

DOSSIER 1 : STRATEGIE

**1/ Analysez les choix stratégiques (stratégie concurrentielle, stratégie globale et stratégies de développement) de King Jouet.**

STRATEGIE CONCURRENTIELLE :

-L'entreprise mène une stratégie de **différenciation vers le haut** car elle propose dans ses magasins des services associés tels que le conseil, des démonstrations, etc. (que ne peuvent pas proposer les pure players !)

STRATEGIE GLOBALE :

-Elle mène une stratégie de **spécialisation** puisqu'elle est présente sur un seul DAS, la distribution de jouets.  
Il s'agit d'une **spécialisation avec un développement de marché selon la matrice d'Ansoff**, puisque l'entreprise cible de nouveaux clients à l'étranger (Suisse, Belgique).

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT :

-Elle **externalise** la production des jouets.  
-Elle mène une **stratégie d'internationalisation** des ventes en Europe.

☛ **Allez à la ligne pour chaque stratégie.**  
☛ **Justifiez vos réponses en montrant pour chaque stratégie que la définition correspond bien au cas étudié.**

**2/ Analyser la pertinence des modes de croissance adoptés par King Jouet.**

-Elle utilise un mode de **croissance externe**, elle a en effet racheté une enseigne concurrente MaxiToys.  
Ceci lui a **permis de mener sa stratégie d'internationalisation des ventes**, car MaxiToys était déjà présente dans plusieurs pays européens.

-Elle utilise également un mode de **croissance conjointe** car elle a un partenariat avec des enseignes comme Prénatal qui vend ses produits au sein de certains magasins King Jouet.

L'objectif est de permettre aux clients d'avoir accès à un vaste choix de produits. C'est un service associé qui valorise l'offre de King Jouet et lui permet d'appuyer sa **stratégie de différenciation vers le haut**.

☛ **Allez à la ligne pour chaque mode de croissance.**  
☛ **Justifiez vos réponses en montrant pour chaque mode de croissance que la définition correspond bien au cas étudié.**  
☛ **Si vous devez analyser la pertinence, il faut faire le lien avec les choix stratégiques (pour chaque mode de croissance).**

**3. Analyse de l'intensité des forces concurrentielles**

☛ **Pour le modèle des cinq forces de Porter, il est inutile de chercher beaucoup d'éléments dans les annexes. Il faut juste comprendre l'organisation de la filière, puis utiliser son cours pour bien analyser le secteur.**

Rivalité entre les concurrents :

Le secteur de la distribution du jouet est **oligopolistique**. Il est en effet dominé par quelques grandes enseignes spécialisées (King Jouet, Joué Club), des grandes surfaces alimentaires et des pure players tels qu'Amazon.

Ces derniers exercent **néanmoins** une forte pression à la baisse sur les prix, **l'intensité concurrentielle est forte**.

Elle est en outre renforcée par la **baisse de la demande de jouets**.

Pouvoir de négociation des clients :

Les clients directs sont ici les **ménages**. Ces derniers recherchent des prix faibles en raison de la baisse de leur pouvoir d'achat, mais également des conseils et la proximité géographique des magasins.

Pouvoir de négociation des fournisseurs :

Les fournisseurs sont les **fabricants de jouets**, tels que Lego, Mattel, ...

En raison de la spécificité de certains de leurs produits, leur pouvoir de négociation est relativement fort.

Menace des nouveaux entrants

La **menace est probablement faible** puisqu'il existe plusieurs barrières à l'entrée sur le marché.

**Il y a des barrières commerciales** liées à la forte notoriété des grandes surfaces spécialisées dans la vente de jouets.

**Il y a également des barrières financières** puisque les distributeurs de jouets obtiennent certainement, en raison de leur taille, des marges arrières importantes auprès de certains producteurs de jouets, que ne pourrait obtenir un nouvel entrant.

Menace des produits substitués :

Les loisirs numériques (jeux vidéos, tablettes) semblent constituer une menace pour le secteur.

## DOSSIER 2 : Choix d'investissement

1/Actualisez les FNT avec un taux d'actualisation de 8% et calculez la VAN.

	0	1	2	3	4
Flux nets de trésorerie liés à l'investissement	-110 000	35 000	-80 000	-75 000	320 000
FNT actualisés à 8%	-110 000	35 000/1,08 = 32 407	-80 000/1,08 <sup>2</sup> = - 68 587	-59 537	235 210

☛\*Donnez la formule !

VAN avec un taux d'actualisation de 8% =  $\sum$  FNT actualisés (8%) = 29 493€

☛\*Arrondissez, inutile de conserver des chiffres après la virgule !

2/ Calculer le TIR du projet. Commentez.

Taux	8%	TIR?	15%
VAN	29 493	0	-6409

<b>Différence de taux</b>	0,15-0,08=0,07	TIR-0,08
<b>Différence de VAN</b>	-6409-29 493=-35 902	0-29 493 = -29 493

On applique alors le produit en croix :

$$TIR - 0,08 = 0,07 * \frac{-29493}{-35902}$$

$$\Leftrightarrow TIR-0,08=0,058$$

$$\Leftrightarrow TIR=0,058+0,08 = 0,0959 = 0,138 = 13,8\%$$

L'investissement ne sera rentable que si le coût du capital (le taux d'actualisation) n'excède pas 13,8%.

☛\*Commentez !

3/ Calculer le DRCI à partir des flux actualisés à 8%. Commentez.

	0	1	2	3	4
FNT actualisés à 8%	-110 000	35 000/1,08 = 32 407	-80 000/1,08 <sup>2</sup> = - 68 587	-59 537	235 210
FNT cumulés	-110 000	-77 593	-146 180	-205 717	29 493

année 4 :

FNT	235 210	205 717
Temps	360 jours	x

$$X = 360 \text{ jrs} * 205 717 / 235 210 = 315 \text{ jours}$$

« Le DRCI est de 3 ans et 315 jours. »

Ou « Le capital sera récupéré le 315<sup>ème</sup> jour de l'année 4 ».

## DOSSIER 3 : Plan d'amortissement d'emprunt

$$\text{annuité} = \text{Emprunt} * \frac{i}{1-(1+i)^{-n}} = 100 000 * \frac{0,05}{1-(1,05)^{-4}} = 28 201$$

	Capital restant dû début	Charges d'intérêts	Remboursement	Annuité	Capital restant dû fin
1	100 000	5 000	23 201	28 201	76 799
2	76 799	3 840	24 361	28 201	52 438
3	52 438	2 622	25 579	28 201	26 859
4	26 859	1 343	26 858	28 201	≈0

$$\text{Coût emprunt} = \sum \text{charges d'intérêt} = 12 805€$$