

Restopolitan : le succès au menu !

Interview exclusive de la jeune entrepreneure du web qui monte, Stéphanie Pellapat.

PARCOURS

COMMENT AVEZ-VOUS APPRIS LE MÉTIER D'ENTREPRENEUR ?

Je me suis dit qu'on pouvait comparer la gestion d'une boîte au moment où l'on fait des courses : on prépare la liste, on se demande combien on doit prendre dans son porte-monnaie et si avant on doit passer au distributeur... L'entrepreneuriat on s'en fait tout un monde alors que, pour moi, ce n'est qu'une question de bon sens !

COMMENT AVEZ-VOUS FINANÇÉ LE DÉMARRAGE DE RESTOPOLITAN ?

J'ai d'abord réussi à convaincre 4 proches de mettre une petite somme dans la société. Puis Paris Entreprendre m'a accordé un prêt d'honneur de 40 000 euros, ce qui m'a permis de bénéficier d'un prêt bancaire de 70 000 euros. Puis, au bout d'un an, j'ai réalisé une levée de fonds de 450 000 euros auprès d'un fonds d'investissement.

POURQUOI VOUS ÊTES-VOUS LANCÉE JUSTE APRÈS AVOIR OBTENU VOTRE DIPLÔME ?

Je pense que l'entrepreneuriat c'est une fibre que l'on a ou pas. Pour ma part, cette envie d'entreprendre coule dans mes veines ! C'était donc évident quand j'ai fini mes études de me lancer dans la création d'une entreprise. En plus, j'ai fait mon stage de fin d'études aux États-Unis, pays où la culture d'entreprendre est très forte et encouragée.



COMMENT AVEZ-VOUS TROUVÉ VOTRE IDÉE DE BUSINESS ?

Je me suis posée 15 jours sur mon canapé à réfléchir et à lister toutes les idées de création qui me venaient en tête. Et c'est à ce moment là que je me suis souvenue qu'aux États-Unis je me servais d'un système de réservation en ligne de tables de restaurant, Open Table, et que ce type de service n'existait pas en France. J'ai tout de suite senti que ce concept pouvait prendre chez nous. Et puis, venant d'une famille de restaurateurs, cette idée m'a tout de suite plu !

ÉTAIT-CE DIFFICILE D'ÊTRE CRÉDIBLE FACE AUX INVESTISSEURS ALORS QUE VOUS N'AVIEZ QUE 23 ANS ?

Honnêtement, je ne me suis jamais posé la question ! J'y suis allée tête baissée et c'est peut-être pour cela

que personne n'a jamais osé me dire que j'étais trop jeune.

VOUS NE SAVIEZ PAS FAIRE UN BUSINESS PLAN À L'ÉPOQUE IL ME SEMBLE ?

Le business plan, je savais alors à peine ce que c'était... Il faut dire que pendant mes études de commerce, j'étais plus souvent au café qu'en cours ! Pour me rattraper, je me suis achetée toute la panoplie de livres qui expliquent comment faire un business plan. Je me suis très vite présentée à des concours de création d'entreprise et, comme j'ai une âme de battante, je ne voulais pas les rater. C'est ce qui m'a poussée à réaliser un vrai business plan.

QUEL EST LE CŒUR DE MÉTIER DE RESTOPOLITAN ?

Nous aidons les restaurants à conquérir et à fidéliser leurs clients. Pour cela ►►

► nous avons créé un système de réservation en ligne sur les sites partenaires ou sur notre propre site. Nous nous sommes rendu compte que les internautes étaient avides de bons plans, alors nous avons créé Resto Privé qui propose des menus en ligne à des prix très intéressants. Restopolitan et Resto Privé viennent tout juste de fusionner. Notre métier n'a donc pas cessé d'évoluer depuis le démarrage de l'activité.

LORS DE VOTRE PREMIÈRE LEVÉE DE FONDS, VOTRE CAPITAL N'A ÉTÉ DILUÉ QUE DE 10 %. COMMENT AVEZ-VOUS FAIT ?

Tout cela n'a été en fait qu'une question de chance ! Ma force a peut-être été de réussir à transmettre le message suivant aux investisseurs : donnez-moi votre argent et quoiqu'il en soit j'en ferai quelque chose de bien !

