

STÉPHANIE PÉLAPRAT, L'ART DU PIVOT

Stéphanie Pélaprat est fondatrice de Restopolitan, un service de réservation de tables en ligne, avec 1 200 restaurants partenaires. Elle a su faire pivoter sa start-up au bon moment. Et se créer une équipe solide.



© William Parra pour Stratégies

La présentation-éclair de son parcours lors des Ted X Champs-Élysées Women, le 31 mai dernier, pleine de drôlerie et d'autodérision, n'est pas passée inaperçue. Impression confirmée dès les premières minutes d'interview, dans ses nouveaux bureaux, à deux pas de la Place des Invalides. Stéphanie Pélaprat, 30 ans, mène tambour battant sa petite entreprise, Restopolitan, concurrent de La Fourchette.

En 2007, elle découvre à New York Open Table, un service en ligne de réservation de tables de restaurants, qu'elle décide de transposer en France. «*Je n'avais jamais monté de boîte, j'ai acheté le livre Monter un business plan pour les nuls*», sourit-elle. Elle remporte divers concours de création d'entreprise, comme Créa'Acc, Defis Jeunes, Microsoft IDEE, et Paris Entreprendre. Les premiers chiffres d'affaires restent modestes: 500 000 euros en 2007, 2008... Elle lève en 2010 1 million d'euros auprès d'un pool d'investisseurs, dont Jaina Capital (Marc Simoncini), Kima Ventures et Dotcorp. «*Mais je savais que quelque chose n'allait pas: nous avions des visites régulières de l'huissier. J'avais toujours ce sentiment d'imposture.*»

En 2011, la bonne idée salvatrice: elle lance une carte de membre, avec un repas offert par réservation, couplé à un service de conciergerie, géré en interne. Un virage à 360 degrés qui arrive au bon moment, «*dans un univers où les restaurateurs ont besoin d'assurer un fonds de fréquentation et de chiffre d'affaires à leur salle*», résume Jean-Bernard Magescas, un de ses amis, chroniqueur gastronomique à L'Opinion.

Savoir aimer

«C'est une vraie entrepreneuse, très autonome, qui sait se remettre en cause. Elle apprend vite, fait des essais, propose aux clients des nouveaux produits. Elle est presque seule sur le marché du B to B, et a déjà un vrai savoir-faire», salue Annie Ferton, du fonds d'investissement Dotcorp. La start-up de 35 salariés affiche 4 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014, et 300 000 membres. Elle a ouvert des bureaux à Barcelone, et compte s'implanter en Italie et au Royaume-Uni d'ici un an.

Au fil des années, Stéphanie Pélaprat a acquis quelques principes de gestion d'équipe: «*Insuffler l'énergie, aimer et améliorer le produit*», résume-t-elle. Mais aussi, bien s'entourer, «*recruter des gens meilleurs que moi. Je dois avoir un "effet waouh" dès l'entretien d'embauche, j'aime avoir des gens qui me "challengent"*», résume-t-elle. D'ailleurs, «*malgré des périodes difficiles en 2010, elle a su rebondir, garder ses équipes. Elle sait transmettre l'amour qu'elle a pour sa boîte, son bébé... On dort, on respire Restopolitan!*», résume Marine Campocasso-Chatillon, directrice de clientèle interne, arrivée en 2007 comme stagiaire.

Stéphane Pélaprat a aussi appris à déléguer. «*Une attitude un peu contre-nature pour moi, je suis perfectionniste*», admet-elle. «*C'est compliqué pour elle, mais maintenant que son entreprise est rentable, elle peut aller chercher des gens qui ont un savoir-faire*», confirme Annie Ferton. Elle vient ainsi de recruter Christophe Basset, auparavant chez le distributeur Applewood, comme directeur des ventes B to B. Aux réunions formelles, elle préfère «*les points en dix minutes, ou les mails d'une à deux lignes*». Culture gastronomique oblige, «*chacun ramène à tour de rôle un petit-déj maison le vendredi matin, et on organise un pique-nique chaque trimestre. Ainsi qu'une journée de team-building par an dans un resto étoilé*», précise Stéphanie Pélaprat. Elle-même avoue un plat préféré, le sushi betterave...

En complément

Parcours

2005. Diplômée de l'Ecole supérieure de commerce extérieur.

Septembre 2007. Fonde Restopolitan.

2010. Lève 1 million d'euros.

2011. Lance la Carte de membre Restopolitan.

Capucine Cousin

Information traitée dans **Stratégies Magazine n°1821**