

• TROIS QUESTIONS

Enise. « La fondation voit enfin le jour ! »**Roland Fortunier, directeur de l'École nationale d'ingénieurs de Saint-Étienne (Enise)****On parle de la création d'une fondation depuis plusieurs années...**

C'est vrai que c'est un projet lourd. Nous préférons attendre d'avoir suffisamment de partenaires pour lancer la fondation. C'est désormais chose faite, le conseil d'administration doit valider sa création dans les semaines qui viennent.

Quelle sera la thématique de cette fondation ?

Notre objectif principal sera de permettre au plus grand nombre d'accéder à l'innovation, à l'instruction et au bien-être. Concernant l'innovation, l'enjeu serait par exemple de créer un programme analogue à celui d'Idee (Innovation et développement endogène des entreprises), mené actuellement avec le secteur de la métallurgie, mais avec le médical, l'énergie, le BTP... Pour l'aspect accès à l'instruction, nous envisageons de développer la VAE en entreprise. Nous voudrions aussi accompagner les jeunes des territoires ruraux. Certains jeunes ne poussent pas leur formation car les grandes écoles sont trop éloignées de chez eux. Sur ces zones, il y a des entreprises qui ne trouvent pas de salariés qualifiés. Notre objectif est de pousser vers le diplôme d'ingénieur des jeunes qui ne seraient jamais partis sur cette voie autrement. Enfin sur l'aspect bien-être, nous allons par exemple monter une maison instrumentée nomade qui permettrait d'apporter des services médicaux dans les zones reculées.

Qui va financer ?

Plusieurs partenaires se sont engagés sur un montant global de 55.000 € par an pendant cinq ans. L'objectif est de parvenir à un budget annuel de 100.000 €.

• LE CRÉATEUR

Thomas Watine. L'ex-cadre de Casino fait ses jeux...• **COMMERCE.** Passionné de jeux, Thomas Watine lance Oika Oika, une société de vente à domicile de jeux de société.

À 41 ans, Thomas Watine a décidé de prendre un pari sur l'avenir. Il a quitté un job confortable et s'est lancé dans l'aventure passionnante mais risquée de la création d'entreprise. En juin dernier, il a ainsi créé Oika Oika, une société de vente à domicile de jeux de société, dont le siège est chez lui, à Andrézieux-Bouthéon (capital social 10.000 €).

Le créateur

Lillois d'origine, Thomas Watine a fait toute sa carrière, ou presque, dans la grande distribution (Auchan, dans le Nord, Vindemia à la Réunion...). Le rachat de Vindemia par Casino lui a permis d'évoluer au sein du groupe stéphanois. Il s'est ainsi occupé, à Paris, des bureaux de sourcing alimentaire internationaux puis, à Saint-Étienne depuis 2010, de la direction marketing de la franchise internationale de l'enseigne.

Le projet

« Je baigne depuis toujours dans la culture et la passion du jeu. J'ai dirigé pendant deux ans un centre culturel à Madagascar où le jeu était au centre de nos activités. Et

**Thomas Watine veut recruter 250 vendeurs à domicile indépendants.**

puis, j'ai cinq enfants... » Thomas Watine a cette idée depuis longtemps, il a pu la tester par le biais de la boutique de jeux de son épouse. Le principe : vendre en direct, par le biais d'un réseau de vendeurs à domicile indépendants, des jeux de société. « Il s'agit de jeux premier âge, de jeux d'ambiance et de jeux de sociétés. De beaux jeux, originaux, qu'on ne trouve pas en grande surface. » Avant de lancer Oika Oika, Thomas Watine a dû négocier ferme avec les fabricants afin

de bénéficier de tarifs lui permettant de rémunérer, à la commission, ses vendeurs à domicile, tout en préservant une marge acceptable.

Le lancement

Oika Oika vient de tenir sa première réunion à domicile, avec une gamme de 200 jeux. Il a déjà investi 120.000 € en campagne de recrutement et de communication. Les 15.000 € de prêt d'honneur octroyés par Réseau entrepreneur Loire, dont il est lauréat,

alimenteront notamment son BFR, important en raison des stocks indispensables.

Les objectifs

D'ici à la fin de l'année, Thomas Watine compte sur une vingtaine de vendeurs à domicile indépendants en Rhône-Alpes/Auvergne, 250 sous trois ans sur tout l'Hexagone. Pour son premier exercice, sur dix-huit mois, il table sur un chiffre d'affaires de 500.000 € et espère dépasser les 2 M€ en 2016.

Les difficultés

« Tant qu'on n'est pas certain de pouvoir s'approvisionner à des prix acceptables, on ne peut pas se lancer. C'est difficile de travailler pendant plusieurs mois sans savoir si cela va déboucher, confie Thomas Watine. Ces mois de préparation où il faut faire et refaire le business plan, c'est épuisant car on a l'impression de s'éloigner du concret. Et pourtant, c'est une phase indispensable. »

Stéphanie Gallo

www.oikaoika.fr
watinthomas@gmail.com