

S R T C G

Syndicat des Revendeurs de TCG

ONE PIECE
CARD GAME

L'HEURE DE LA BATAILLE DÉCISIVE



Précommandes



Allocations

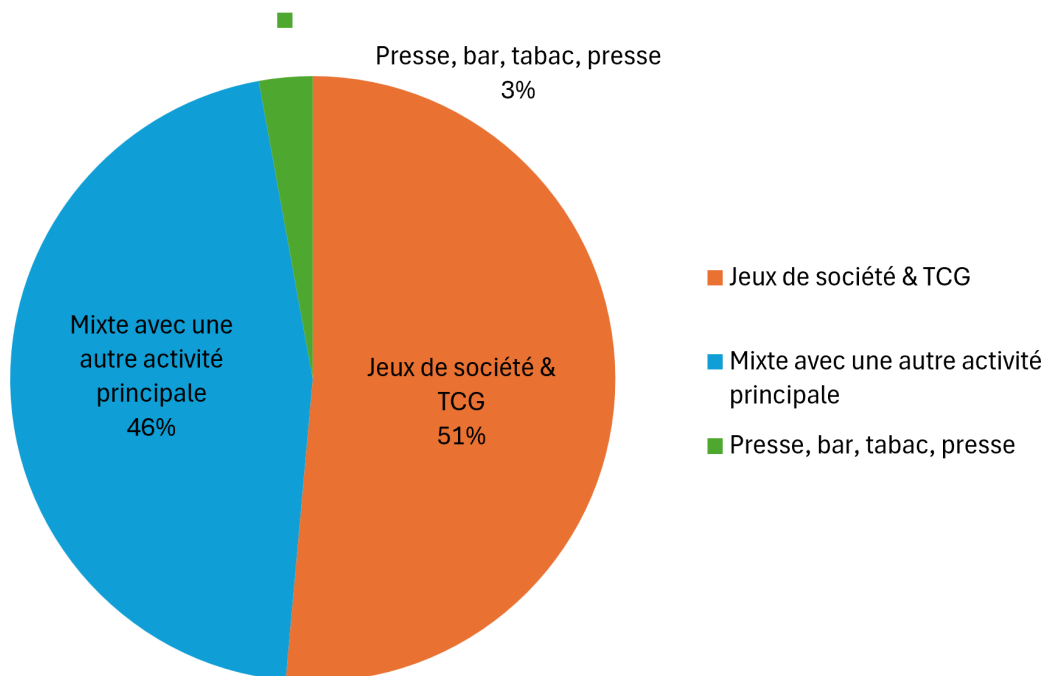
La semaine dernière, le **SRTCG** vous invitait à partager votre situation sur les allocations de **One Piece OP-16**. Vous avez été, cette fois encore, nombreux à participer. Merci à chacun d'entre vous : pour la première fois, nous disposons d'une mesure quantitative de l'écart entre la demande des indépendants et les allocations reçues.

Qui a répondu ?

