

RAPHAËL GIRARDIN & ALEXANDRE GIORA

Un binôme 100 % naturel

Alexandre Giora, 25 ans, et Raphaël Girardin, 31 ans, ont inventé le « baobab energy juice ». Une boisson qu'ils vendent chez Colette à Paris, dans les magasins Natures et Découvertes, à la Panacée à Montpellier et 230 autres points de vente plutôt branchés... Un binôme d'entrepreneurs à l'image de son produit : équilibré et énergisant !

« Un jour, un membre de jury m'a dit : votre jus de bambou, c'est une blague ? » Cette conclusion, après deux heures de présentation du projet, ne les a pas découragés. Alexandre et Raphaël sentaient qu'ils avaient trouvé LA bonne idée. Une idée née d'une discussion entre vieux copains, puisqu'ils se connaissent depuis plus de 10 ans.

« Nous étions voisins dans le quartier Alco, on faisait du skate, puis j'ai déménagé », raconte Alexandre. Ils se retrouvent par hasard à Paris, dans un bar. « Alexandre sortait de son école d'ingénieur en agro-alimentaire, il était en stage chez Danone, j'avais terminé SupAgro à Montpellier et je faisais du conseil pour des Ministères du Développement Durable et de l'Agriculture », poursuit Raphaël.

« On fait du commerce équitable »

Promis à de belles carrières, les deux compères se trouvent « les mêmes valeurs » et « prennent le risque » de créer leur entreprise et leur marque, Matahi. « Le conseil, c'était un cadre très rigide, aujourd'hui je suis libre, je bosse 7J/7, mais c'est du bonheur », s'enthousiasme Raphaël. « On ne s'est pas beaucoup posé de questions », confirme Alexandre, « et puis, très vite on a gagné des concours, ça nous a confortés ».

Dans leurs cuisines, ils mettent au point leur jus de baobab et le testent auprès des amis. Il est tiré d'un fruit sec connu pour ses vertus énergisantes en Afrique, où Alexandre a passé une partie de son enfance. Les fournisseurs sont au Bénin. « Des associations de femmes font la récolte, organisées en coopérative. On fait du commerce équitable. En tant qu'agronomes, nous sommes du côté des agriculteurs », précise Alexandre, qui envisage maintenant de créer une pépinière.



Raphaël Girardin (à gauche) et Alexandre Giora (à droite) au bar restaurant de la Panacée, où est vendu leur jus de baobab

Importé en poudre, le fruit de baobab est transformé en jus et embouteillé près de Montpellier.

Des entrepreneurs hypermobiles

« Hypermobiles », les deux chefs d'entreprises naviguent entre Paris et Montpellier, où l'entreprise fait travailler quatre autres personnes, dans des locaux de l'incubateur de Supagro Montpellier. Depuis un an, le Business Innovation Centre (BIC) de Montpellier Agglomération les accompagne aussi, ce qui est pour eux, « un gros atout en termes de crédibilité ».

Fin mai, ils ont fêté la première année de Matahi, dans le bar restaurant de la Panacée, l'un des lieux les plus tendances du moment. « Ils ont été parmi les premiers à vendre notre jus de baobab, ils font attention à proposer des produits sains, c'est le type de point de vente qui nous correspond », explique Raphaël, qui les sélectionne soigneusement pour leur aspect « qualitatif ». Côté marketing, le « baobab energy juice » occupe un créneau inédit de « jus de fruit énergisant, 100% naturel ». Vendu de 2,20 € en supermarché bio à 8 € au café Marly du Louvre à Paris, il s'adresse « à des plus de 25 ans qui réfléchissent à ce qu'ils consomment ». Attention, ce jus réveille aussi les neurones !

d'infos
www.matahidrink.com