

## Restopolitan : invitez qui vous voulez au restaurant gratuitement



Aujourd'hui, internet facilite pleins de choses de la vie de tous les jours, on peut même réserver en ligne son restaurant. Mais que diriez-vous si en plus de réserver, pour tout repas acheté vous obteniez un repas offert ?

C'est ce que fait [Restopolitan](#). Jeune start up de réservation de restaurant en ligne au départ, elle a innové il y a quelques mois pour se détacher de ses concurrents sur le secteur en créant la première carte vous donnant accès à 2 repas pour 1. Un très jolie cadeau de Noël.

La jeune et dynamique fondatrice Stéphanie Pelapat nous en dit plus.

### Qu'est ce que Restopolitan ?



Restopolitan est une start up créée en 2007, où historiquement le service était une plateforme de

réservations de restaurants, couplé à un soft dédié aux restaurants.

Nous avons amorcé un tournant en avril 2011 en lançant la 1ère carte de réduction dédiée aux restaurants.

C'est la seule Carte de Membre qui vous invite au restaurant ! L'offre est simple et illimitée : « 1 repas acheté = 1 repas offert » (hors boissons), toute l'année. Il suffit de venir à 2 personnes minimum et vous avez ainsi accès à plus de 500 restaurants en France.

Cette carte vous offre en plus un service de conciergerie de réservation multilingue (accessible via téléphone ou depuis [www.restopolitan.com](http://www.restopolitan.com)). Elle peut être commandée en ligne pour 1 mois, 3 mois ou 6 mois illimité, sans engagement. Elle est livrée en 48h à l'adresse de son choix.

### Pourquoi les restaurateurs acceptent ?

Il y a plusieurs raisons à cela. En premier lieu, le restaurateur apprécie que son image ne soit pas écorchée par du discount. Il faut aussi comprendre qu'une table vide, même une seule, lui coûte chère (à cause des charges fixes, des matières périssables...). Donc l'optimisation du remplissage est fondamentale, et grâce à l'offre Restopolitan, le restaurateur continue à marger sur les boissons. De plus, nous offrons au restaurateur plusieurs outils pour améliorer l'optimisation de son remplissage et la fidélisation de ses clients. Enfin, le modèle est win-win jusqu'au bout parce que nous ne prenons aucune commission sur les réservations.

## Restopolitan : invitez qui vous voulez au restaurant gratuitement

Voilà pourquoi, en quelques mois, ce sont déjà plus de 500 restaurateurs qui nous font confiance en France.

### A qui vous adressez vous?

A tous ceux qui veulent se faire plaisir au restaurant avec une liberté totale (pas de restriction de date/heure, aucun menu imposé, discrétion au moment de l'addition). Nous ciblons aussi le Corporate (incentives, challenges, réduction notes de frais restos, fidélisation des collaborateurs etc.).

Les touristes aussi, sont particulièrement intéressés par l'offre « 1 semaine illimitée » (de Hong Kong au Brésil !) à moins de 10€. Enfin, avec la période de Noël, nous avons vu nos commandes augmenter de 50% pour des cadeaux.

The screenshot shows the Restopolitan website interface. At the top, there's a navigation menu with 'Accueil', 'La carte', 'Comment ça marche', 'Nos restaurants', 'Entreprises / CE', and 'Restaurateurs'. The main content area features a purple membership card with the Restopolitan logo and the offer '1 repas acheté = 1 repas offert'. Below the card, it says 'En illimité, dans plus de 450 restaurants' and has a 'Devenir Membre' button. A carousel below shows various restaurant categories with prices: 'Les Archimède Paris 2' (-28€), 'Astor Saint Honoré Paris 8' (-48€), 'La Mère Paris 8' (-57€), 'L'Autre Paris 6' (-40€), and 'Ariane Paris 16' (-40€). At the bottom, there's a section for 'Vous avez une carte mais pas encore de compte?' with a 'S'inscrire sur la carte' button, and a map of France with regional names listed: 'Ile-de-France', 'Bretagne', 'Basse-Normandie', 'Haute-Normandie', 'Pays de la Loire', 'Champagne-Ardenne', 'Lorraine', 'Alsace', 'Pays-de-la-Seine', 'Centre', 'Bourgogne', 'Pardoul-Corse', 'Hauts-de-France', 'Languedoc-Roussillon', 'Midi-Pyrénées', 'PACA', and 'Région Occitanie'.

A quel besoin Restopolitan répond t il ?

Faire plaisir et se faire plaisir au restaurant, découvrir de nouvelles tables (du bistrot de quartier au

restaurant Etoilé), tout en économisant un repas à chaque fois (...discrètement). L'offre est valorisante pour l'utilisateur et pour le restaurant.

