

Tanguy Goretti

NO TALK, ALL ACTION!

Entrepreneur de la tête aux pieds, Tanguy Goretti fait partie de cette génération qui n'a pas froid aux yeux. Après les start-up Djump et Menu Next Door, il a encore plus d'un projet dans son sac...

Rédaction: Nelson Garcia Sequeira Photos: Laetizia Bazzoni



Vous définissez-vous comme un entrepreneur?

TANGUY GORETTI ► «Certainement, et cela pour trois raisons principales. D'abord, je suis passionné par ce que je fais. Malgré les moments difficiles et l'investissement total que cela exige, j'ai souvent l'impression que mon métier n'est pas un véritable travail. Je m'amuse! Ensuite, j'ai envie de faire bouger les choses, de créer et de concrétiser des idées nouvelles. Évidemment, les résultats ne sont pas toujours à la clé... C'est le jeu! Enfin, l'entrepreneuriat se traduit, selon moi, par une certaine forme de liberté. En dépit des contraintes existantes, j'ai l'impression d'avoir beaucoup de cartes en main...»

Est-ce que vous êtes tombé dedans lorsque vous étiez petit?

TG ► «Tout à fait! Mon évolution comme entrepreneur est faite de plusieurs étapes. J'ai commencé à coder très jeune, à l'âge de 12 ou 13 ans. Mon premier portail Internet, dédié aux jeux vidéo en ligne, faisait un million de visites mensuelles. J'avais 15 ans et cela me rapportait déjà quelques centaines d'euros par mois. Mais l'aventure a démarré réellement à l'université, lorsque j'ai commencé à réaliser des sites web. Ma motivation était toute simple: payer mes factures. Ça marchait, donc j'ai visé des clients de plus en plus gros...» suite en page 16

Son ingénieur modèle

D'emblée, Tanguy Goretti fait référence à l'ingénieur sud-africain Elon Musk, comme un exemple.

«En premier lieu, je suis impressionné par la diversité de ses activités. Il s'attaque, avec talent, à des secteurs très différents et sans véritable connexion: le solaire, les voitures électriques, les paiements en ligne ou l'astronautique. Ensuite, c'est son approche qui me séduit, car il remet systématiquement tout en question. Musk aborde chaque problématique en se demandant "simplement" pourquoi. Il refuse de tenir quoi que ce soit pour acquis. Cette méthodologie, baptisée first principles thinking, est une façon de réfléchir autrement, de voir le monde sous un autre prisme, pour aboutir à des résultats innovants... Enfin, et c'est la base de la réussite, il travaille énormément et s'entoure de personnes hautement qualifiées dans chacun des domaines.»



Si le démarrage d'un projet reste l'une des phases les plus excitantes, Tanguy Goretti relève, avec autant de passion, le défi de mener une entreprise au succès...

L'ingénieur du XXI^e siècle

Lorsque Tanguy Goretti projette sa vision de l'ingénieur du futur, c'est le profil du visionnaire Elon Musk qui semble se dessiner....

EXPERT

«Pour le devenir, l'ingénieur doit continuellement apprendre. L'accumulation de connaissances permet d'apporter un regard neuf aux problématiques auxquelles l'ingénieur est confronté.»

CRITIQUE

«À l'instar de ce que fait Elon Musk, la capacité à tout remettre en question est fondamentale. Pour agir différemment, il faut aussi penser autrement.»

PASSIONNÉ

«La passion est un moteur incroyable. Elle nous fait avancer et donne l'énergie nécessaire pour continuer à travailler dur et relever des défis.»

Quel a été l'élément déclencheur?

TG ► «On ne peut pas vraiment parler de déclic, mais tant le Master CPME, la formation interdisciplinaire en création d'entreprises de l'UCL, que ma rencontre avec Xavier Damman (ndlr: serial entrepreneur belge à l'origine de la start-up Storify et ingénieur civil UCL 2007), également passé par le CPME, m'ont convaincu d'une chose: je voulais être mon propre patron.»

Votre ambition était l'indépendance professionnelle...

