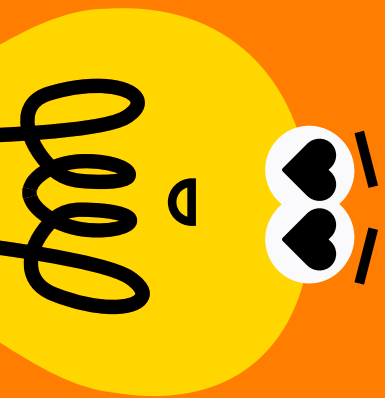


EXCATA

Le joyeux bazar



**Bibidi
Bobidi
Bou !**



Et voici EXCATA,
la plateforme
e-commerce locale
et souriante
qui réveille les stocks
endormis !

Plus qu'une simple vitrine,
elle propose **une expérience
shopping online** qui a du sens :
à la fois accessible, de qualité
et résolument ludique.
Bienvenue dans ce joyeux
bazar, **pensé pour les
consommateurs avisés**
en quête d'une consommation
plus responsable.

**Un lancement mi-novembre
en Suisse romande**
avec une offre d'ouverture
exclusivement axée
sur les jeux et les jouets,
idéale pour les fêtes
en attendant l'ouverture
des autres univers. **Shoppez
malin, éthique** et surtout
avec plaisir !

Dossier de Presse

Novembre 2024



1

Une nouvelle vitrine pour les stocks dormants

La genèse **p3**

La promesse EXCATA **p5**

L'univers feel good **p6**

2

Qui se cache derrière EXCATA ?

Rencontre avec Yves Menu **p7**

Swissgames **p8**

3

EXCATA sort le grand jeu pour son 1^{er} Noël

La chasse aux trésors des internautes **p9**

La sélection Hotte : shopping cadeaux ! **p11**

soleil !



SOMMAIRE

Une nouvelle vitrine pour les stocks dormants

La genèse : une seconde chance pour les trésors oubliés

Chaque année, le catalogue de Noël fait rêver petits et grands. Si certains jouets emblématiques traversent les générations, d'autres, véritables stars d'une saison, disparaissent aussi vite qu'ils sont apparus, victimes de l'effet nouveauté.

C'est de ce constat qu'est né EXCATA.

Dans l'univers ludo-pédagogique, comme dans bien d'autres secteurs (maison, bricolage, décoration, loisirs), de nombreux produits de qualité quittent les vitrines chaque année... pour finir oubliés en stock ! Pénalisant les consommateurs, comme les fournisseurs, contraints d'en supporter les coûts logistiques.

EXCATA, c'est l'idée simple, mais ambitieuse, de **réveiller ces pépites endormies** en offrant aux consommateurs et aux fabricants **une solution pratique, économique et durable !**

**EXCATA...
STROPHE?!!**

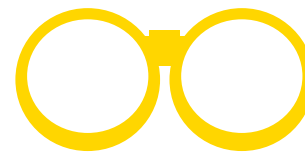
Mais non,
pas de stress !
EXCATA comme
EXit-CATAlogue!

**Ahhh, t'es sorti
du catalogue ?**

**Oui...
mais je reviens
par la grande porte !**



Et si nous chaussons de nouvelles lunettes... pour changer de perspective ?



Les surstocks : des fardeaux, vraiment ?

Pourquoi certains produits disparaissent-ils des catalogues ?

Bien souvent, c'est parce qu'ils ne sont plus à la pointe de la tendance, ont perdu en popularité ou ont été remplacés par des éditions plus récentes, avec des couleurs ou des améliorations inédites...

Mais, dans bien des cas également, ces articles sont simplement victimes du rythme soutenu de nouveauxancements.

Pour faire place aux nouveautés en rayon, **ils se retrouvent relégués en stock, invisibles, mais toujours aussi attractifs.**



D'un côté

Un contexte socio-économique pesant qui impacte clairement les dépenses des ménages et les inquiète

Inflation à **1,4%*** en Suisse 🇨🇭
(après 2,8 % en 2022, 2,1 % en 2023)

Hausse des loyers, des dépenses de santé à **8%*** et plus

-18%* sur le budget des dépenses de Noël 🎄

* Chiffres de la BCGE (2024) / Données de l'Office Fédéral du Logement (Dec. 2023) et de l'Office Fédéral de la Santé Publique (Sept. 2023) / Etude de l'insitut GfK (Dec. 2023)

De l'autre côté

Des consommateurs qui redéfinissent l'achat "discount" et de déstockage.