Toutes les occasions mènent au restaurant...

### Comment est venue l'idée ? À partir de quels constats ?

Nous voulions trouver une alternative aux offres existantes sur le marché (un hybride entre du cofret-cadeau, du daily deal et les sites de promo.

Beaucoup de personnes voulaient un produit qui rassemble une offre homogène et constante de restaurants, sans limitation quant au choix du repas, et qui assure un accueil irréprochable du prestataire.

### Des concurrents ? Où en sont-ils ? Quel est l'ampleur de votre marché ?

Nous avons des concurrents indirects en B2C qui se développent sur le créneau du deal, de la pure promo, et aucune concurrence en B2B.

Nous avons développé le concept du « 2 pour 1 » en restauration et nous en sommes fiers.

Concernant le marché, plusieurs millions de français sont concernés, 60 millions de touristes, 4 millions d'entreprises... Pour ne parler que du marché français.

### Quelles différenciations avec tous les services qui vous ressemblent?

Au delà de notre offre qui est unique en son genre, nous nous différencions de plusieurs manières :

- une sélection fine de restaurants avec des descriptifs qui sortent des sentiers battus,
- un large choix (plus de 230 à Paris en quelques mois),

---

## Restopolitan : invitez qui vous voulez au restaurant gratuitement

---

- aucune restriction de date ou d'horaire (nos restaurants vous reçoivent même le Samedi à 20h30),
- aucun menu imposé (c'est Entrée/Plat/Dessert au choix à la carte qui vous sont offerts),
- une équipe Customer Care dévouée
- et enfin une utilisation discrète du service (pas de voucher à imprimer, et c'est nous qui prévenons le restaurant de votre venue)...

### Les étapes pour utiliser le service ?

- Etape 1 : Devenir Membre en commandant sa carte (3 Pass illimités au choix).
- Etape 2 : Découvrir les restaurants et réserver (la durée de validité commence le jour de la 1<sup>ère</sup> réservation).
- Etape 3 : Profitez !

Aucun engagement, la carte est rechargeable.

### Quel est le business model de la plateforme?

Le modèle économique est basé uniquement sur la vente des cartes et certains partenariats.

### Où êtes vous basez ?

Nous sommes à Paris, Place de la Bourse

### Qui sont les fondateurs ? Qui est l'équipe ? Leurs parcours ?

J'ai fondé Restopolitan il y a maintenant un peu plus de 4 ans. Nous sommes aujourd'hui une quinzaine. Les parcours de l'équipe sont très éclectiques et évolutifs ! Par exemple, dès le début Marine était à mes côtés en stage Communication et dirige aujourd'hui les Partenariats Resto.

Nous avons la chance d'avoir des collaborateurs fidèles et passionnés par l'aventure.

### Êtes-vous à la recherche de partenaires?

La Carte est efficace en micro-incentive pour par exemple acquérir des membres, recruter sur facebook, le parrainage, booster les commandes, avec la promesse d'une invitation au restaurant. Le format one-shot commence à 0,89€ pièce avec packaging personnalisé.

On adore monter ce genre d'opération, les résultats sont rapides.

### Êtes-vous en recrutement ? Si oui de quels profils?

Nous renforçons actuellement l'équipe commerciale, et recherchons des profils malins, prêts à s'impliquer.

### Avez-vous levé des fonds ?

Il y a un an et demi, 1 million d'€, auprès d'un pool de business angels (X. Niel et J. Berrebi, les Frères Rosenblum, Jacques Antoine Granjon, Marc Simoncini, Jean David Blanc, Oleg Tscheltzoff ...).

L'avenir de Restopolitan c'est quoi?

Prometteur ! Le lancement de la Carte a été un réel succès (+30% par rapport au BP), on souhaite continuer sur la même lancée en France et rapidement ouvrir d'autres pays.

### Un conseil pour de jeunes entrepreneurs ?

Rester concentré sur l'objectif de rentabilité et savoir ajuster son offre par rapport aux feedbacks des utilisateurs.

---

## Restopolitan : invitez qui vous voulez au restaurant gratuitement

---

**Et vous que pensez vous de l'offre ? Vous souhaitez tester Restopolitan pour les fêtes de fin d'année ?**

**Pour vous remercier de nous suivre chers lecteurs, nous vous offrons, en partenariat avec Restopolitan, un code de réduction de 50% de remise avec le code "LOCITA" valable sur n'importe quelle carte. Le code est valide jusqu'au 19 janvier 2012 ....**