TG ► «... en quelque sorte! Concrètement, je ne voulais pas grossir les rangs d'une grande entreprise. Or, c'est le parcours classique pour la majorité des jeunes diplômés. De ma promotion, alors que nous étions dans la filière entrepreneuriat de l'UCL, un seul étudiant a lancé sa start-up à la sortie des études... Moi! C'est pourtant à ce moment-là qu'on peut prendre le plus de risques. Une fois installé dans le "confort" matériel que peut offrir une grosse boîte, le cap devient plus difficile à franchir. Heureusement, les choses changent progressivement et le monde des start-up attire de plus en plus de jeunes. L'Université a un rôle primordial à jouer, notamment pour stimuler et proposer des voies alternatives pour accéder au monde professionnel.»

Pourquoi avoir lancé votre première start-up (Djump) dans le secteur de la mobilité?

TG ► «On ne peut pas vraiment parler de choix... Mon expérience entrepreneuriale a toujours été faite de rencontres et d'itérations. Tout a débuté par notre sujet de mémoire (on était 3) consacré à une plateforme de livraison de biens achetés sur eBay. Après deux ans de travail, on a eu la chance de remporter quelques prix et cette visibilité m'a permis de rencontrer mes futurs partenaires. Quelques mois plus tard, la société était créée...»

Djump était une sorte de pré-UberPop...

TG ► «Oui, et l'activité avait bien démarré, tant en Belgique qu'en France. Mais les soucis avec le secteur des taxis ont compliqué les choses. Alors qu'on était sur le point de lever des fonds, les investisseurs se sont rétractés, effrayés par les poursuites judiciaires entamées par les syndicats. J'avais le choix: soit une bataille juridique devant les tribunaux, soit arrêter l'activité et revendre la société. La deuxième option était la plus raisonnable. Malgré une revente à la casse, cela a permis de conserver les emplois (12 personnes, tout de même) et de permettre aux milliers de chauffeurs partenaires de continuer à travailler.»

Que reprenez-vous de cette expérience?

TG ► «Une chance incroyable! C'est l'un des marchés les plus dynamiques en Europe, au cours de ces dernières années. Et nous avons été au cœur de cette "révolution". Notre démarche a été très loin, puisqu'on a été jusqu'à remettre des propositions de loi pour améliorer la mobilité à Bruxelles. En France, nous avons travaillé avec le cabinet Macron pour faire bouger le secteur.»

Vous avez ensuite participé à l'aventure de Menu Next Door. Là encore, vous avez été confronté à des obstacles réglementaires...

TG ► «Je ne garde pas forcément un bon souvenir du monde politique ni des combats juridiques (rires)! Mais j'ai beaucoup appris, notamment de nos propres erreurs... Dans le cas de Menu Next Door, la bataille avec l'AFSCA (ndlr: l'Agence fédérale en charge de la sécurité de la chaîne alimentaire avait lancé une série de contrôles chez les particuliers) a été un véritable challenge.»

Est-ce que la Belgique est prête à accueillir ces activités économiques qui cassent les barrières?

TG ► «Rien n'est tout noir ou tout blanc. En Belgique, on baigne dans la culture du compromis. Et dès qu'on essaye de faire bouger les lignes, on se heurte à un mur. Mais je perçois une évolution positive, vers plus d'ouverture. Il ne faut pas non plus croire que l'herbe est toujours plus verte ailleurs. Avant de me lancer en Belgique, j'avais envisagé de poser mes valises à San Francisco. J'y ai même passé 3 mois... Là-bas, c'est le paradis pour les start-up innovantes, mais il y a aussi des bémols: la concurrence est féroce et l'accès au capital n'est pas aussi simple qu'on le pense. Ce qui n'est pas forcément le cas en Europe...»

Le débat tourne souvent autour du concept-même d'économie collaborative. Est-ce que pour vous une société comme Uber en fait partie?