Selon une étude récente**, les comportements des consommateurs face à l'achat "discount" ou de déstockage évoluent. Les répondants voient désormais ces pratiques comme une opportunité de réaliser de bonnes affaires avant tout, mais aussi comme un moyen efficace de répondre à des besoins immédiats. Pour beaucoup, c'est ensuite un moyen de "consommer malin", qui n'exclut pas pour autant le plaisir d'acheter. À la recherche d'opportunités plutôt que de nouveaux produits, les consommateurs indiquent qu'ils ne sacrifient pas la qualité pour le prix. En somme, l'achat "discount" n'est plus simplement une question de réduction, mais un choix réfléchi, alliant économie et satisfaction.

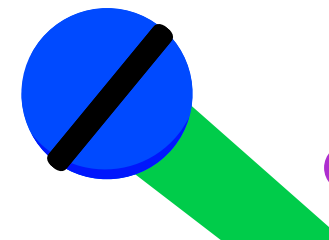
** Etude qualitative au lancement d'Excata sur les 41 premiers consommateurs d'Excata

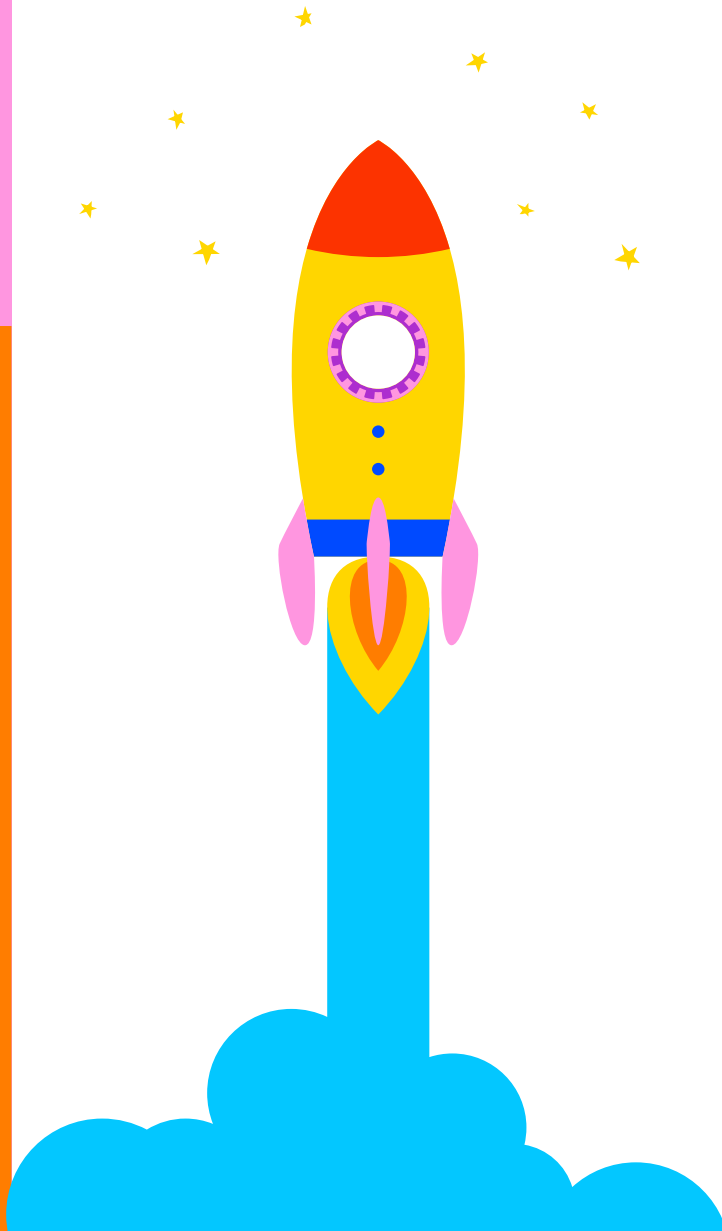


Idée reportage

Les nouveaux consommateurs du discount !

