

Le Guide du Revendeur de Jeux Vidéo

Ouvrir ou reprendre un commerce de jeux vidéo en 2010

Destiné aussi bien aux professionnels confirmés qu'aux jeunes créateurs d'entreprises, le guide du revendeur de jeux vidéo est le livre indispensable pour gérer au quotidien une entreprise de jeux vidéo en France.

Écrit sur un ton simple et parfois décalé par David HECQ, Président de l'association Objectif Micro, l'ouvrage comporte pas moins de 260 pages d'enquêtes et d'analyses.

Ce guide vous donnera d'importantes informations sur :

- ▶ Comment créer ou reprendre une entreprise
- ▶ Le budget prévisionnel
- ▶ Comment calculer son seuil de rentabilité
- ▶ L'étude d'implantation
- ▶ Comment évaluer le marché potentiel
- ▶ La forme juridique de l'entreprise
- ▶ La franchise et le regroupement de magasins sont-ils intéressants ?
- ▶ Les différents statuts des sociétés et le régime de l'auto-entreprise
- ▶ Les différents baux de location et la vente d'un fonds de commerce
- ▶ Les différentes charges sociales et les relations avec les administrations
- ▶ La gestion des soldes et autres rabais
- ▶ Les relations entre professionnels
- ▶ S'adapter à sa clientèle
- ▶ Quel grossiste choisir : l'analyse des meilleurs grossistes français
- ▶ La diversification de votre entreprise

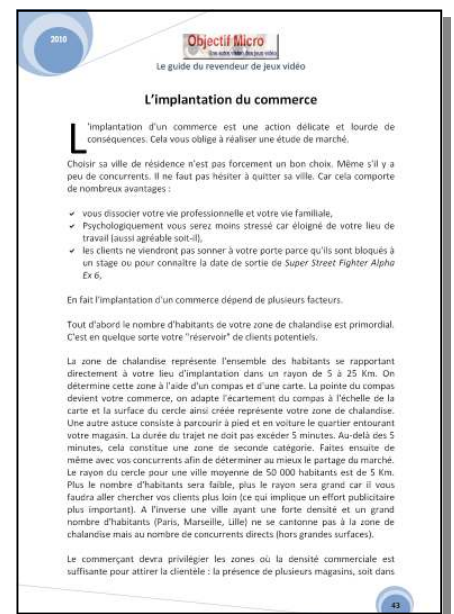
Bref tout ce qu'il faut pour gérer un commerce de A à Z !

Pour obtenir ce guide, rien de plus simple :

- ▶ Il suffit de remplir le bon de commande ci-dessous et d'adresser votre chèque établi à l'ordre de l'association **Objectif Micro** et de le retourner au **16 rue des Loriots 62223 Anzin-Saint-Aubin**.
- ▶ De commander la version dématérialisée directement sur le site **www.objectifmicro.org** par paiement sécurisé par carte bancaire.

Dans tous les cas une facture vous sera adressée.

Grossistes, franchises, regroupements de magasins : offrez ce guide à vos partenaires !
Nous contacter pour obtenir une offre tarifaire (afrs@free.fr) ou 06.50.41.00.49



Nom de votre société :

Responsable : e-mail :@.....

Adresse :

Code Postal : Ville :

Je souhaite commander le guide du revendeur de jeux vidéo :

En version dématérialisée au prix de 15 € -> Je recevrai sous 48 heures le guide au format pdf

à l'adresse e-mail suivante :@.....

En version papier au prix de 35 € -> Je note que je recevrai mon ouvrage fin septembre par voie postale (frais de port compris)

Le sommaire du guide :

- » AU COMMENCEMENT
- » LA RÉFLEXION COLLECTIVE
- » MY NAME IS...
- » QUELLE FORME JURIDIQUE CHOISIR ?
- » DE L'IMPORTANCE DES STATUTS ET DES PROCÉDURES
- » L'IMPLANTATION DU COMMERCE
- » COMMENT ÉVALUER LE MARCHÉ POTENTIEL ?
- » COMMENT CALCULER SON SEUIL DE RENTABILITÉ ?
- » COMMENT CALCULER UN FONDS DE COMMERCE ?
- » LA LOCATION DU LOCAL COMMERCIAL
- » LE BUDGET PREVISIONNEL
- » LA GESTION QUOTIDIENNE DE L'ENTREPRISE
- » LA CONSTITUTION DU STOCK ET LA COMMUNICATION AU DÉMARRAGE

2010 **Objectif Micro**
Le guide du revendeur de jeux vidéo

Comment évaluer le marché potentiel ?

Pour cela un peu de mathématiques et d'enquêtes sont nécessaires. Prenons un exemple. Monsieur Mario désire s'installer dans une ville du sud de la France. Sa zone de chalandise est de 50 000 habitants. Aucune grande surface à l'horizon (ou alors à plus de 10 km). Compte tenu des charges d'exploitation, le seuil de rentabilité est estimé à **250 000 €**. (voir plus bas pour le calculer)

La tranche des 15/35 ans – le cœur de la cible – représente environ 19% population totale soit :

$50\ 000 \times 19\% = 9\ 500$ personnes.

Selon les statistiques 1 jeune sur 4 possède une console de jeux dans son salon ou sa chambre et l'utilise de façon régulière soit :

$9\ 500$ divisé par 4 = **2 375** joueurs.