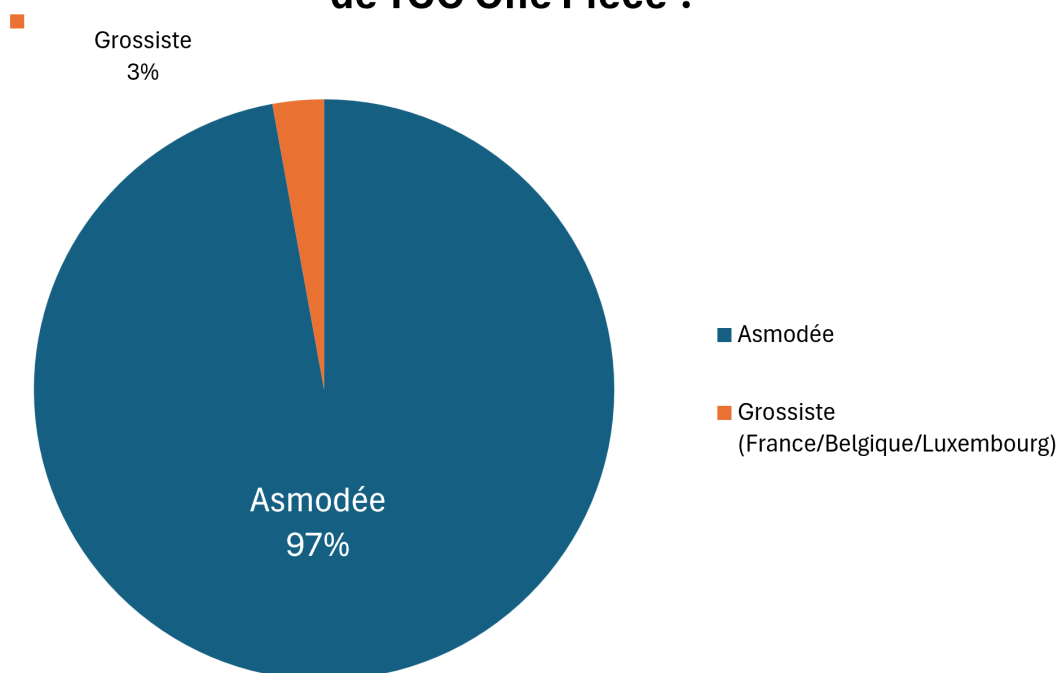
Le panel couvre l'essentiel des profils du métier : **boutiques Jeux de société & TCG (51,4%), boutiques mixtes avec une autre activité principale (45,7%)** ainsi que quelques Librairies/Presse/Tabac (2,9%). Pour cette enquête, aucune boutique 100% TCG ne s'est manifestée, ce qui peut s'expliquer par leur volume très faible dans le réseau ou par une moindre exposition aux références One Piece.

97,1% des participants déclarent Asmodée comme fournisseur One Piece, confirmant que la quasi-totalité du réseau indépendant dépend du même canal de distribution pour ce TCG.

Répartition des participants au questionnaire One Piece OP-16



Quel est votre fournisseur de TCG One Piece ?



Le constat central : un tiers seulement des précommandes livré

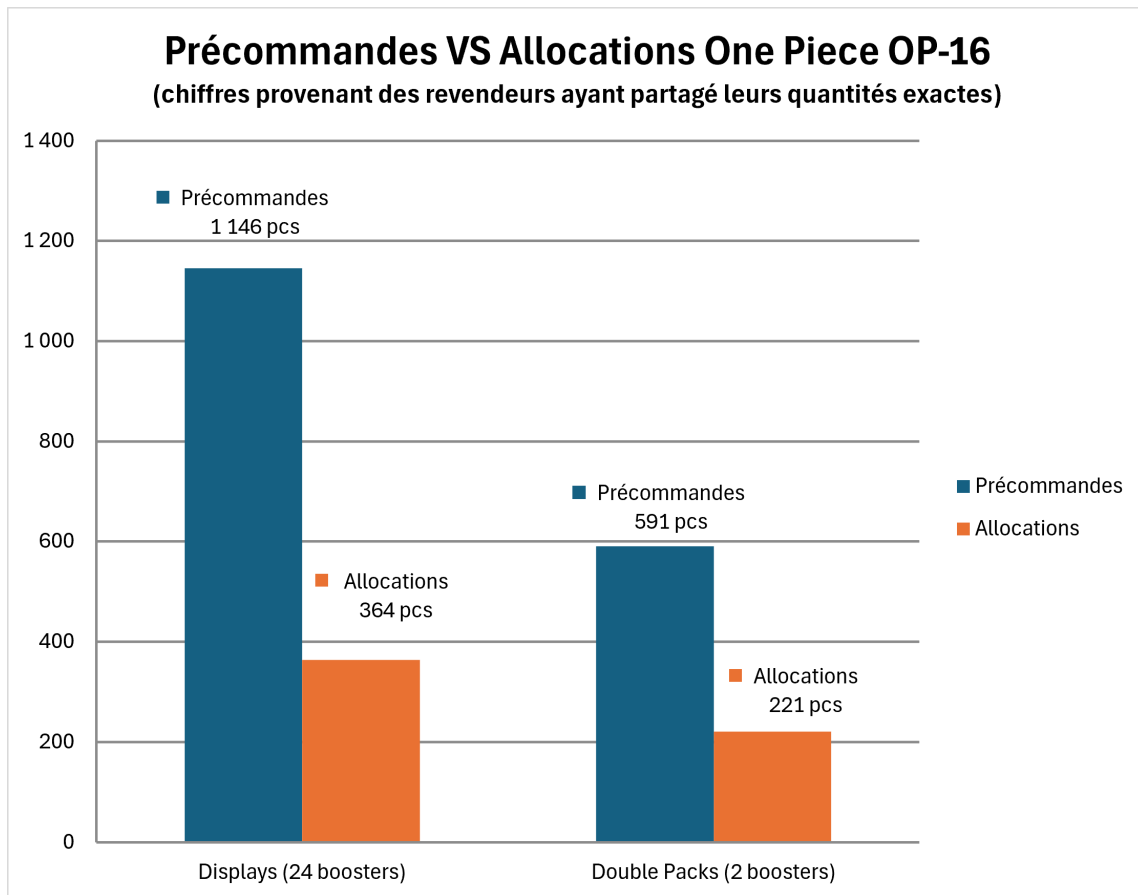
C'est le résultat le plus net (et le plus inédit) de cette enquête.

