

**Thomas Watine**, fondateur de Oika Oika

## « AVANT D'ACHETER UN JEU, IL FAUT L'ESSAYER ! »

Animé par de fortes valeurs de partage et de convivialité, Thomas Watine, ex-cadre de la grande distribution, démocratise les jeux de société en misant sur un réseau de vendeurs à domicile.



**Thomas Watine**  
fondateur de  
Oika Oika.

### Quel est votre parcours ?

**Thomas Watine** : après une école de commerce, l'ESDES à Lyon, je me suis occupé d'un centre culturel à Madagascar pendant 2 ans. De retour en France, j'ai intégré le groupe Auchan, puis j'ai passé 6 ans sur l'île de la Réunion pour m'occuper des achats du distributeur Vindémia qui a été racheté par le groupe Casino. Cela m'a permis d'intégrer le groupe Casino à Saint-Étienne en tant que directeur marketing sur la franchise à l'international du groupe. Ce poste impliquait beaucoup de déplacements. Beaucoup trop... Fin 2012, j'ai donc négocié une rupture conventionnelle.

### Et comment est né Oika Oika ?

**T. W.** : en 2008, ma femme avait monté une ludothèque associative. Nous avons alors découvert le marché du jeu de société qui était en pleine révolution avec beaucoup de nouveautés, des jeux très sympas, mais que nous ne trouvions pas en grande distribution ou dans les grandes enseignes spécialisées comme JouéClub et La Grande Récré. Ils n'étaient distribués que dans

des boutiques hyper-spécialisées, généralement des petites boutiques de jeux de plateaux, de jeux de rôle... Et les personnes qui fréquentaient la ludothèque nous demandaient toujours où trouver ces jeux. J'avais déjà à l'époque eu l'idée de créer un réseau de vente à domicile dans le secteur du jeu et, fin 2012, le jour de mon départ du groupe Casino, j'ai ressorti le projet ! J'ai été accompagné par le réseau Entreprendre et je me suis rapproché de la Fédération de la vente directe (FVD). Cela m'a permis de bien comprendre les rouages du métier de vendeur à domicile indépendant. Puis, en juin 2013, nous avons, avec mon épouse Severine Watine et Anne Gayet, créé la société. Nous avons réalisé nos premières ventes en septembre 2013 et entamé, dès 2014, notre déploiement national.

### Quel est votre modèle économique ?

**T. W.** : en tant que distributeur, Oika Oika est une exception sur le marché de la vente directe, composé uniquement de fabricants. Cela a d'ailleurs engendré des inquiétudes au démarrage de



Les Oik'Animations sont réalisées directement chez les particuliers

notre activité de la part de personnes qui croyaient peu en notre projet, nous prédisant que nous subirions de plein fouet la concurrence d'internet et des magasins spécialisés. Mais nous étions convaincus, et c'est là la base de notre concept, que pour acheter un jeu, il faut l'essayer. Et pour l'essayer, il faut être plusieurs. La vente à domicile était donc particulièrement adaptée pour faire découvrir des jeux encore peu connus : une hôtesse invite ses amis et un Oik'Animateur vient présenter des jeux à ses invités. Ensuite, les participants peuvent acheter les jeux qui leur ont plu. Par ailleurs, en termes financiers, il faut savoir que pour fonctionner en vente à domicile, il faut réaliser un taux de marge de 70 %. Cela dit, chez Oika Oika, comme nous sommes distributeurs et non éditeurs de jeux, nous arrivons à faire tourner la société avec une marge de 55 % en étant hyper vigilants à toutes nos charges fixes. Nous gérons ainsi aujourd'hui la logistique et animons un réseau de 1 800 vendeurs avec une équipe restreinte de 14 salariés.

### Qui sont vos vendeurs, les Oik'Animateurs ?

**T. W. :** les Oik'Animateurs ont tous une réelle appétence pour le jeu de société. Ils aiment faire découvrir leur passion aux autres.