Un joueur dépense en moyenne **250 €** par an.

Le marché potentiel est donc de $250€ \times 2375 = 593\ 750$ €.

Malheureusement pour Monsieur Mario un concurrent ayant la même activité est déjà implanté : **Bowser Games**.

Monsieur Mario se rend donc à la greffe de la Chambre du Commerce (ou sur des sites internet de type infogreffe ou societ.com) et consulte le bilan de la société Bowser Games. Il se rend compte que Bowser Games a réalisé un chiffre d'affaires pour l'année précédente de **292 496 €**.

Le marché potentiel disponible, c'est à dire le marché potentiel dans son ensemble (593 750 €) moins la part de marché détenu par la concurrence (292 496 €), est donc de **301 254 €**.


46

2010 **Objectif Micro**
Le guide du revendeur de jeux vidéo

Dans cet exemple, l'emprunt bancaire sera donc de **21 342,86 €**. L'idéal serait de le faire supporter par l'entreprise, mais généralement les banques refusent (sauf pour l'ouverture d'un second magasin).

Vous devez donc supporter cet emprunt par le biais de votre salaire, avec vos éventuels associés.

PREVISION DES RESSOURCES INITIALES	Année N
APPORT EN COMPTES COURANTS NON REMUNERES	D (sauf exception)
APPORT EN NATURE	D (sauf exception)
APPORT PERSONNEL OU CAPITAL	7 753,56 €
EMPRUNT BANCAIRE	21 342,86 €
(dans l'hypothèse où l'emprunt est supporté par la société. A défaut cela sera un emprunt personnel et donc un apport personnel)	
TOTAL DES RESSOURCES INITIALES	29 096,42 €



Grâce au guide du revendeur, Nicolas Assolant était fin prêt pour affronter les banques. Malheureusement le guide n'avait rien précisé quant au choix de la croix. Il dut se décider seul. Cette décision lui fut malheureusement fatale lors de l'ouverture.

30

- » LA REPRISE DE JEUX D'OCCASION
- » SAVOIR S'ADAPTER AUX DIFFÉRENTS TYPES DE CLIENTS
- » L'EMPLOI D'UN SALARIÉ
- » LES OBLIGATIONS DE L'EMPLOYEUR LORS DE L'EMBAUCHE
- » LE SALAIRE : FIXATION ET PAIEMENT
- » LA DURÉE LÉGALE DU TRAVAIL
- » LE TRAVAIL À TEMPS PARTIEL
- » LE TRAVAIL DU DIMANCHE
- » LES AUTRES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES
- » LA FRANCHISE OU LE GROUPEMENT DE MAGASINS
- » L'OBLIGATION DE GARANTIE
- » LA LIVRAISON
- » L'INJONCTION DE FAIRE OU DE PAYER
- » LES RELATIONS COMMERCIALES
- » A PROPOS DE LA FACTURATION ENTRE COMMERÇANTS
- » LES ABUS DANS LA RELATION COMMERCIALE
- » LA CONTREFAÇON


- » LE TRADITIONNEL JEU DES QUESTIONS ET DES RÉPONSES
- » SOLDES, RABAIS ET LIQUIDATION
- » ENQUÊTE SUR LES GROSSISTES DE JEUX VIDÉO EN FRANCE
- » VOTRE AVIS SUR L'AVENIR DES REVENDEURS DE JEUX VIDÉO ?
- » LES ARCHIVES D'OBJECTIF MICRO
- » LES NOTES DE CONJONCTURES D'OBJECTIF MICRO
- » LES CLIENTS : MODE D'EMPLOI (2005)
- » RÉFLEXIONS SUR L'INDUSTRIE DU JEU (2004)
- » QUELQUES CONSEILS D'AMÉNAGEMENT D'UN MAGASIN (2000)
- » LA MODE "REVIVAL" (1999)
- » REVENDEURS DE JEUX VIDÉO : LA SONNETTE D'ALARME (1999)
- » LE PIRATAGE PEUT-IL TUER LES JEUX VIDÉO (1998)
- » OUVRIR UNE BOUTIQUE. EST-CE BIEN RAISONNABLE ? (1998)
- » ARNAQUES EN TOUS GENRES (1997)
- » GAME OVER OU PLAY AGAIN ?

2010 **Objectif Micro**
Le guide du revendeur de jeux vidéo

Quel est votre grossiste principal ?

Le sondé devait préciser quel été son principal fournisseur en jeux vidéo. Celui qu'il contactait en priorité pour s'approvisionner.

Quel est votre grossiste principal ?



Quel est votre grossiste principal ?	Total
DÉG MULTIMEDIA	29%
INNELEC MULTIMEDIA	25%
SODIFA	24%
WTT	5%
REPLAY FRANCE	5%
BEIMS	3%
AUTRES	5%

DÉG, INNELEC ET SODIFA constituent les trois principaux fournisseurs français en jeux vidéo. Ils se répartissent 78% du marché français. Chaque grossiste a sa spécificité. Par exemple Innelec Multimedia offre un choix important et de très bonne quantité, une logistique très efficace. DEG et Sodifa jouent la carte de la proximité avec les revendeurs avec un suivi personnalisé plus poussé et globalement de meilleures conditions tarifaires.

38