Sur l'ensemble des participants ayant communiqué leurs chiffres précis :

- **Displays** : 1 146 unités précommandées, 364 unités allouées, soit un **taux de livraison global de 31,8%**.
- **Double Packs** : 591 unités précommandées, 221 unités allouées, soit un **taux de livraison global de 37,4%**.

Autrement dit, **deux tiers des précommandes de Displays et près de deux tiers des précommandes de Double Packs n'ont pas été honorés**.

Ce ne sont pas des perceptions ou des ressentis : ce sont des chiffres déclarés par les revendeurs eux-mêmes, additionnés sur l'ensemble du panel.

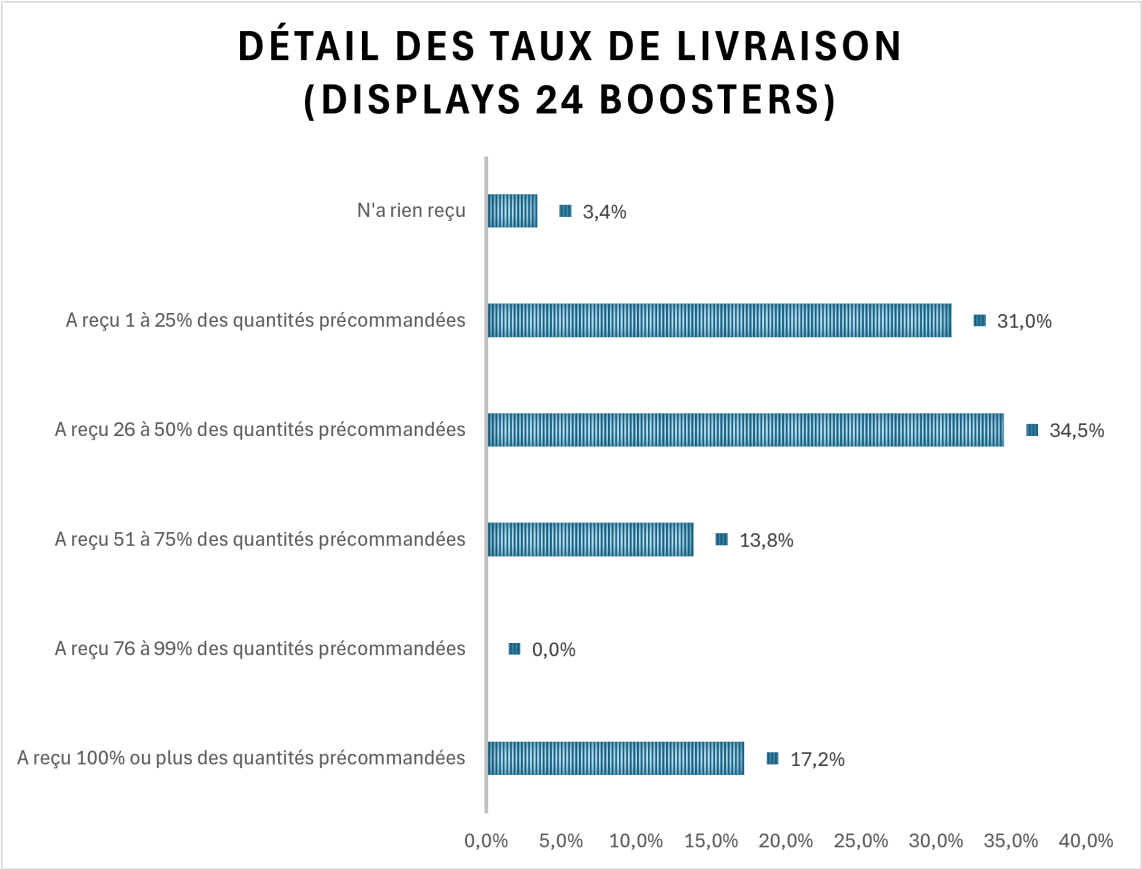


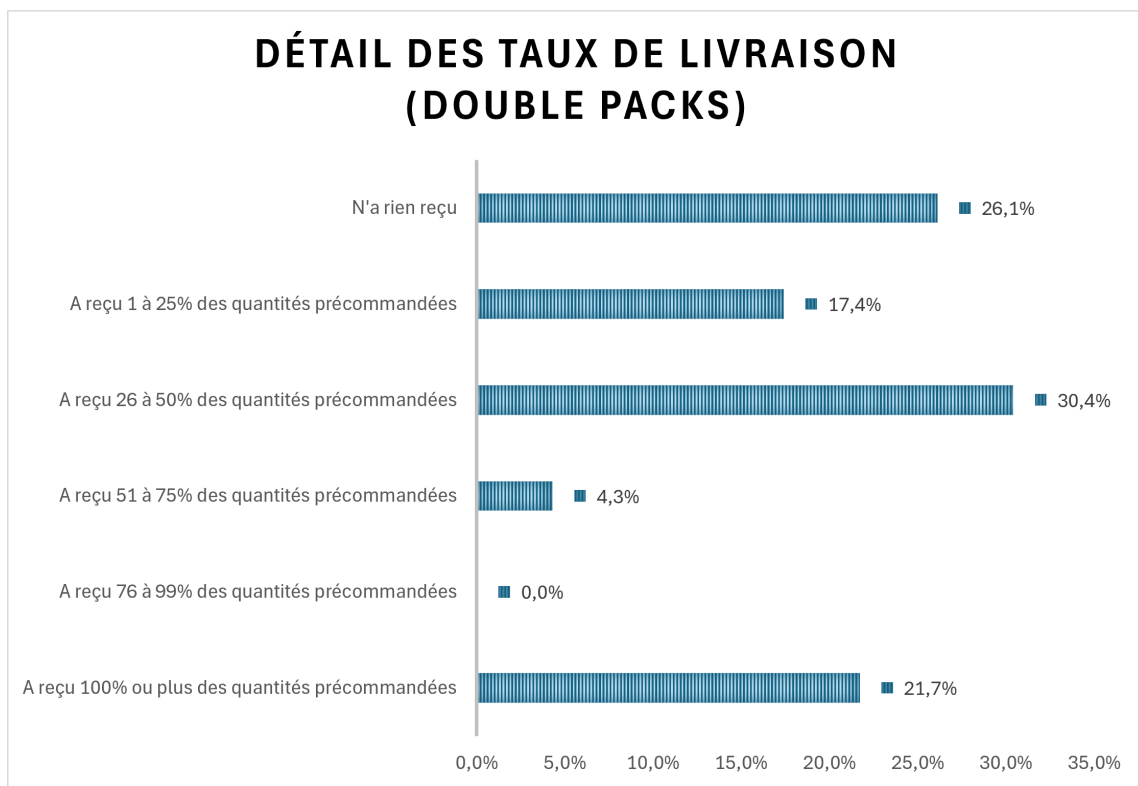
Une répartition très défavorable pour la majorité des boutiques

