

ANDRÉZIEUX-BOUTHÉON

Oika Oika souhaite recruter 950 conseillers en 2022

La société ligérienne de vente à domicile de jeux de société veut mettre le turbo en 950 vendeurs à domicile indépendants dont une centaine dans la région.

La petite entreprise d'Andrézieux-Bouthéon était, en 2013, la première en France à prendre le créneau de la vente à domicile de jeux de société. Depuis, quelques concurrents se sont positionnés mais elle reste leader de ce (petit) marché avec un chiffre d'affaires de 6,3 millions d'euros en 2021, 15 salariés et plus de 2 000 vendeurs à domicile (dont 49 très exactement dans la Loire).

Après deux années un peu plus difficiles que les croissances auxquelles l'entreprise était jusqu'ici habituée, Oika Oika entend repartir de l'avant. Et elle ne compte pas faire les choses à moitié : elle veut recruter au moins 950 vendeurs à domicile cette année (lire par ailleurs). Oika Oika pourrait ainsi compter près de 2 500 conseillers fin 2022. Leur job ? Organiser des réunions chez des hôtes volontaires, faire dé-

couvrir et vendre des jeux de société aux aficionados. Sur le même concept que celui des réunions Tupperware ou Thermomix.

+ 15% de croissance visés en 2022

« Notre développement est directement lié au nombre de vendeurs à domicile que nous fidélisons », explique Thomas Watine, fondateur et dirigeant de Oika Oika, depuis ses entrepôts d'Andrézieux. Des entrepôts de 1 200 m², investis depuis 2018, et qui regorgent de milliers de boîtes de jeux qui seront ensuite envoyés aux vendeurs à domicile.

Grâce à ces recrutements, l'entrepreneur table sur une croissance de 15 % cette année, malgré un début d'année poussif. « Avec la nouvelle vague Covid, il n'y a jamais eu autant d'annulations de réunions », soupire-t-il, tout en notant avec plaisir un rebond notable depuis le début du mois d'avril. « Nous avons réussi, malgré ces deux années difficiles pour la vente à domicile, à garder nos vendeurs indépendants. Nous avons beaucoup misé sur la formation interne et



Thomas Watine table sur une croissance de 15 % en 2022. Photo Progrès/Stéphanie GALLO TRIOULEYRE

nous les avons accompagnés dans la vente à distance. Il est temps toutefois que cette période d'incertitudes prenne fin ».

Des jeux à découvrir

Côté clients, pour tirer son épingle du jeu face à la grande distribution, Oika Oika mise sur des jeux moins connus que les traditionnels « Monopoly »

ou « Uno ». « Nous avons 350 références permanentes auxquelles nous ajoutons chaque trimestre 100 jeux de saison ». Thomas Watine souhaite en parallèle développer les exclusivités en se positionnant comme éditeur de jeux, et non plus comme simple distributeur. Elle en a déjà trois dans son portefeuille.

Stéphanie GALLO TRIOULEYRE

Viens avec ton jeu, repars avec ton job

Pour recruter 950 vendeurs indépendants (commissionnés sur leurs ventes), Oika Oika part en tournée dans toute la France. Avec un concept ludique de recrutement pour séduire de nouveaux vendeurs. « Nous leur demandons de venir nous présenter un jeu qu'ils affectionnent. Nous voulons nous appuyer sur des personnes passionnées par le jeu, pas besoin de diplôme ou de CV » détaille Thomas Watine. La tournée Oika Oika fera escale dans 8 régions, le dernier arrêt étant prévu en Auvergne Rhône-Alpes. Il se déroulera à Neuville-sur-Saône le 25 mai. « Les Ligériens y sont conviés mais ils peuvent aussi nous contacter directement ». Les plus « gros » vendeurs de Oika Oika réussissent à gagner jusqu'à 4 500 € par mois, lors des périodes de fin d'année notamment.

Plus d'infos sur www.oikaoika.fr