



Jean-Baptiste

Un bon distributeur

Comment se faire pourrir une année sabbatique ? La réponse est simple, prenez-la en 2019-2020 comme Jean-Baptiste. Le cocktail « Coronavirus-confinement » fait le reste. Mais c'est peut-être ce qui offre une opportunité à Jean-Baptiste. Etudiant avant, entrepreneur après le confinement. On vous raconte comment est née l'entreprise Gelreflex, distributrice de produits d'hygiène.

Jean-Baptiste passe et obtient son BAC S au Lycée Cordouan. Tranquille. Ensuite, il enchaîne sur des études supérieures : « Un DUT Génie Electrique à Bordeaux. Ensuite j'hésitais à poursuivre sur une Licence 3 ou prendre une année sabbatique ». Vous connaissez son choix. Il prend une année sabbatique « pas pour voyager, l'objectif, c'était de travailler un peu et de voir ce que je pouvais faire avec mon diplôme. Mais il y eu le confinement et c'était dur de trouver quelque chose ».

Du masque au gel hydroalcoolique

Après une expérience d'évaluateur web où, en gros, il aide les moteurs de recherche comme Google et Bing à référencer les sites, il se pose une question : « Maintenant je fais quoi ? ». Au début il a voulu vendre des masques pour se protéger du Covid : « C'était compliqué. Comme c'était considéré comme du matériel médical, on ne pouvait pas faire ce qu'on voulait. Finalement, j'ai changé pour vendre du gel hydroalcoolique ». Il oriente son business vers les entreprises où la désinfection des mains est à l'honneur !

Se construire seul

Jean-Baptiste est débrouillard et se lance, seul. « Je n'avais pas d'expérience, pas d'argent donc je ne pouvais pas fabriquer les produits moi-même. J'ai décidé d'être revendeur en B to B (d'entreprise à entreprise) » se remémore J-B. Mais ce n'est pas facile : « J'ai fait des erreurs mais j'apprends à chaque fois et je ne les referais pas ». Même si ça lui fait perdre des clients.

Un coup de pouce et ça repart

Pour ses débuts, c'était un peu la galère : « Financièrement c'était dur » avoue Jean-Baptiste. Il vient donc à la Mission Locale pour voir si on peut l'aider. Emeline, sa conseillère va lui donner un coup de pouce financier pour se (re)lander. Elle lui fait rencontrer Vincent, le Directeur de la Mission locale qui achète un distributeur de mousse hydroalcoolique. C'est comme du gel mais en mousse ! L'appareil siège fièrement à l'accueil.

Grandir

Aujourd'hui, pour faire face aux grandes entreprises, Gelreflex se développe : « J'ai ajouté d'autres produits à ma gamme. Des produits d'hygiène en tous genres, pour les entreprises ». Par exemple, des distributeurs de savon ou de papier. « Je propose des produits de marque et de qualité avec un service personnalisé et de proximité » précise Jean-Baptiste.

Maintenant, il travaille pour lui et il s'en lave les mains.