croissance de son chiffre d'affaires (+ 10 %) et de son panier moyen (+ 2 %) pour l'année 2020.

1.3 Calculez les objectifs de chiffre d'affaires et du nombre de passages en caisse pour l'année 2020.

ANNEXE 1 : Données sur le marché français des jeux et jouets

Le marché français des jeux et jouets en chiffres

Années/Unités	Chiffre d'affaires HT en €
2018	2 439 366 991
2019	2 523 425 909

Source : panel NPD Electronic Point of Sales

ANNEXE 2 : Extraits du journal de caisse *JouéClub*

Journal de caisse du point de vente *JouéClub* Hyères ZI Saint-Martin

	Année 2018	Année 2019
Montant des ventes HT (€)	388 868,42	423 418,34
Dont règlement CB (€)	327 400,96	358 411,34
Nombre de passages en caisse	12 553	13 486

Journal de caisse cumulé des 3 points de vente *JouéClub* (gérés par M. LORY)

	Année 2018	Année 2019
Montant des ventes HT (€)	673 307,60	674 007,78
Dont règlement CB (€)	541 544,96	552 420,88
Nombre de passages en caisse	24 136	23 474

Source : Extraits du journal de caisse

