



## OIKA OIKA vient de recevoir le prix « jeune entreprise »

Dans le monde du jeu grâce à Séverine Watine, son épouse qui tient le magasin la puce à l'oreille depuis 2011 à Andrézieux avec son associée Anne GAYET, Thomas Watine a créé en 2013 la société Oika Oika de vente à domicile de jeux et loisirs créatifs. **« Notre concept est le même que celui de Tupperware avec des réunions de vente à domicile conduites par nos conseillers. Notre réussite s'explique d'une part parce que le jeu se prête parfaitement à ce mode de vente directe. Pour acheter un jeu, il faut le connaître et avoir envie de jouer avec. Et d'autre part, le secteur du jeu est actuellement très dynamique avec, en France, beaucoup de créateurs. »** explique

Thomas Watine dirigeant de Oika Oika. A l'issue de 2 années d'exercice, l'entreprise compte 370 vendeurs indépendants, a réalisé 3050 réunions auprès de 18 500 clients, a vendu 60 000 produits et va atteindre 1.350 000€ de CA en 2015. Elle recrute pour le deuxième semestre 2015, 250 conseillers. Une réussite couronnée par le prix « Jeune entreprise » pour ses résultats 2014 par la Fédération de Vente Directe, FVD, avec laquelle Oika Oika est en relation, particulièrement pour leurs modules de formation de vente à domicile par intranet.

[www.oikaoika.fr](http://www.oikaoika.fr)



Thomas WATINE, Créateur de Oika Oika

## PRO À PRO AUTOMOBILE au service des garagistes

Muni d'une expérience de 20 ans dans le commerce de voitures d'occasion, Pierre Louis Sijobert a créé, il y a 1 an, son entreprise PRO À PRO AUTOMOBILE. L'idée lui est venue de son constat de l'existence de sites de vente de voitures d'occasion pour les particuliers mais pas pour les professionnels. En effet, les garagistes ont souvent des difficultés soit à vendre une voiture, soit à trouver pour un client la voiture qu'il recherche. Le site dispose d'un stock virtuel commun de voitures que PRO À PRO AUTOMOBILE propose uniquement aux garagistes sous forme d'abonnement mensuel ce qui démultiplie les possibilités. Les garagistes ont une bien meilleure rotation de leur stock et trouvent les véhicules en local. 1200 voitures en moyenne sont en permanence sur le site, proposées par les 70 clients abonnés actuels. L'objectif pour la fin de l'année est d'atteindre les 100 clients, ce qui devrait être le cas compte tenu de la progression depuis la création.

[www.proapro.net](http://www.proapro.net)



Louis SIJOBERT, Créateur de PRO À PRO