

# Oika Oika étend son terrain de jeux

Par Gilles Cayuela, le 09 septembre 2019

Passé de 550 000 € de chiffre d'affaires en 2014 à 6,2 millions d'euros en 2018, Oika Oika poursuit son expansion. Le pionnier français de la vente à domicile de jeux et de loisirs créatifs, qui vise les 2 200 vendeurs à domicile d'ici à la fin de l'année, étend désormais son terrain de jeux à la Belgique.



▲ Thomas Watine se donne 7 à 8 ans pour doubler son réseau de vente à domicile et atteindre ainsi les 4 000 "Oikanimateurs". — Photo : Gilles Cayuela - Le Journal des Entreprises

Pionnier français de la vente à domicile de jeux et de loisirs créatifs, Oika Oika (15 salariés) n'en finit plus de grandir. Créée en juin 2013 par Thomas Watine, cette PME, basée dans la Loire, a vu son chiffre d'affaires bondir de 550 000 € en 2014 à 6,2 M€ en 2018.

Composé de 210 vendeurs indépendants en 2014, le réseau de « Oikanimateurs » est passé à 500 personnes en 2015, puis à 1 800 en 2018. « C'est la croissance de notre réseau qui a vraiment permis à la société de décoller. En 2015, nous avons quitté le garage et la cave familiale pour un entrepôt de 360 m<sup>2</sup> sur la zone industrielle Sud d'Andrézieux, avant d'investir plus d'un million d'euros en 2018 dans des locaux de 1 200 m<sup>2</sup>, situés sur la zone des Murons », explique le dirigeant.

## **2 200 vendeurs d'ici la fin de l'année**

Un investissement qui devrait permettre à Oika Oika de poursuivre son développement dans les années à venir. « Nous tablons sur une croissance de 15 % sur 2019. Et ce, grâce à plusieurs leviers », indique Thomas Watine. Le premier, c'est, bien entendu, l'élargissement de son réseau : il devrait atteindre les 2 200 vendeurs à la fin de l'année. Le second, ce sont les investissements concédés cette année dans le digital.

Entre la refonte du site web et de l'interface formation des vendeurs (avec des vidéos et QCM), la dématérialisation des bons de commande, la création d'un réseau social interne, qui permet aux vendeurs d'échanger et partager leurs expériences, mais aussi des infos auprès de leurs clients, ce ne sont pas moins de 100 000 € qui ont été investis dans la digitalisation. L'objectif est double. Il s'agit de « fidéliser à la fois les clients et les vendeurs ».

## **Un nouveau service et une filiale en Belgique**

Pour poursuivre sa croissance, Thomas Watine peut aussi compter sur le lancement, depuis mai 2019, d'un nouveau service : la location de jeux de grandes dimensions (Mikado ou échecs géants). « Nous avons déployé 60 points de stockage en France d'une gamme de 10 jeux surdimensionnés, que nos vendeurs peuvent aller chercher pour les proposer à leurs clients, lors d'un anniversaire, d'un mariage, etc. Pour l'instant, cela représente 30 000 € de facturation et nous prévoyons de poursuivre ce déploiement sur 2020, avec pour objectif d'atteindre les 120 points de stockage », détaille le dirigeant.

Autre levier de croissance, et non des moindres, l'international. Depuis le mois de juillet, Oika Oika dispose d'une filiale en Belgique. Elle devrait démarrer ses premières réunions à domicile courant septembre. « Nous espérons atteindre 150 000 € de chiffre d'affaires dès cette année, avec une trentaine de vendeurs, et 1,5 M€ et 200 vendeurs en 2021 », confie Thomas Watine.

Pour atteindre ces objectifs, la PME d'Andrézieux-Bouthéon a obtenu un prêt de 250 000 € de la part de Bpifrance et du Crédit Agricole pour accroître ses stocks et dédier une personne pour l'accompagnement de ses vendeurs en Belgique. Des commerciaux que le dirigeant compte encore massivement recruter. Thomas Watine cherche en effet à se constituer, en France et en Belgique, un réseau de 4 000 vendeurs.

MOTS-CLÉS

COMMERCE

INVESTISSEMENT

INTERNATIONAL

EMPLOI

Oika Oika  
secteur Commerce

---

Dirigeant  
Thomas Watine

Effectifs

**10**

Chiffre d'affaires 2018

**6,2 millions €**

---

[Voir la fiche](#)

POURSUIVEZ VOTRE LECTURE