

<http://pro.clubic.com/salon-informatique-tic/e-commerce-paris/actualite-446764-happytime->

Pourriez-vous avoir un Meilleur Débit ?  
DEGROUPTEST

INFORMATIONS
CLUBIC PRO
TÉLÉCHARGER
AIDE À L'ACHAT
ASTUCES
FORUM
COMPARATEUR DE PRIX
MOBILE

Clubic > Actualités informatique > Clubic Pro > Salons et événements > E-Commerce Paris

## // Happytime attaque l'industrie du loisir par le web

Publiée par Antoine Duvauchelle le Jeudi 15 Septembre 2011

*En direct du salon E-Commerce 2011 - Benoît Sineau est cofondateur et directeur général d'Happytime.com, un spécialiste de la vente en ligne de loisirs. Il a pour ambition de faire d'Happytime l'équivalent d'un Expedia pour le loisir. Ambition assez haute, donc, mais pour le directeur général du site, la niche est présente, et le créneau à prendre. Benoît Sineau revient avec nous sur l'offre d'Happytime, et l'actualité du secteur.*

**Bonjour Benoît. Pour commencer, et que nos lecteurs comprennent bien votre activité, pouvez-vous préciser : s'agit-il de vente en ligne de loisirs, ou de vente de loisirs en ligne ?**

Il s'agit des loisirs de la vie réelle, que nous vendons en ligne. Nous avons décidé d'attaquer l'industrie des loisirs sans intermédiaire, directement sur le web. Il se trouve qu'aujourd'hui, tous les intermédiaires sont focalisés sur la logistique du voyage. On connaît les Expedia, Kayak, Go Voyages, etc. Mais quand il s'agit de soins de beauté, de parcours de golf ou de saut en parachute... L'industrie en est au point où était l'hôtellerie il y a 15 ans.

Les petits acteurs sont fragmentés, et n'ont pas les moyens marketing nécessaires à leur visibilité en général. Or c'est un secteur à 13 milliard d'euros en France. Donc nous voulons faire la même chose que pour le voyage. On pourrait dire que nous voulons être l'Expedia du loisir, ce qui constitue un positionnement unique.

**Quel processus vous a amené à cette activité ?**

Nous avons tout d'abord investi le canal physique du cadeau loisir, en rachetant Happybox, avant d'aller sur du multicanal. Le coffret cadeau souffrait, et souffre toujours, d'une perception qualitative moyenne. La raison en est assez simple : il applique un modèle économique de média, en promettant à l'industrie du loisir de la mettre en avant dans son catalogue, dans de grands réseaux de distribution comme la Fnac. C'est une prestation de communication, et les acteurs du loisir le voyaient comme ça. Et jusqu'à 2006, ça marchait plutôt bien.

Mais le succès a été tel que le produit a changé de métier. Il a généré un volume entrant phénoménal, et ne servait plus qu'à communiquer, mais à remplir les capacités d'accueil des structures de loisir. Prenez une école de surf : vous lui dites, donnez-moi un certain nombre de coupons, vous vendez vos places à 40% de leur prix. Pour l'école de surf, si cela génère du trafic, et que le nombre de personnes venant avec une réduction reste modeste, c'est de la communication. Si par contre, les gens appellent sans cesse et que l'agenda de réservations se trouve rempli de clients venant avec des réductions, c'est une perte énorme. Ça fait très cher la campagne de communication au final.

En plus, le produit n'est pas intermédié, et les clients appellent directement le prestataire de loisirs. Donc les créneaux se remplissent, l'école de surf finit par caser ces clients qui lui rapportent moins sur des créneaux où elle a moins de monde, et au final le coffret cadeau a une mauvaise image : réservation compliquée, prestation pas à la hauteur des attentes, etc.

J'imagine que le cas des loisirs n'était pas réglé pour autant, puisque vous décidez tout de même de vous lancer sur le créneau...

Crédit photo : Bruno Lévy Rea

Publicité

Partenaire Clubic.com

Les bons plans !

Pourriez-vous avoir un Meilleur Débit ?  
DEGROUPTEST

> Lancer le test

Top logiciels Economiseur d'écran  
Cinéma & TV

Matrix Code Emulator Screensaver  
Copie conforme de l'écran de Matrix en économiseur d'écran

Sexy Babes Screensaver  
Sexy babes en économiseur d'écran

The Matrix Screen Saver

Entrez dans la matrice...

The One Ring

Economiseur d'écran en 3D gratuit

Mission Impossible 3 Screensaver

écran de veille

Another Matrix Screen Saver!

