

OIKA OIKA PÈSE DANS LE JEU DE LA VENTE À DOMICILE

Le spécialiste de la vente à domicile de jeux et de loisirs créatifs installé ZAC des Murons à Andrézieux-Bouthéon se digitalise pour renforcer ses communautés et faire face aux contraintes sanitaires.

« Les jeux de société qui se sont bien vendus pendant le confinement sont les Monopoly et autres Bonne Paye, puzzle et Uno distribués dans les grandes surfaces, pas dans les boutiques spécialisées. Moi, je ne suis pas une grande surface ». Thomas Watine, ancien cadre de la grande distribution, notamment pour le groupe Casino, a pris un virage en 2013, en créant Oika Oika. La société spécialisée dans la vente à domicile de jeux et loisirs créatif à depuis fait un bon de croissance. Pour sa première participation au classement des « champions de la croissance », qui répertorie les 500 entreprises française aux plus fortes croissances, Oika Oika faisait partie du top 100 avec une progression de 299 % entre 2015 et 2018*.

« On a eu un début d'année 2020 très fort avec une croissance de 20 %. Puis le confinement a fait chuter les ventes de 50 %. En août, on est à +30 %, donc on espère se maintenir à +10 % en fin d'année », confie le fondateur, qui enregistre 60 % de son chiffre d'affaires annuel entre octobre et mi-décembre, période pendant laquelle une vingtaine de CDD est embauchée sur l'unique site de l'entreprise, ZAC des Murons, à Andrézieux-Bouthéon.

12 M€ DE CA D'ICI CINQ ANS

Oika Oika génère un chiffre d'affaires de 6,2 M€ en 2019 et le gérant vise les 12 M€ d'ici cinq ans. L'entreprise ligérienne a attaqué le marché belge en septembre 2019, où elle génère déjà entre 300 000 et 400 000 € de chiffre d'affaires avec 60 vendeurs à domicile indépendants. « D'ici deux ans,



Thomas Watine compte sur 2 000 vendeurs indépendants en France et 60 en Belgique et recrute en permanence

on espère dépasser le million d'euros et les 300 animateurs », étaye Thomas Watine, dont le catalogue compte plus de 350 références. Pour autant, la société qui compte 14 salariés et qui n'a pas fermé pendant le confinement s'est concentrée durant cette période sur le virage numérique. Si les 2 000 vendeurs à domicile indépendants n'ont pu assurer leurs ventes en réunions chez les particuliers, l'entreprise a su prendre les dispositions nécessaires pour assurer le virage digital. Ainsi, en quelques semaines, chaque vendeur s'est vu muni d'une boutique en ligne personnalisée. Pendant le confinement, ce dispositif de commandes n'a pesé que 7 % des ventes. « Il s'agissait pour nos animateurs de continuer de vendre des jeux, sans contact physique avec les clients.

Ainsi, les clients finaux peuvent consulter le catalogue de l'animateur le plus près de chez eux et passer commande. Nous avons choisi de rendre les frais de port gratuits dès 40 € d'achat pendant le confinement. L'inconvénient, c'est la hausse des coûts de livraison, puisqu'il ne s'agissait plus de commandes groupées, livrées par le vendeur », relève Thomas Watine, pour qui le maintien du lien avec les clients est fondamental et « encré dans l'ADN d'Oika Oika », à l'image du jeu de société. Virage numérique également pour les réunions : les animateurs ont pu profiter du confinement pour se former aux règles de nouveaux jeux, mais aussi à la mise en place d'un dispositif avec leur matériel informatique pour organiser des parties à distance. La rentrée de l'entreprise

s'est faite à distance également. Plus de 1 200 personnes ont participé à des ateliers sur deux jours fin août. Une prouesse pour Oika Oika, plus habituée aux rencontres en présentiel. Cette « transition numérique », ce n'est pas en devise, mais en temps que Thomas Watine l'a chiffré. Elle vient conforter la dynamique du groupe, à savoir : renforcer la communauté à la fois de vendeurs, et entre joueurs. Deux réseaux sociaux sont en cours de développement pour renforcer la gamification. « Depuis la création de l'entreprise en 2013, 350 000 clients ont passé commande chez nous. Sur ce nombre, 150 000 ont passé commande l'an passé. Il faut développer cette communauté de clients et joueurs ». Oika Oika a également développé il y a un an un nouveau service. Il s'agit de la location de jeux géants destinés à des événements festifs. 80 vendeurs à domicile se sont portés volontaires pour animer ces sessions, mais aussi pour proposer un lieu de stockage de ces jeux, offrant ainsi à Oika Oika une logistique sur tout le territoire.

■ Laurie Joanou

* Cette étude est publiée par le journal Les Echos, et réalisée en collaboration avec Statista.

Les vendeurs indépendants

Oika Oika recrute et forme en permanence des vendeurs à domicile indépendants, en France et en Belgique. Ces derniers sont commissionnés à hauteur de 20 à 30 % des ventes en fonction de leur chiffre d'affaires. Si les meilleurs vendeurs peuvent atteindre 35 000 € de rémunération annuelle, la moyenne est de 4 000 € par an, en complément de salaire, à raison d'une à deux réunions par mois. Le prix moyen d'un jeu est de 20 €. Le panier moyen atteint 45 €.