Aujourd'hui, nous travaillons avec 1 800 Oik'Animateurs et je pense que nous serons demain en mesure d'en agréger 4 000. Nous proposons à nos vendeurs un système de communication interne pour faciliter l'entraide entre eux et leur permettre de bien communiquer avec l'ensemble de leurs clients et de les fidéliser.

### Comment sont-ils rémunérés ?

**T. W. :** nous leur reversons en moyenne 25 % du chiffre d'affaires qu'ils réalisent, ce qui est tout à fait dans les standards de la vente à domicile. Mais, pour ne rien vous cacher, le chiffre d'affaires moyen par vendeur est parmi les plus faibles de France, car beaucoup de nos Oik'Animateurs n'en font pas leur activité principale, mais recherchent un revenu complémentaire.

#### FICHE D'IDENTITÉ

##### DÉNOMINATION

Oika Oika

##### ACTIVITÉ

Vente à domicile de jeux de société et de loisirs créatifs

##### CHIFFRE D'AFFAIRES

2018

6,2 M€

##### EFFECTIF

14 salariés

### **Avec quels éditeurs de jeux travaillez-vous ?**

**T. W. :** nos plus gros fournisseurs sont français : Gigamic, Blackrock (tous 2 ont été rachetés par le groupe Hachette), Iello, Asmodée... Seuls 3 de nos fournisseurs sont étrangers : les allemands Haba et Goki et l'espagnol Diset Nathan. Les éditeurs de jeux sont de véritables partenaires. Certains d'entre eux nous ont accompagné dès la création de l'entreprise.

*Culture du partage, lien intergénérationnel et convivialité sont les 3 valeurs de l'entreprise*

implantés sur la France entière avec une présence prédominante en région Auvergne-Rhône-Alpes, dans l'Est et en Bretagne. Plus globalement, la vente à domicile fonctionne bien en Province et dans des zones où les consommateurs n'ont pas la chance d'avoir des commerces spécialisés à côté de chez eux. Il y a certains endroits, plutôt dans les campagnes, où des personnes se réunissent tous les week-ends pour participer à des ventes à domicile. Pour certaines catégories de produits, c'est un canal de vente à part entière. En septembre dernier, nous avons commencé à nous implanter en Belgique où nous avons, je pense, un potentiel de chiffre d'affaires d'environ 1,5 M€ d'ici 3 ans. C'est une première étape de notre développement à l'international.

### **Quelles sont vos perspectives de développement en termes d'offre ?**

**T. W. :** nous avons développé en 2019 une nouvelle offre de location de jeux géants. Ce sont des jeux en bois surdimensionnés, très prisés par nos clients pour animer des anniversaires ou des mariages, par exemple. Nous avons aujourd'hui 50 lieux de stockage en France et nos vendeurs peuvent, s'ils le souhaitent, proposer cette prestation à leurs clients. Les résultats sont très satisfaisants et nous allons poursuivre le déploiement de cette offre cette année. Nous avons également commencé, l'année dernière, à distribuer des produits exclusifs à Oika Oika, grâce à des éditeurs qui nous confient la distribution de certains de leurs produits en exclusivité, et à commercialiser des jeux à notre marque.

L'édition de jeux à la marque Oika Oika sera, à l'avenir, un levier important pour développer nos marges.

## **« LA VENTE À DOMICILE EST PARTICULIÈREMENT ADAPTÉE POUR FAIRE DÉCOUVRIR DES JEUX ENCORE PEU CONNUS. »**

### **Comment se porte votre activité ?**

**T. W. :** nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 6,2 M€ en 2018. Au travers de 25 000 Oik'Animations sur l'année, nous avons vendu 430 000 produits. En 3 ans, nous avons multiplié notre chiffre d'affaires par 4 ! Et pour les prochaines années, nous anticipons une croissance d'environ 15 % par an. Notre meilleure vente est Crazy Cup, un jeu Gigamic. Nous en vendons plus de 10 000 par an. C'est un jeu qui se joue avec des gobelets, des cartes et une sonnette. La règle est simple, elle s'explique en quelques secondes, et quel que soit son âge, on s'amuse beaucoup !

### **Comptez-vous vous développer à l'international ?**

**T. W. :** nous sommes aujourd'hui