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 2 : Analyse de faisabilité du projet Drive *JouéClub*

Dossier 3 : Mise en œuvre du projet Drive *JouéClub*

<u>NB</u> : Bien qu'inspirées d'un cas réel, pour des raisons de confidentialité et de simplification, les données chiffrées et les mises en situation sont fictives.

DOSSIER 2 : Analyse de faisabilité du projet Drive *JouéClub* (Annexes 3 et 4)

M. LORY, souhaitant profiter du développement de la nouvelle tendance de consommation des clients, a réalisé une étude auprès de son réseau *JouéClub*. Il estime que le chiffre d'affaires prévisionnel du Drive pour la première année de fonctionnement (12 mois consécutifs à partir du 2 septembre 2020) s'élèvera à 18 000 € HT.

2.1 Calculez le montant total de l'investissement.

2.2 Calculez le chiffre d'affaires à réaliser la première année de fonctionnement pour dégager un résultat positif.

M. LORY souhaite réaliser une évaluation du coût du financement du système informatique dédié au Drive. Pour cela, il a sollicité deux établissements financiers.
Il a obtenu deux propositions.

2.3 Déterminez le montant total des décaissements pour chacune des deux options de financement proposées.

2.4 Présentez une analyse des deux options de financement et préconisez à M. LORY la plus pertinente.

ANNEXE 3 : Informations sur le projet Drive *JouéClub*

Le concept du Drive chez *JouéClub* repose sur du *picking* magasin : du fait de la spécificité de l'activité, les produits sont pris directement dans le stock du magasin. Le client vient retirer ses produits à l'accueil du magasin.

I. Dépenses d'investissement du projet

Le système informatique comprend le matériel informatique, les logiciels et l'installation.

Éléments constitutifs	Montant TTC
Logiciel de sauvegarde à distance	474,12 €
Logiciels (programme de gestion de stock, programme de caisse…)	4 783,20 €
Logiciels (monétique intégrée)	1 191,60 €
2 jours d'intervention du réseau pour l'installation des logiciels et la formation de l'équipe	858 € par jour
Matériel informatique	1 675,08 €

TVA au taux normal

ANNEXE 3 : Informations sur le projet Drive *JouéClub* (suite)

II. Charges liées à la mise en œuvre du projet

➢ Charges fixes sur les douze premiers mois d'activité :

1. Mise en place

M. LORY, assisté d'une vendeuse, assure toutes les opérations nécessaires à la mise en place du Drive (organisation et animation de la réunion au personnel, prise de contact avec le réseau *JouéClub* et avec la société informatique, étude des différents devis, conception d'un plan d'aménagement du point retrait Drive, mise en place des logiciels…). Ces opérations nécessitent 5 jours de travail à raison de 8 heures quotidiennes par personne.

2. Formation

Chacun des 4 vendeurs ainsi que M. LORY vont suivre au sein du magasin de Hyères la formation assurée par un formateur du réseau *JouéClub*, à raison de 4 heures par personne.

3. Maintenance

Le contrat de maintenance informatique fait apparaître un coût mensuel de 105 € HT.

4. Fonctionnement

La plateforme de paiement « Paybox », qui permet de proposer aux clients de régler leurs achats par carte bancaire de manière sécurisée, représente un coût de 20 € HT par mois.

5. Autres éléments à prendre en compte

Le système informatique sera mis en service le 2 septembre 2020 et sera amorti sur une durée de trois ans selon la méthode de l'amortissement linéaire.
M. LORY a évalué d'autres charges fixes prévisionnelles (fournitures diverses, campagne de communication…) pour un total de 820 € HT.

➢ Charges variables :

Les charges variables sont constituées uniquement du coût d'achat des jouets.
Le taux de marge sur coût variable est égal à 42 %.

➢ Remarques générales :

- Le taux de TVA applicable est de 20 %.
- Le coût horaire de la main d'œuvre s'élève à 13,83 € (charges sociales patronales comprises). Dans un souci de simplification, il est le même pour tous les salariés, quels que soient leur ancienneté et leur grade dans l'unité commerciale.

ANNEXE 4 : Options de financement du système informatique

<u>Proposition 1</u> : Conditions de l'emprunt bancaire

Organisme prêteur : CIC

Montant du prêt : 7 380 € (une partie du montant de l'investissement sera financée par fonds propres)

Conditions du prêt :

- Taux d'intérêt annuel : 3 %
- Emprunt remboursable sur 3 ans par mensualités constantes, calculées au taux mensuel proportionnel au taux d'intérêt annuel
  Taux proportionnel mensuel = Taux nominal annuel / 12
  Remboursement par période = $V_0 \times \frac{i}{1-(1+i)^{-n}}$

  Avec :
  V_0 = montant emprunté
  n = nombre de périodes de remboursement
  i = taux d'intérêt par période

- Assurance au taux annuel de 0,4 % du montant emprunté payable chaque année
- Frais de dossier de 150 € payables au déblocage des fonds

<u>Proposition 2</u> : Conditions du crédit-bail

L'organisme LOCAM propose à M. LORY la solution de financement suivante :

- Dépôt de garantie récupérable en fin de contrat : 950 €
- Paiement d'une redevance annuelle de 3 100 €
- Durée du contrat : 3 ans

Dans l'hypothèse où l'option d'achat sera levée à la fin du contrat, *JouéClub* devra s'acquitter d'un versement supplémentaire de 3 % de la valeur initiale Hors Taxes du système informatique.