



[1]

De nombreux Chantelouvais portent des projets ambitieux qui leur permettent de s'accomplir dans le domaine de leur choix : sport, musique, citoyenneté... L'entrepreneuriat séduit également plusieurs d'entre eux. Exemple avec Freddy Gomis, entrepreneur dans le secteur des transports.

Peux-tu nous décrire brièvement ton parcours ?

Freddy Gomis (FG) : J'ai grandi à Chanteloup-les-Vignes, où j'ai suivi ma scolarité, avant de m'orienter vers un BEP puis vers un Bac pro en électronique. J'ai ensuite voulu entamer un BTS en alternance mais le projet est tombé à l'eau, faute d'entreprise. J'ai donc commencé à travailler. J'ai d'abord enchaîné les missions d'intérim et les petits boulots. Bâtiment, animation, restauration... Je prenais tout ce qu'on me proposait. En 2003, j'ai décroché mon premier CDI dans une boîte italienne de télémarketing, où je suis resté plus de deux ans. Puis, en 2006, un ami m'a parlé de son métier de taxi et j'ai été séduit par l'idée de devenir mon propre patron. J'ai donc décidé de suivre les cours de l'école de taxi de Paris pendant un an jusqu'à l'obtention de ma carte professionnelle. J'ai ensuite été locataire de taxi pendant 3 ans avant d'acheter ma propre licence en 2010. Cette première aventure entrepreneuriale a duré cinq ans (NDLR : Freddy Gomis a revendu sa licence en 2015). Dans l'intervalle, j'ai lancé, avec quelques amis, la société Greenlux car, spécialisée dans le transport de personnes haut de gamme et écologique. Pendant deux ans, j'ai cumulé mon emploi de taxi avec cette activité d'entrepreneur. Mes journées commençaient à 5h du matin et finissaient rarement avant 20h !

Tu as donc lancé ta première véritable entreprise en 2013. Comment est née cette idée ?

FG : Lors d'un voyage en Chine, un ami à moi (NDLR : Bruno Mendes Da Silva, Président de la société) a constaté les ravages de la pollution et l'idée lui est venue de lancer une société de location de véhicules écologiques. Comme j'avais déjà une certaine expérience dans le domaine des transports, il m'en a tout de suite parlé via internet et au téléphone. J'ai tout de suite accroché au projet, dont je partageais les valeurs et l'ambition. Quand il est rentré de Chine, nous avons monté un dossier pour les potentiels investisseurs. On a commencé à contacter des gens via les réseaux sociaux spécialisés. Assez rapidement, nous avons pu prendre contact avec des business angels. Malheureusement, malgré le fort intérêt que suscitait notre entreprise, personne n'a voulu investir.

Comment avez-vous financé votre création d'entreprise ?

FG : Nous avons tout financé sur fonds propres. Comme les banques ne voulaient pas nous suivre, nous avons emprunté à la famille et aux amis. Au début, cela nous suffisait car on vendait surtout de petites prestations : transferts, locations, transport privé... Avec les bénéfices nous remboursions nos dettes et nous investissions dans la société. Les premières grosses prestations sont arrivées plus d'un an après la création. Nous avons travaillé pour Givenchy, pour Montblanc, pour la fashion week, pour le festival de Cannes ; nous avons véhiculé Naomi Campbell, Mary J. Blige, Woody Allen, Robert De Niro... toujours avec la même exigence de qualité de service. Malgré cela, nous ne sommes pas parvenus à générer suffisamment de chiffre d'affaires pour pérenniser notre activité. J'ai donc décidé de quitter le navire au début de cette année.

Si l'aventure Greenlux car était à refaire, recommencerais-tu ? Peut-être d'une autre manière ?

FG : Si c'était à refaire, je le referais, bien sûr, mais différemment. Ces quatre dernières années m'ont beaucoup appris. On a commis pas mal d'erreurs, ce qui est finalement une bonne chose car je suis persuadé que nos échecs nous construisent plus que nos réussites. Mon expérience avec Greenlux car m'inspire beaucoup dans les nouveaux projets que je suis en train de préparer.

Tu projettes de développer une société de transports en Afrique. Peux-tu nous en dire plus sur ta stratégie ?

FG : Oui. Je me suis associé avec un ancien acolyte de Greenlux (Rui Mendes Da Silva, frère de Bruno Mendes Da Silva) pour mettre sur pied une société de transport individuel en Afrique de l'Ouest. Notre idée est de proposer une alternative au taxi, en commençant par le Sénégal. Ce qu'on veut, c'est construire une offre qualitative, sans forcément s'orienter vers le luxe, avec des véhicules récents et des chauffeurs formés. Pour nous, c'est le bon moment : l'Afrique attire de plus en plus d'investisseurs et d'entrepreneurs ; de plus, nous avons réalisé une étude de marché sur place qui montre que la demande et le pouvoir d'achat existent pour ce type de service. Nous avons déjà engagé un avocat et un comptable pour monter le dossier et fi naliser le business model. Notre objectif est de lancer le projet d'ici la fin de l'année.

Quels conseils pourrais-tu donner aux jeunes désireux de se lancer dans la création d'entreprise ?

FG : Il faut croire en soi et ne rien lâcher. Ne surtout pas se laisser décourager par les obstacles ou les erreurs. Il faut également bien s'entourer et ne pas hésiter à faire appel à des professionnels ou aux dispositifs d'accompagnement à la création d'entreprise pour avancer. Comme dit le proverbe : seul, on va plus vite mais à plusieurs, on va plus loin.





Source URL: <https://www.chanteloup-les-vignes.fr/article/freddy-gomis-la-passion-dentrepandre>

Liens

[1] https://www.chanteloup-les-vignes.fr/sites/chantelouplesvignes/files/styles/large/public/image/article/vign_fgomis.jpg?itok=D_bGM_I