Au-delà des moyennes, la distribution boutique par boutique est sans ambiguïté.

Sur les Displays : **68,9% des boutiques ont reçu moins de la moitié de leurs précommandes**. Une boutique sur trois (31,0%) a reçu entre 1 et 25% de sa demande, et 3,4% n'ont rien reçu. Seules 17,2% des boutiques ont vu leur précommande intégralement honorée.

Sur les Double Packs, la situation est encore plus marquée : **26,1% des boutiques ayant précommandé n'ont reçu aucune unité**, et 73,9% des boutiques sont sous le seuil des 50% de livraison.





Un mécanisme d'allocation qui interroge

L'analyse boutique par boutique révèle un schéma particulièrement révélateur pour les revendeurs ayant communiqué leurs chiffres précis :

- La **précommande médiane** est de **10 Displays** ; l'**allocation médiane** est de **4 Displays**. La majorité des boutiques du panel se situent donc dans une fourchette modeste de précommandes (4 à 13 Displays), partiellement honorée.
- En face, les boutiques ayant précommandé des volumes plus importants (au-delà de 30 Displays) se voient toutes appliquer un taux de livraison compris entre **18% et 42%**. Sur le panel, aucune précommande supérieure à 30 unités n'est honorée à plus de 50%.
- Cette régularité, observée sur six gros "précommandeurs" distincts, suggère l'existence d'un plafond absolu d'allocation autour de quelques dizaines d'unités, indépendamment de la demande adressée.

Le pattern est cohérent : les petites précommandes sont fréquemment honorées en totalité, tandis que les précommandes plus importantes sont systématiquement amputées dans des proportions très voisines. Ce mécanisme produit un nivellement par le bas du marché : il limite mécaniquement la capacité des boutiques en croissance à développer leur activité sur la licence concernée, et tend à figer les positions de chacun à un niveau de service plafonné.

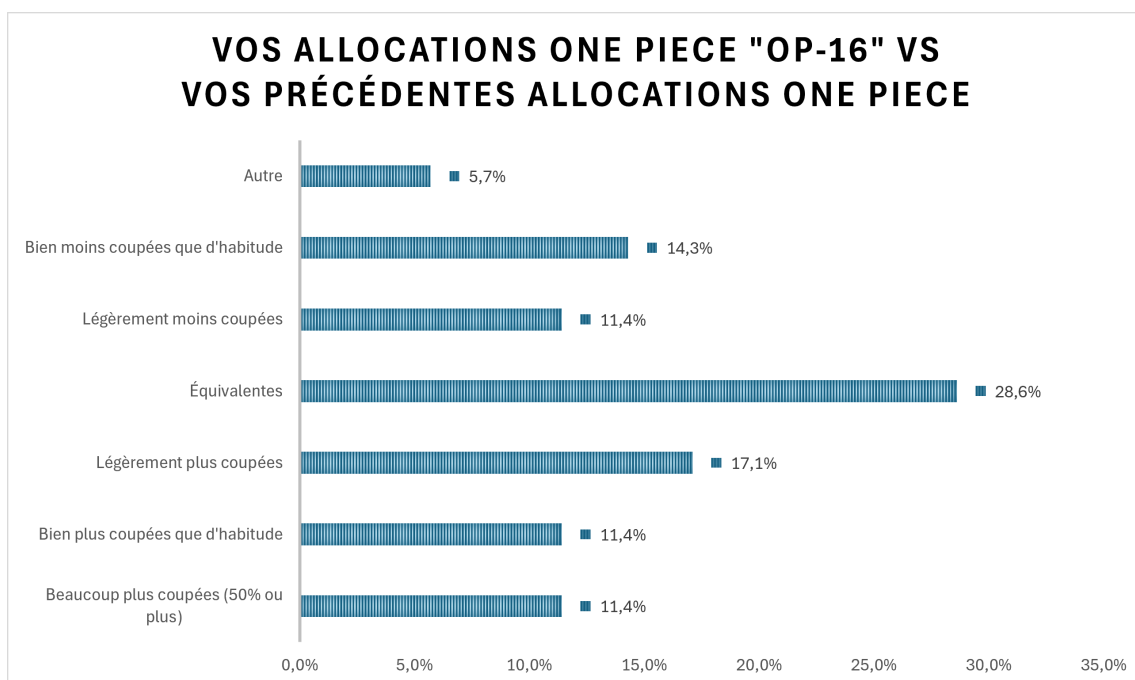
Cette observation soulève une question pour la suite des travaux du SRTCG : comment un tel mécanisme s'articule-t-il avec le critère officiel des "volumes de commandes antérieurs", qui devrait au contraire favoriser les revendeurs ayant historiquement le plus de volume ?

