

Billy, 22 ans, grossiste en vins et spiritueux et professeur d'œnologie.

Nyons (26)



« Je vois les amis de mon âge qui galèrent pour trouver un emploi. Je n'avais pas envie de ça... »

« Il faut foncer, quitte à y aller à tâtons la première année. Les deux ou trois premières années sont des années test. »

Rien n'arrête l'ambition et la passion de Billy. À 22 ans à peine, ce jeune homme dynamique a déjà créé son entreprise de grossiste en vins et spiritueux, à destination de l'hôtellerie-restauration, des caves et bars à vins de la région Rhône-Alpes.

Après avoir obtenu des diplômes de boulangerie, pâtisserie et sommellerie, Billy part pendant un an former quatre apprentis en Espagne, en tant que chef boulanger-pâtissier. En revenant en France et se forme en sommellerie.

Tout au long de son cursus, il se constitue un beau réseau auprès des professionnels de sa profession. Major de sa promotion de sommellerie, il parvient même à finir deuxième du prestigieux

concours Rabelais des Jeunes Talents, qui récompense les meilleurs jeunes professionnels des métiers de bouche.

Encouragé par ces expériences positives, il décide de créer son entreprise en avril 2013. Un ami expert comptable l'aide à monter son projet.

Malgré une détermination et une expérience remarquables pour son âge, au moment de créer son entreprise, Billy a du mal à convaincre les banques de lui accorder un crédit. La Chambre de Commerce et d'Industrie d'Ardèche lui conseille alors de faire appel à l'Adie. Pour financer le matériel nécessaire aux cours d'œnologie puis l'achat d'un nouveau véhicule Billy a alors recours à deux microcrédits. Il garde une très bonne relation avec sa conseillère Adie de Montélimar, qui a tout de suite eu confiance en son projet.

Malgré le stress de l'aventure en solitaire, il ne regrette pas de s'être lancé dans cette aventure. « Je vois les amis de mon âge qui galèrent pour trouver un emploi. Je n'avais pas envie de ça... »

Dans la vie d'entrepreneur, Billy apprécie le fait de n'avoir aucune limite, de faire ce qu'il veut quand il le veut, et de pouvoir projeter le développement de son activité à une échelle internationale.

Confiant dans l'avenir, Billy projette de créer une cave pour toucher les particuliers, et souhaite monter une société d'investissement dans le domaine du vin.

« Il faut foncer, quitte à y aller à tâtons la première année. Les deux ou trois premières années sont des années test. »

Ce n'est encore que le début, mais Billy peut compter sur son sens du relationnel et sur son efficacité pour démarcher de nouveaux clients.

Crédit photo : Joseph Melin

