



▶ **VENDRE À DOMICILE**
OIKA OIKA (93°)

Taux de croissance annuel moyen : 58,6%

« L'essayer c'est l'adopter. » Thomas Watine a constaté l'efficacité de ce slogan publicitaire bien connu en testant le principe de la vente à domicile pour les jeux de société à partir des stocks du magasin de sa femme. Un bon moyen de sortir des Monopoly, Cluedo et autres classiques, alors que plus de 1000 nouveautés arrivent sur le marché chaque année. Créé par cet ancien cadre de Casino dans la région

stéphanoise, le « Tupperware » du jeu propose 350 références à travers son réseau de 1800 vendeurs en France – majoritairement des femmes – et une quinzaine en Belgique francophone depuis juillet, en ciblant surtout les villes de moins de 50 000 habitants dépourvues de bars à jeu ou de boutiques spécialisées. Ses séances d'animation ont déjà séduit plus de 300 000 clients, surtout des 35-50 ans en semaine, voire des familles le week-end. Oika Oika vise une croissance de 15% cette année et une amélioration de ses marges en travaillant sur des offres exclusives. **F. B.**

▶ **MISER SUR LE MATRAQUAGE PUBLICITAIRE**

COMME J'AIME (108°)

Taux de croissance annuel moyen : 54,7%

Comment faire grossir son chiffre d'affaires ? En exploitant la veine de la cuisine minceur... et celle de la pub. C'est la recette de Comme J'aime, l'entreprise de vente en ligne d'abonnements mensuels à des repas livrés à domicile et avec coaching dans une optique de perte de poids. Créée par Bernard Canetti (ancien PDG des Éditions Atlas), qui a embarqué dans l'affaire

ILLUSTRATIONS : CALL ME GEORGES / POUR LES ECHOS WEEK-END

VIAL CLIMATIQUE PARMI LES 500 CHAMPIONS DE LA CROISSANCE 2020.

Merci à tous nos clients et nos collaborateurs qui nous suivent depuis 7 ans.