Une tendance perçue comme plus restrictive que d'habitude

Comparée aux précédentes sorties One Piece :

- **40,0% des répondants** estiment qu'OP-16 a été **plus coupée que d'habitude** (légèrement à beaucoup).
- 28,6% jugent les allocations équivalentes aux sorties précédentes.
- 25,7% les trouvent moins coupées que d'habitude.

Une majorité relative perçoit donc OP-16 comme une dégradation par rapport à l'historique récent. Combinée aux chiffres bruts du taux de livraison, cette perception suggère que la situation actuelle n'est pas une normalité ressentie comme acceptable, mais bien une aggravation comparée à un état antérieur déjà tendu.



**Ce que cette enquête
apporte de nouveau**

Notre première enquête, consacrée aux allocations Pokémon ME4 (Chaos Ascendant), avait montré que **81% des indépendants ne couvraient pas la demande de leurs clients**. Mais elle mesurait des tendances, pas des volumes. Avec OP-16, nous franchissons un palier. **Nous quantifions pour la première fois, en valeur absolue, l'écart entre la demande adressée par les revendeurs indépendants et les allocations effectivement reçues.**

Le résultat : un tiers seulement des précommandes livré, donne une mesure objective d'une réalité jusqu'ici uniquement ressentie.

Cette enquête porte sur une série unique (OP-16) et un échantillon de participants. Elle ne préjuge pas de la situation sur les autres licences ou sur des sorties antérieures. Sa valeur est de poser un jalon factuel à un instant T, qui pourra être complété par d'autres enquêtes set par set, dans la durée.

Le SRTCG poursuivra ce travail de documentation à chaque sortie majeure.

Ce que le SRTCG va en faire

Ces données constituent une nouvelle pièce du travail de documentation objective de la situation des indépendants.

Combinées aux résultats de l'enquête sur Pokémon ME4, elles dessinent une **photographie sectorielle** dont aucun acteur ne dispose aujourd'hui à ce niveau de précision.

Plus nous serons nombreux à participer aux prochaines enquêtes, plus cette documentation aura de poids. Si vous souhaitez rejoindre le mouvement et contribuer à ce travail collectif, rendez-vous sur notre site internet : **srtcg.org**

Pour toute question : contact@srtcg.org

Pour adhérer : <https://srtcg.org/adhesion>



S R T C G

Syndicat des Revendeurs de TCG

58 rue de Monceau CS 48756, 75008, Paris

Cet email a été envoyé à {{ contact.EMAIL }}.

Vous avez reçu cet email parce que vous vous êtes inscrit à notre newsletter.

[Se désinscrire](#)