★ Quelques chiffres EXCATA* pour définir ses premiers consommateurs :
à **73%**, les clients EXCATA ne "culpabilisent" pas de commander en ligne ; pour **29%** d'entre eux l'aspect "local" et éthique peut influencer leur choix. Ils ne dissocient pas le discount d'une consommation de qualité (**73%**). Ils ne recherchent pas de la nouveauté (**61%**), mais attendent un service performant. Ils sont sensibles à la recommandation.





La promesse EXCATA

Réenchanter !

Un manifeste optimiste : un nouveau modèle de consommation vertueux, qui allie utilité et responsabilité... tout en cultivant le plaisir de l'expérience d'achat.

Dans une ère où le culte du renouveau et de la tendance semble être la norme pour rester désirable, **EXCATA adopte une approche radicalement différente : valoriser l'existant** (les articles déjà produits plutôt que d'en fabriquer de nouveaux, les produits en stock localement plutôt que d'en importer de supplémentaires), répondant ainsi à un **besoin rationnel de consommer utile et au prix juste.**

Elle redonne vie aux stocks invendus en leur offrant une nouvelle vitrine, avec **une politique tarifaire avantageuse claire et unique.**

→ pour tous les fabricants et distributeurs suisses

une solution pour **déstocker leurs produits** et de retrouver ainsi un équilibre économique grâce à une marketplace joyeuse et locale.

→ pour les consommateurs suisses

la possibilité d'**acheter des produits neufs, de qualité** dans l'univers de la maison, de la décoration et du loisir **à 50% de leur prix.**

L'univers feel good

Des valeurs qui réinventent la consommation

Le plaisir... des bonnes affaires !


EXCATA transforme l'expérience d'achat en un moment de joie, en réintroduisant une dimension ludique dans le discours commercial. À chaque étape, l'objectif est de **rendre la quête de bonnes affaires légère et agréable**. EXCATA rend les produits de qualité accessibles à chacun, en proposant **une réduction de 50 % sur l'ensemble de son offre**.

La responsabilité et l'intemporalité comme boussole

La marque repense la consommation à travers le prisme de la raison. Elle encourage ses clients à se libérer des tendances éphémères, en privilégiant une consommation raisonnée et durable. Avant de se tourner vers le neuf, EXCATA mise sur la valorisation de l'existant. **Moins produire, ne pas jeter, préserver les ressources : une démarche simple, mais essentielle.** En parallèle, l'ancrage local d'EXCATA optimise les flux logistiques, réduisant ainsi l'empreinte carbone des échanges.



Idée reportage

Et si l'entrepôt du père Noël n'était pas en Laponie, mais ici même ? 

★ **Venez découvrir les coulisses Excata !**



Une interface online amusante et efficace !

C'est l'objectif du site excata.ch qui propose un parcours client facile, ludique, réjouissant. Un site coloré et joyeux, loin des plateformes e-commerce traditionnelles. Derrière son apparence de joyeux bazar, tout reste soigneusement organisé : les jeux et jouets sont classés par des catégories bien définies, permettant à chacun de **trouver rapidement ce qu'il cherche**. Les filtres pratiques - **par prix, par catégories ou marques** - permettent de repérer facilement le produit qui convient !

Un **discours complice et ponctué de touches d'humour**, ainsi que **des mises en avant temporaires et interactives de produits** viennent enrichir et renouveler les étapes du parcours d'achat. Un site qui pourrait bien réconcilier les consommateurs avec les traditionnelles courses de Noël, souvent synonymes de stress !

Lumi pour vous servir !
100 % de bonne humeur en stock

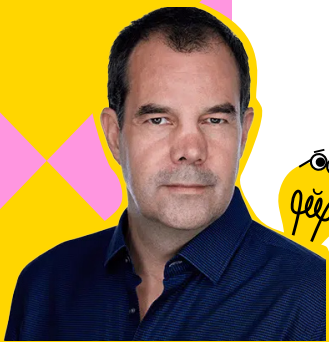


Et qui mieux qu'une petite ampoule malicieuse et attachante, symbole de découverte, **pour éclairer le chemin des consommateurs** vers les meilleures affaires ?



Qui se cache derrière EXCATA?

EXCATA est l'idée lumineuse d'Yves Menu et de ses équipes d'**Hurrican Edition**, éditeur suisse de jeux de société basée à Veyrier et spin-off des activités **Swissgames**, à Genève. Allons à la rencontre de ce maître du jeu!



