

# JouéClub a baissé le rideau

Le magasin de jouets, implanté dans la zone Oasis depuis 2013, et avant cela dans le centre-ville de Vesoul, a définitivement fermé le 2 février au soir. La faute notamment, à un contexte commercial de plus en plus contraint.

« C'est une multitude de facteurs, qui nous a conduits là. » Laurent Franot, gérant du magasin de jouets JouéClub à Pusey, a pris la décision difficile de fermer son magasin. Une entreprise familiale fondée par ses parents, implantée dans le centre-ville de Vesoul de 1998 à 2013, et dans laquelle œuvraient encore quatre personnes - lui compris. JouéClub a définitivement baissé le rideau samedi 2 février au soir.

« J'ai refusé de mettre en place un drive il y a quelques années. J'estimais que ce n'était pas pertinent. Peut-être aurait-il fallu le faire. »

**Laurent Franot, gérant**

Le magasin a connu deux Noël consécutifs un peu moins bons, dans un secteur d'activité où les fêtes de fin d'années constituent à elle seule plusieurs dizaines de pourcents du chiffre d'affaires annuel. Laurent Franot, qui a repris la gérance en 2013, évoque aussi les lourdes charges qui pesaient sur son magasin, salariales, locatives.

## « On ne peut pas rivaliser avec internet »

Mais il pointe surtout une évolution du mode de consommation. « Avec internet aujourd'hui, les gens commandent et reçoivent le produit dans les 24 heures. Lorsqu'ils se tournent vers les magasins physiques, d'une part, ils ne comprennent pas lorsque nous n'avons pas en stock le produit qu'ils recherchent parmi des centaines de milliers de références. Et ils ne comprennent pas non plus qu'il faille attendre plusieurs jours pour avoir leur commande. On ne peut pas rivaliser avec internet. »

En la matière, son statut d'indépendant ne l'a pas franchement servi : « Nous n'avions pas l'outil de travail qui nous permettait de prendre le virage du numérique. En tant qu'indépendant, nous traitions directement avec les fournis-



**JouéClub avait rejoint la zone Oasis de Pusey en 2013 après quinze ans de présence au centre-ville de Vesoul. L'entreprise, familiale, avait été lancée par les parents de Laurent Franot. Laurent et son frère Patrick, salarié, ont toujours été investis dans ce magasin.** Photo ER/Bruno GRANDJEAN

seurs, ce qui compliquait la tâche pour commander un produit spécifique. Il n'existait pas de plateforme nous permettant d'avoir un produit en dépannage. » Il estime aussi, à son niveau, avoir sous-estimé le poids d'internet.

Avec le recul, le père de famille pense que la philosophie qui dictait son travail et celui de son équi-

pe ne correspondait peut-être pas à la dimension du magasin. « Un magasin de 800m<sup>2</sup>, il faut le remplir, et il faut vendre. Nous, on aimait nos produits, nous étions là pour conseiller, trouver le produit adéquat pour le client, peu importe le prix. On achetait des produits nouveaux, peut-être au détriment des produits de masse. On a peut-

être pêché là-dessus... » Sur les réseaux sociaux, un petit mot de remerciement posté sur la page du magasin, à l'adresse de sa clientèle a suscité de nombreuses réactions. Et de commentaires dans lesquels la proximité du magasin avec sa clientèle, son accueil, sont unanimement salués. Tout un paradoxe.

**Laurie MARSOT**