

Le 08 Novembre 2010 - **Stéphanie Pelaprat (Restopolitan) "La rentabilité et l'expansion internationale en 2011"**



Le site de réservation de restaurants Restopolitan, a levé 1 million d'euros auprès d'entrepreneurs réputés de l'Internet français. Sa fondatrice revient sur ce "tour de table".

Xavier Niel, Marc Simoncini, Jacques-Antoine Granjon et les frères Rosenblum, pour n'en citer que quelques-uns. Comment fait-on pour convaincre presque tous les grands noms de l'Internet français d'investir dans sa société ?

Quand nous avons commencé le processus de levée de fonds au printemps de l'année dernière, nous avons pu rencontrer beaucoup de monde grâce à Microsoft. Restopolitan fait en effet partie de leurs programmes de soutien aux start-up IDEES et BizSpark et ils nous ont introduits. Ensuite, nos investisseurs connaissaient le succès de l'américain Open Table, dont nous partageons le modèle. Cela laissait présager de bonnes choses. Pourquoi ont-ils investi pour la première fois ensemble dans une même société ? Peut-être que Restopolitan.fr a réveillé leur côté "parrains" ! Et ils sont tous de grands amateurs de gastronomie.

Restopolitan existe depuis trois ans. Au départ simple logiciel de gestion de tables destiné aux restaurateurs, vous avez élargi votre positionnement en permettant au grand public de réserver via le Web. Pourquoi ?

Nous savions que nous allions évoluer vers le Web à un moment ou un autre, sur le modèle d'Open Table. Mais il fallait d'abord distribuer ce logiciel de "gestion de stock" à un maximum de restaurants, afin de permettre la réservation en temps réel. L'étape Web a commencé avec des sites affiliés, comme VSC ou 20 Minutes, auxquels nous sommes capables de proposer une plate-forme de réservation donnant accès à quelque 4 000 restaurants. Puis nous avons lancé notre propre site. Désormais, nous nous rémunérons en prélevant une commission de 2 euros sur chaque réservation. Par ailleurs, nous avons lancé un autre site, Restoprivé.com, qui propose des réductions dans certains établissements. Ces deux sites fusionneront en janvier.

A quels projets spécifiques va servir cette première levée de fonds de 1 million d'euros ?

Il y a deux domaines que nous voulons développer en particulier : le mobile et le programme de fidélisation. Faisant le constat de l'essor des smartphones et de leur part dans l'accès Internet, nous allons lancer des applications iPhone et iPad ainsi que Windows Mobile. Elles permettront à l'utilisateur non plus seulement de trouver une adresse près de lui mais aussi d'y réserver une table. La levée de fonds va aussi nous permettre de promouvoir notre programme de fidélisation. Baptisé Restomiles, il permet à un utilisateur de gagner des chèques cadeau et des bons de réduction. Il ne concerne pour l'instant que la seule réservation mais sera élargi prochainement. Par ailleurs, nous comptons nous lancer en Europe, en commençant au deuxième trimestre 2011 par un pays latin. Nous visons la rentabilité également l'année prochaine.