Yves Menu, portrait d'un entrepreneur suisse aux multiples projets

- Q** Vous êtes fondateur de Swissgames, premier distributeur de jeux de société en Suisse, mais aussi éditeur de jeux avec Hurrican Edition et propriétaire des enseignes L'Astuce Jeux et L'Astuce Beaux-Arts... Aujourd'hui vous lancez ce nouveau projet de marketplace de "bonnes affaires" EXCATA, pourquoi ?
- R** L'idée m'est venue d'un constat que j'ai pu faire en tant que distributeur. Les entreprises comme Swissgames, mais aussi les sociétés d'édition, les fabricants, les industriels, les importateurs, remanient régulièrement leur assortiment. Les catalogues de produits évoluent en fonction des tendances des marchés, mais aussi des prix ou de la concurrence. Chaque année de nouveaux articles sont référencés, tandis que d'autres sont supprimés. Et il n'est pas rare que certains articles retirés des ventes restent en stock.
- Q** Cela voudrait-il dire que ces articles sont obsolètes, qu'ils ne conviennent plus au marché ?
- R** Pas forcément. Prenons l'exemple d'un article francophone distribué uniquement en Suisse Romande qui performe bien. Le distributeur sera très vite intéressé d'étendre son réseau de points de vente pour le proposer dans toute la Suisse. Le packaging est ainsi adapté dans une version multilingue qui rend la version précédente moins "intéressante" d'un point de vue distribution. Elle est donc remplacée au plus vite, laissant le reliquat précédent en stock... Mais ce n'est qu'un exemple ! Les raisons sont nombreuses : lancement d'une extension, changement de titre, de couleur, un article plus tendance qui vient prendre la place en rayon, ou à contrario un arrêt de gamme...
- Q** Mais alors, comment les entreprises liquident-elles ces stocks ?
- R** Ce n'est pas simple. On peut essayer de faire des offres promo, des actions de com, mais quand on a tout tenté, il ne reste parfois plus qu'une seule option : jeter. Ce qui est vraiment désolant, et ajoute encore des frais puisqu'il faut trier les matériaux, respecter les normes... Cela représente un coût substantiel pour les entreprises.
- Q** C'est pour cette raison que vous avez imaginé Excata ?
- R** Exactement. Excata pour Exit Catalogue. Une marketplace où tous ceux - distributeurs, éditeurs, fabricants, importateurs - qui ont du stock d'articles neuf, sortis de catalogue peuvent placer leurs articles pour les vendre directement au public. Nous agissons uniquement en tant qu'entremetteur. Les entreprises vendent à 50 % en dessous du prix du marché et peuvent ainsi récupérer leur investissement. Nous nous chargeons de la promotion et du marketing ainsi que de la gestion informatique et financière.
- Q** Avec votre expérience confirmée dans l'entrepreneuriat en Suisse, pourquoi croyez-vous au succès d'EXCATA ?
- R** Quand on entreprend, on doit être confiant ! Plus sérieusement, nous avons pensé cette marketplace en réponse aux besoins des entreprises et à l'évolution des habitudes de consommation. Les consommateurs sont aujourd'hui beaucoup plus à l'aise avec les achats en ligne, ils cherchent des solutions qui combinent prix compétitifs, accessibilité et simplicité. Nous avons vu cette transformation s'accélérer ces dernières années, notamment avec l'émergence des plateformes e-commerce qui facilitent la recherche de bonnes affaires, tout en proposant un large choix. L'autre clé du succès, c'est tout l'aspect vertueux, responsable. Le côté "anti-gaspillage" me tient à cœur et l'on observe que les consommateurs sont de plus en plus concernés. EXCATA se positionne dans cette démarche sans être moralisatrice, on garde le plaisir du jeu au cœur de l'expérience d'achat. Je crois aussi en cette nouvelle plateforme parce que je suis bien entouré ; par des acteurs et partenaires suisses que je connais bien, qui croient également à ce nouveau modèle. C'est un projet collégial !
- Q** Fin 2024 : vous lancez la plateforme avec les jeux/jouets votre domaine de prédilection ! Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la suite ?
- R** Nous démarrons mi-novembre, juste à temps pour la période des fêtes ! Mais EXCATA ne s'arrête pas là. L'ambition est de devenir une plateforme généraliste de référence, tout en restant fidèle à une certaine éthique et à notre engagement de proposer des produits stockés localement et de qualité. Dès l'année prochaine, nous allons explorer d'autres univers comme celui de la maison, de la déco, du sport, du bricolage, des loisirs de façon large... Pour vous donner un ordre de grandeur, notre objectif est d'atteindre rapidement les 10 000 références dans les mois à venir (vs 2 000 actuellement dans la catégorie jeux-jouets). Tout en restant axés sur la diversité de l'offre et la vente : il faut que les produits tournent !
- Q** Une dernière question : si l'on vous demandait de nous dévoiler le plus grand trésor caché dans vos stocks, que répondriez-vous ?
- R** Sans hésiter et sans démagogie aucune, je dirais que ce sont les personnes derrière les produits. Notre équipe est notre richesse. Nous avons construit EXCATA avec une forte dimension humaine. Cela se reflète dans notre envie au quotidien de réaliser un projet positif, contributeur et utile à tous.

