

PDG au RSA, le meilleur job de ma vie

Un an après son appel au secours sur les réseaux sociaux, MoiChef va mieux. Après une levée de 100 000 euros, la startup toulousaine s'est relevée, avant d'être de nouveau mise au tapis et de se retrouver au pied du mur.

Contrainte de changer sa recette pour avancer, la startup a revu la formule de sa box et avance aujourd'hui pas à pas vers le succès.

Mais succès ne signifie pas richesse comme le rappelle Tristan Laffontas, cofondateur de MoiChef, qui explique comment, malgré tout, il s'est créé le meilleur job de sa vie.

Bonjour, je m'appelle Tristan Laffontas et je suis co-fondateur de la startup MoiChef. Je suis également au RSA. Il y a un an exactement, sur un coup de tête dont j'ignore encore aujourd'hui l'origine, je publiais sur notre page Facebook un article intitulé "Notre startup MoiChef n'a plus d'argent. Quel impact sur l'avenir? Les explications." J'ai eu peur, extrêmement peur en le publiant. Humiliation, perte de crédibilité ... pas facile de baisser la garde publiquement quand tout ce qu'on attend des startups, c'est de parler de levées de fonds en millions d'euros.

L'euphorie

Tout s'est emballé très vite. Quelques heures après la publication, je me rappelle être allé à la boîte et voir mon téléphone par terre s'allumer non-stop. Les premiers médias ont commencé à relayer l'article et à amplifier les partages.

Relire : #FoodTech : Après son appel au secours, MoiChef évitera-t-il le naufrage ?

Au final, 270 000 personnes ont lu l'article sur Facebook, auxquels il faut ajouter les médias qui ont repris l'article intégralement sur leur site. Quatre jours plus tard, j'étais en direct sur BFM Business et j'annonçais qu'à la demande des centaines d'emails et de commentaires que nous avions reçu, nous allions lancer une campagne de crowdfunding (financement participatif). Quatre jours après le début de la campagne (sur 40 jours) nous avons dépassé l'objectif de 10 000 euros.

Environ un mois plus tard, nous finalisons enfin la levée de fond auprès du Groupe Bernard Magrez qui a investi 100 000 euros dans MoiChef.

Retour à la vraie vie

Passée l'euphorie, le cours des choses a repris tranquillement. Certes, avec une notoriété nouvelle, mais toujours au chômage. 110 000 euros c'est génial (encore merci Bernard Magrez de nous avoir fait confiance, ainsi qu'à tous ceux qui ont participé à notre campagne Ulule) mais une startup, c'est un marathon, pas un sprint. Alors pour tenir, nous avons continué à nous serrer la ceinture, toujours sans se verser le moindre centime.

Cette bouffée d'oxygène nous a permis d'avancer plus sereinement et de faire évoluer le service. Le plus gros changement est arrivé en septembre quand nous sommes passés d'une livraison parisienne à une livraison nationale. Plus qu'un simple changement de prestataire, nous avons dû revoir tout notre packaging et notre méthode de production des Box MoiChef. Qui dit "production" dit aussi charlotte, blouse et surchaussures. Sexy.

Le décollage

A partir de ce moment, les choses ont commencé à accélérer. La livraison nationale nous permettait bien sûr de livrer beaucoup plus de personnes, mais également d'accéder à des médias nationaux qui nous boudaient jusqu'alors. Nous avons également été séduits par quelques opérations de communication payantes, malgré la réticence de nombreuses personnes de notre entourage. Elles avaient raison. De toute évidence, avoir de l'argent a bridé notre

créativité et nous a poussé vers des solutions plus simples. Et chères. Et inefficaces.

En octobre nous avons -enfin- réussi à structurer un modèle d'abonnement pour nos clients : le graal d'un point de vue économique puisque nous n'avions alors qu'à nous concentrer sur l'acquisition de nouveaux clients. La rétention (le fait qu'un client ne se désabonne pas) dépendrait de la qualité de nos Box, et sur ce point, nous étions très confiants.

En quelques semaines, nous sommes passés de 0 à 150 abonnés et la tendance était très positive.

Noël : l'explosion en vol

Notre secteur d'activité est très cyclique, certaines périodes sont clés telle que la fête des mères et surtout Noël. Nous avons donc consciencieusement préparé les fêtes de fin d'année avec un grand chef. Non, un -très- grand chef. Le genre de chef que tout le monde connaît et qu'on a tous vu à la télé. Le chef qui permet d'avoir d'énormes retombées presse, de très gros partenariats, le chef qu'il nous fallait pour Noël en somme.

Nous avons donc fait de nombreux déplacements, réalisé des centaines de photos, fait venir un cameraman professionnel pour cette occasion si spéciale. Nous avons même exceptionnellement ajouté un dessert, donc deux fois plus de photos, de vidéos, et un deuxième manuel de recette à réaliser (ce qui représente -beaucoup- de travail. Abonnez vous à la version gratuite de MoiChef pour en recevoir un, vous comprendrez.)

Deux semaines avant Noël, le chef m'appelle, il n'aime pas le dessin qu'on a fait de lui. On va le refaire. Deux heures plus tard, appel de son assistante, tout compte fait il annule tout. Bip.

C'est là que j'ai compris pourquoi tant d'entrepreneurs se mettent à la méditation. Malgré un email larmoyant expliquant l'impact catastrophique que cette annulation aurait sur MoiChef, il n'y avait pas de retour en arrière possible. Son assistante ne lui a probablement même pas transféré le message et de toute façon, il était déjà reparti à l'autre bout du monde. Je l'aimais bien son croquis moi. Dommage. #meditation

Certains chefs nous demandent s'ils peuvent l'imprimer au format poster pour leur restaurant. D'autres l'utilisent pour leur photo de profil Facebook.

Gueule de bois

Après la dure période où j'ai dû annoncer cette nouvelle à mon équipe qui avait

travaillé d'arrache-pied, aux journalistes qui avaient déjà écrit leurs articles, aux partenaires qui comptaient sur nous et surtout à nos clients qui avaient annoncé à leurs familles qu'ils allaient les impressionner pour Noël, nous avons clairement la gueule de bois.

Comme le montre ce magnifique schéma, cette période a progressivement laissé place à l'acceptation, puis au pardon (au fond, les goûts et les couleurs ça ne se discute pas et je suis certain qu'il n'a jamais reçu mon email) il était donc temps de passer à "Élaboration d'un nouveau projet".

Reset

Le vide laissé par cette "surprise" nous a permis de sortir du stress quotidien puisque nous n'avions... plus rien à faire. Littéralement. L'occasion parfaite pour se poser des questions de fond. