



SAISON
PATRIMOINE

10 et 11 mars
21 et 22 avril

AVENTUREZ-VOUS
CHEZ VOUS !

Oika Oika recrute plusieurs centaines de vendeurs

le 02 mars 2018 - Denis Meynard - Économie - Commerces



©Denis Meynard - Thomas Watine expérimente à Orléans depuis janvier un espace d'animation mis à la disposition de ses vendeurs

Pionnier français dans la vente à domicile de jeux et de loisirs créatifs, l'entreprise va emménager cet été dans de nouveaux locaux à Andrézieux-Bouthéon.

Moins de trois ans après son installation dans la zone industrielle sud d'Andrézieux-Bouthéon, Oika Oika y est beaucoup trop à l'étroit. Sur le dernier trimestre 2017, son dirigeant a dû louer des locaux temporaires afin de faire face au pic d'activité traditionnel de fin d'année pour ce spécialiste des jeux de société et loisirs créatifs à domicile. Aussi Thomas Watine a-t-il fait l'acquisition d'un terrain à quelques kilomètres de distance, sur la zone d'activité des Murons, sur la même commune, où un bâtiment de 1 100 m² est en cours de construction. Cet investissement global de près de 1 M€ doit déboucher sur une installation en août prochain.

Pour son créateur, Thomas Watine, la création de la société avec l'accompagnement d'Entreprendre Loire, avait commencé à son domicile. Ce quadragénaire lillois, diplômé d'une école de commerce lyonnaise, avait auparavant travaillé dans la grande distribution, en France et dans l'Océan indien, avant d'exercer au sein d'une des directions marketing de Casino, à Saint-Etienne.

En 2014, Oika Oika a reçu le Prix de la jeune entreprise de la part de la Fédération de la vente à distance (FVD), dont il est adhérent.

Sans attendre la prise de possession des futurs locaux, l'entreprise, qui se présente comme le leader français de son secteur, est engagée dans le recrutement de plusieurs centaines de vendeurs à domicile, dans toute la France. « Leur nombre devrait atteindre 1 800 à 1 900 vendeurs actifs d'ici la fin de l'année », déclare Thomas Watine. Il précise qu'il est passé de 210 fin 2014 à 495 fin 2015, à 830 fin 2016, puis 1

350 fin 2017. « La société est ouverte à tous les profils, chacun vient avec sa propre motivation : se faire plaisir avant tout, faire découvrir des jeux autour de soi, compléter ses revenus ou faire de Oika Oika son activité principale », explique le dirigeant.

Plus de 500 réunions à domicile par semaine

La société table sur une moyenne de 500 à 550 rendez-vous hebdomadaires sur l'année en cours, plus particulièrement dans les zones semi-urbaines et rurales. Il s'agit de réunions types Tupperware, d'une durée d'environ deux heures, au cours desquelles une douzaine de jeux est présentée à un groupe de sept à huit clients potentiels, au domicile d'un hôte ou d'une hôtesse qui est, quant à lui/elle, remercié(e) par des cadeaux. Les vendeurs à domicile indépendants, qui ont un statut spécifique très encadré, perçoivent en moyenne 25 % du montant du chiffre d'affaires réalisé.

L'entreprise ligérienne surfe sur le regain d'intérêt pour ce type de vente depuis six à sept ans. Avec une croissance de près des 7 % sur l'année dernière de cette troisième voie du commerce, après les ventes en magasin et celles en ligne, selon la Fédération de vente en directe. Mais la progression est beaucoup plus rapide chez Oika Oika qui compte actuellement 12 salariés permanents, dont cinq en télétravail. Son chiffre d'affaires a dépassé 5 M€ l'an dernier, après 3,3 M€ en 2016, 1,55 M€ en 2015 et 0,6 M€ en 2014. Pour cette année, la prévision se situe entre 6,5 et 7 M€, avec un résultat net d'environ 3 %.

Forte d'un catalogue de plus de 350 références, l'entreprise affiche pour valeurs le partage, la convivialité et la dimension intergénérationnelle. Ses jeux privilégient la simplicité et la rapidité, avec des parties plutôt courtes.

Elle possède toutefois deux petits catalogues plus spécifiques : un baptisé « experts » pour les jeux plus évolués et un autre constitué d'une sélection « 100 % française ».

Denis Meynard

Retour du Festival de Cannes

Oika Oika revient du Festival international du jeu (FIJ), qui s'est tenu à Cannes du 23 au 25 février. La plus grande manifestation française du secteur, à laquelle participent quelque 3 000 acteurs du marché du jeu de plateau (créateurs, fabricants, distributeurs, revendeurs pros et boutiques spécialisées), revendique 100 000 visiteurs sur trois jours. « On y sélectionne de nouveaux produits et on y prend un stand pour se faire connaître en organisant des événements avec nos salariés et nos vendeurs à domicile indépendants », indique Thomas Watine.

218
PARTAGES

Partager

Partager

Partager

Partager

Denis MEYNARD
Journaliste

[LEssorAffiches42](#)

[@lessor42](#)

Ses derniers articles

Au Tapis Vert dans la dynamique de la rue de la République

Chaudronnerie : Fayolle a repris Berlier

Changement d'actionnaires en vue pour la Maison Pallandre