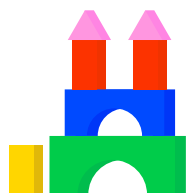
Swissgames : 28 ans de passion et d'innovation ludique



Acteur incontournable, **Swissgames** est aujourd'hui le leader de la distribution de jeux de société, jeux éducatifs, activités scientifiques et loisirs créatifs en Suisse.

Depuis **sa création en 1997** par **Yves Menu**, l'entreprise - à l'origine concentrée sur le domaine du jeu - se distingue par **sa créativité et son sens de l'innovation**, tout en cultivant une approche **humaine, expérientielle et intergénérationnelle**.

Derrière cette dynamique se cache **une équipe de passionnés, aussi experte qu'enthousiaste**, qui fait de Swissgames un acteur clé et moteur du marché suisse...



Chiffres clés

- 8 842** références de jeux en catalogue
- 47** marques internationales
- 14** collaborateurs permanents
- 1 320** points de vente
- 549** partenaires dans toute la Suisse et le Liechtenstein



Une activité qui ne se limite pas à la distribution !

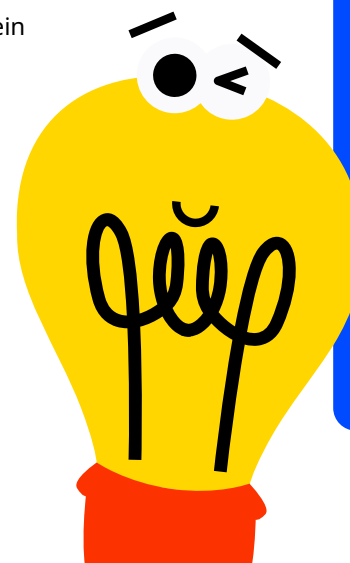
★ Avec son **magasin à Carouge "L'Astuce Jeux"** ouverte depuis 1995, l'entreprise a toujours cultivé le contact direct avec ses clients, afin de partager et transmettre le plaisir du jeu. Un point de repère pour de nombreux passionnés, habitants comme visiteurs.

“ Depuis sa création, **L'Astuce** appartient à tous ceux qui l'ont fait évoluer, et aujourd'hui, ce sont les **petits-enfants des fidèles clients de la première heure** qui poussent la porte de la boutique. ”
Yves Menu

★ En 2023, L'Astuce élargit son horizon en ouvrant "**L'Astuce Beaux-Arts et Loisirs Créatifs**" au cœur de Genève, dans les anciens locaux de l'emblématique **Aux Beaux-Arts Perrier**. Ce nouveau magasin propose des fournitures artistiques de marques reconnues, ainsi qu'une large gamme de **loisirs créatifs**. Des **ateliers pour tous les âges**, animés par des passionnés, permettent à chacun d'explorer sa créativité.

La devise de L'Astuce ?

"Les dés roulent vers le futur...
Les pinceaux tracent les rêves"





EXCATA sort le grand jeu pour SON 1^{er} NOÛL

Si en 2025 EXCATA prévoit d'élargir son offre à tous les univers - maison, bricolage, décoration, loisirs - Lumi réveille, dès cette fin 2024, ses stocks préférés : **les jeux et jouets** ! Ces trésors oubliés feront briller les yeux des enfants partout en Suisse romande à Noël.

La magie ? **À -50%, on peut faire 2 fois plus de cadeaux !**

Une véritable chasse aux trésors pour les internautes



Avec pas moins de 47 marques à explorer

Une vraie plongée dans les rayons d'un magasin de stock de jeux et jouets, où l'on retrouve **de jolies références signées par des maisons et studios créatifs de renom, des activités créatives de référence, des grands classiques comme des articles plus tendances** (certains ne sont sortis des stocks que début 2024) !