COMMENT AVEZ-VOUS RÉUSSI À CONVAINCRE TOUS CES GRANDS NOMS DE L'INTERNET POUR VOTRE SECONDE LEVÉE DE FONDS ?

J'ai eu de la chance car ils sont tous très amis. Au départ Xavier Niel (Free) et Oleg Tscheltzoff (Fotolia) se sont intéressés à mon projet. Puis ils en ont parlé à Marc Simoncini (Meetic) qui a convaincu Jacques-Antoine Granjon (Vente Privée) qui a ramené avec lui Steeve Rosenblum (Pixmania)...

QU'EST-CE QUE ÇA FAIT DE VOIR QU'ILS VOUS FONT CONFIANCE ?

Dans tous les cas, c'est toujours très flatteur de savoir qu'on vous fait confiance. Je relativise aussi car ces personnes investissent dans beaucoup d'autres boîtes que la mienne. Mais quoi qu'il en soit, j'ai des choses à prouver et il faut cartonner !

QUEL USAGE FAITES-VOUS DES MÉDIAS SOCIAUX ?

J'ai un collaborateur en charge du community management car cette di-

mension de lien humain avec nos clients est très importante pour nous. Pour cela, nous essayons d'animer le plus possible notre page Facebook, nos comptes Tweeter et le blog. Nous y postons des infos pertinentes ou drôles sur la boîte ou sur le secteur. Nous délivrons également des bons plans à nos clients.

COMMENT FAITES-VOUS POUR VOUS RESSOURCER ?

Comme j'enchaîne pas mal de rendez-vous chaque jour, je passe beaucoup de temps dans ma voiture. Dans ces moments là, je suis dans ma bulle : je ne réponds pas au téléphone, je mets la musique à fond et je chante ! Cela me permet de créer des coupures, des moments à moi où rien ne peut interférer.

N'AVEZ-VOUS PAS DE PROBLÈMES POUR AFFIRMER VOTRE AMBITION ?

Non car je pense que les choses évoluent en France. Ces dernières années on a vu l'exemple d'entrepreneurs qui ont très bien réussi et qui n'en sont pas pour autant inhumains. Et puis il y a deux formes d'ambition : j'écrase tout sur mon passage ou tout simplement je trace ma route. Je me situe dans le deuxième cas.

VOTRE CULOT EST-IL UN DES SECRETS DE VOTRE RÉUSSITE ?

Oui, en effet j'ai souvent bluffé ! Mais attention, à chaque fois le risque était maîtrisé. J'ai notamment fait croire à un futur partenaire que j'avais déjà 4 000 restaurants référencés quand je n'en n'avais que 400 ! Mais j'avais déjà anticipé la capacité de développement que nous avions. Mais après ce coup de poker, nous avons dû carburer pour assurer ! J'ai mis tout le monde à contribution : les stagiaires, les cousins, les mamans, les copines... Et nous avons réussi le challenge. Mais ça a été très rock'n'roll !

5 CONSEILS



1. PRENDRE DU RECUL SUR SON BUSINESS. Au moins une fois par mois, il est bon de passer au moins une demi-journée pour prendre du recul sur sa boîte. Cela permet de se poser des questions : sommes-nous dans la bonne direction ? L'entreprise est-elle rentable ?... Cette remise en question régulière est fondamentale.

2. NE PAS AVOIR PEUR DE REVOIR ENTIÈREMENT SON BUSINESS MODEL. En fonction de ce qui plaît au marché, il faut savoir évoluer et s'adapter. Le secret de la croissance est de savoir saisir toutes les chances qui se présentent.

3. AVOIR UNE MENTALITÉ D'ÉPICIER : « j'achète un, je vends deux ». Il ne faut pas perdre un centime. On peut l'oublier, mais le but de l'entrepreneur c'est chaque jour de faire gagner de l'argent à sa société.

4. FÉDÉRER SES ÉQUIPES. Quand je vois que toute l'équipe s'organise des activités ensemble, là je me dis que c'est vraiment réussi.

5. INSTAURER UNE COMMUNICATION FLUIDE DANS L'ENTREPRISE.