TG ► «J'ai tendance à répondre, "peu importe"! La réalité est que la technologie va, qu'on le veuille ou non, transformer profondément l'économie de demain. L'automatisation des tâches fera, sans aucun doute, chuter le nombre d'emplois, dans un premier temps. Et le secteur de la mobilité sera particulièrement touché. Dans quelques années, quel sera encore l'intérêt de mettre un être humain derrière un volant? Or, aux États-Unis, par exemple, ce secteur représente 10% du marché de l'emploi. La véritable question consiste donc à réfléchir sur la meilleure manière de capter la valeur générée par ces entreprises, pour la redistribuer équitablement. Plus vite nous nous la poserons, mieux nous amorcerons cette révolution technologique...»



Vous avez également connu l'aventure Take Eat Easy de l'intérieur. Quelle est votre vision du secteur de la foodtech?

TG ► «La compétition est féroce et, compte tenu de la faible rentabilité des différents acteurs, il faut faire du volume pour devenir le leader. En B to C (business to consumer), une boîte belge comme Take Eat Easy est rapidement confrontée à la taille restreinte et à la complexité du marché bruxellois. Ce handicap impose de s'internationaliser assez vite, puisque le marché de départ n'offre pas les potentialités d'autres grandes villes. Les besoins en capital sont donc très importants et indispensables pour poursuivre la croissance. Aujourd'hui, Deliveroo et UberEats se livrent une bataille sans merci et le second adopte une démarche assez agressive. Difficile de prévoir ce qui va se passer...»

Quel est le point de départ d'un nouveau projet: un besoin, une idée, une rencontre...

TG ► «Le hasard! Mais il faut provoquer sa chance. On a tendance à croire que l'idée suffit, alors on la protège pour ne pas se la faire piquer. Mais c'est une erreur de cogiter dans son coin. Au contraire, il faut confronter son idée pour la mettre à l'épreuve et l'affiner. Le concept va changer de direction des dizaines de fois, au gré des rencontres, des réflexions, du travail effectué, etc. C'est ce processus itératif qui permettra de faire aboutir un projet adapté aux besoins du marché. L'autre élément déterminant, c'est l'équipe. Il faut s'entourer de personnes compétentes et complémentaires.»

Vous travaillez actuellement sur un nouveau projet... secret!

TG ► «En effet, le travail de réflexion est maintenant terminé et nous sommes dans une phase cruciale du projet, qui exige malheureusement de la discrétion. La seule chose que je peux dire, c'est que l'ambition est énorme...»

Peut-on dire que ce qui vous stimule vraiment, c'est de concrétiser de nouvelles idées?

TG ► «La phase la plus excitante d'un projet, c'est effectivement le démarrage. L'adrénaline générée est grisante et je me vois bien, un jour, créer ou rejoindre un "start-up studio" (ndlr: une "usine" à start-up qui s'appuie sur des ressources partagées). Mais, en ce moment, je suis concentré à 100% sur ce nouveau projet et je souhaite vraiment aller au bout des choses. Mener une entreprise à la réussite, c'est un défi tout aussi enivrant. Même si le succès n'est pas un concept facile à définir (rires)...» #

CURRICULUM VITAE

NAISSANCE
1989 à Charleroi

FORMATION
Master en génie logiciel (UCL, 2011)

CARRIÈRE
Tanguy Goretti n'a pas attendu la fin de son Master pour entreprendre. Ce n'est donc pas un hasard s'il choisit de suivre en parallèle l'option en création d'entreprises (CPME) de l'UCL. Dans ce cadre, sa thèse, consacrée au projet GreenShip.be, rencontre un franc succès dans le petit monde de l'entrepreneuriat. En 2013, son projet se concrétise au travers de Djump, un service de covoiturage, lancé à Bruxelles, puis à Paris et à Lyon. Mi-2015, Djump est vendue à Chauffeur-Privé et Tanguy Goretti prend part, pendant quelques mois, à l'aventure Take Eat Easy. Fin 2015, il devient COO (Chief Operating Officer) de la start-up Menu Next Door, active dans le food business.

SON RÔLE
Entrepreneur touche-à-tout, Tanguy Goretti a quitté les «cuisines» de Menu Next Door pour se lancer dans une nouvelle aventure entrepreneuriale dans le secteur industriel... On en saura plus dans les prochains mois!