

LOIRE. Oika Oika réinvente la vente à domicile

LUDIQUÉ. Thomas Watine est un passionné de jeu de société. Et cet ancien cadre de Casino en a fait son nouveau métier. En 2013, à Andrézieux-Bouthéon, il fonde Oika Oika, société de vente à domicile de jeux. Présente au début sur la seule région Auvergne/Rhône-Alpes, « en proximité pour former les vendeurs et les accompagner », l'entreprise se développe petit à petit, jusqu'à bénéficier du boost d'un prix de La Fédération de vente à domicile (FVD). Aujourd'hui, Oika Oika rayonne sur tout l'Hexagone et en Belgique grâce à un réseau de 2 000 vendeurs (des « Oikanimateurs » dans le jargon de la maison). Plus de 350 références de jeux de société, de jouets d'éveil et de loisirs créatifs sont proposées, auxquelles s'ajoutent les collections des catalogues saisonniers. Ses fournisseurs sont des maisons françaises (Asmodee, Black rock games, Yello).

Démonstrations en visio

En 2019, la société a réali-



Chez Oika Oika, e-boutiques et visioconférences ont remplacé -ou presque- les démonstrations à domicile. Photo Progrès/Fournie par Oika Oika

sé un chiffre d'affaires de 6,2 millions d'euros. Bien évidemment, le premier confinement a sonné com-

me un coup d'arrêt. « Mais on a connu une grosse reprise en juillet-août. Tellement belle qu'à fin septembre on

avait rattrapé le retard. Et surtout, avec cette crise sanitaire, on s'est réinventé », explique Thomas Watine.

200

En juin-juillet, au sortir du premier confinement, Oika Oika a vu affluer environ 200 vendeurs. « Sans doute des gens qui avaient joué pendant le confinement et qui y avaient pris goût ! », estime Thomas Watine.

« Ce qui est extraordinaire, c'est que le réseau a su maintenir une continuité avec le client. On a créé une e-boutique pour chacun de nos vendeurs et une Oikavisio qui permet de faire jouer les personnes à distance ».

Ainsi Oika Oika a pu maintenir 60 % de son activité. Autre initiative en septembre : le Petit Oika Noël, un catalogue pour que les enfants puissent découper le(s) cadeau (x) de leur choix et ainsi faire leur liste/bon de commande : « Novembre-décembre c'est 43 % de notre CA, donc l'enjeu est de taille », souligne Thomas Watine.