Installez le code de Matrix sur votre PC.

Plus de logiciels

Fond d'écran

Parmis les nuages  
[3264x2448]

<http://pro.clubic.com/salon-informatique-tic/e-commerce-paris/actualite-446764-happytime->

Le coffret-cadeau a eu un intérêt : montrer une appétence de l'industrie des loisirs. Nous avons simplement changé le modèle économique. En partant du principe que l'industrie est saisonnière, nous en avons conclu qu'il fallait des moyens de distribution selon les saisons. Ce qui nous permet de varier les prix, et de varier la commission que nous prenons. En été, quand les acteurs du loisirs tournent bien, nous abaissons notre commission, puisqu'ils ont moins besoin de nous. En hiver, nous l'augmentons. Du coup, l'été, ils nous utilisent en marginal, pour faire fonctionner leur établissement à plein, tandis que l'hiver, ils nous utilisent pour attirer le plus de monde possible.

Notre commission varie de 15 à 33% en fonction de ces paramètres, et nous avons une plateforme web qui gère les réservations directement. Ce qui permet d'ajuster finement en fonction des besoins de l'industrie, et d'éviter les soucis d'achat d'un coupon de réduction qu'il sera ensuite difficile d'utiliser parce que le commerçant préfère accueillir des clients qui paient un plein tarif.

Nous avons ensuite mis ce produit dans une boîte, pour le redistribuer sous forme de coffrets-cadeaux, et nous gérons l'offre à un contact en ligne. On peut donc acheter pour soi ou pour quelqu'un, et quand quelqu'un récupère un coffret-cadeau en ligne, il peut choisir de mettre l'intégralité de l'argent dans une prestation, de compléter son panier pour avoir autre chose, voire de diviser l'argent pour plusieurs prestations.

**Ce qui va vous placer dans le viseur d'un acteur important... Groupon. Vous ne craignez pas de vous mettre en concurrence avec eux ?**

Cela ne nous fait pas vraiment peur, non. Il faut quand même voir qu'aujourd'hui, nous avons 2 500 partenaires, et 8 500 offres. Ce n'est pas aussi immense que Groupon, mais nous en sommes aux débuts, et nous ne sommes pas sur le même modèle que Groupon. Ils sont très chers. En fait, ils ont exactement le même modèle que le coffret-cadeau, mais en deux fois plus cher. Le modèle de déstockage ne fonctionnera pas plus avec eux qu'avec le coffret-cadeau. D'ailleurs, il suffit de voir les plaintes de clients, avec certains problèmes de surfacturation qui annulent la réduction, le manque de disponibilités, ou le remplissage des agendas des prestataires par du Groupon à tarif cassé.

Nous, nous n'avons pas de positionnement sur le prix. Pour l'instant, nous considérons que notre valeur ajoutée est déjà dans le service d'agrégation des offres. Et de même, nous ne craignons pas vraiment les acteurs du coffret-cadeau, comme Smarbox ou Wonderbox. Ils ont un modèle simple, qu'ils cherchent plutôt à dupliquer à l'international, sans chercher à aller sur Internet, avec une plateforme de réservation, une gestion des stocks, de la contractualisation, qui sont autant de paramètres assez difficiles à gérer, et qui nous protègent un peu. Même quand ils viennent sur Internet, et je pense à Lookingo, ils se contentent d'appliquer un modèle de deals sur leurs offres.

Je vous remercie.

*Happytime est aujourd'hui une entreprise de 48 salariés, dont les coffrets-cadeau sont présents dans 2 000 points de vente en France. Il dispose également d'une situation de paiement en ligne, et d'un site d'achat et de réservation, [Happytime.com](http://Happytime.com), objet principal de cette interview.*

Envoyer par mail

**Android : les commandes vocales disponibles en français**

**Un député s'inquiète des effets des réseaux sociaux sur la violence à l'école**

Chargement des commentaires...  
( les afficher maintenant )

BE GEEK ! Avec



Fond d'écran Paysage  
Tous les fonds d'écran

### Comparateur de prix High-Tech

- ▶ PC Portable
- ▶ Disque dur
- ▶ Tablet PC
- ▶ Appareil photo numérique
- ▶ Téléviseur
- ▶ Carte graphique

Accédez au comparateur

### Partenaire Clubic.com

Région :  
Choisir ma région

Entre :  
25  et 45  ans

Les temps changent...  
Les sites de rencontres aussi !

▼ Publicité