Un joyeux bazar ludo-pédagogique avec une large gamme de produits pour tous les âges et tous les goûts : **jeux de société, jeux de cartes stratégiques, jeux éducatifs, puzzles, figurines et jouets premier âge...**

★ Oh mais c'est la marque **Asmodee**, géant du jeu de société grâce ses succès emblématiques tels que **Les Aventuriers du Rail, Carcassonne, 7 Wonders** et la série populaire d'escape games coopératifs **Unlock**.

★ Ici **Melissa & Doug** pour les amoureux du bois avec des jeux de construction et d'imagination !

🔍 **Nathan**, référence pour les jeux éducatifs, ludiques et pédagogiques, parfaits pour les plus jeunes.

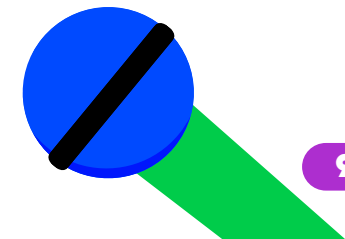
★ Les kits d'expériences de **Buki**, qui permettent de découvrir le monde scientifique de manière amusante et interactive.

🎮 Les amateurs de classiques ne sont pas oubliés avec des jeux intemporels comme le **Rami**, tandis que quelques produits de franchises populaires comme **Harry Potter** et **Marvel** s'invitent également dans l'offre.
... Et bien plus de trésors encore à découvrir à prix doux !

Idée reportage

Chaque année se tiennent Les Grands Prix du Jouet. L'objectif : identifier et célébrer ceux qui marqueront la saison ! Lors de cette 41^e édition, pas moins de 137 jeux et jouets étaient en compétition, et 28 d'entre eux ont décroché un trophée.

★ **Et si nous élisions les Grands Prix des stocks 2024 ?**





47 marques au lancement !





La sélection HOTTE

19,95 chf

Au lieu de 34,90-chf



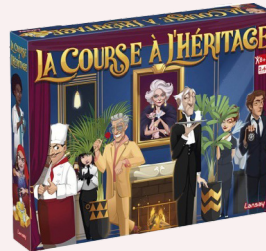
Plato Presto

Megableu

Pour les audacieux...
et les plus agiles

23,95 chf

Au lieu de 47,90-chf



La course à l'héritage

Lansay

Pour décrocher le pactole!

14,95 chf

Au lieu de 29,90-chf



Tirelire luffy One piece

Plastoy

Pour la Manga fever

7,95 chf

Au lieu de 15,90-chf



Quadrio

Hurrican

Pour affiner sa tactique
d'un grand classique

10,95 chf

Au lieu de 21,90-chf



Puzzle Dixit

Asmodee

Pour apprendre la patience

9,95 chf

Au lieu de 19,90-chf



Hurry'cup

Hurrican

Pour faire la course en famille !

23,95 chf

Au lieu de 47,90-chf



Micro the voice

Lansay

Pour les graines de star

19,95 chf

Au lieu de 39,90-chf



Bank attack

Megableu

Pour faire monter la tension !



Et les pépites créatives ?

S'il y a bien une chose qui ne se démode pas, ce sont **les jeux et loisirs créatifs** !

Tandis que les parents sont ravis d'occuper les petits avec des activités manuelles et stimulantes, les enfants, eux, s'abandonnent volontiers à l'imaginaire et à l'aventure de créer.

Et dans les stocks **EXCATA**, les découvertes ne manquent pas ! De quoi stimuler la créativité des petits artistes en herbe à prix doux.

Nature

10,95 chf

Au lieu de 21,90 chf



Mon hôtel à insectes

Sycomore

Stylé

6,95 chf

Au lieu de 13,90 chf



DIY Tinybag Panda

Sycomore



Tadaa !!!

Miam

13,95 chf

Au lieu de 27,90 chf



Atelier ourson

Scrap Cooking

Contact presse

Agence Signature communication

Julie Miniotti

+33 6 79 71 66 44

+41 78 330 30 01

jminiotti@signature-com.com

Feuille,

caillou,

ciseaux !

Si je gagne,
je vous emmène
visiter les stocks
EXCATA ?

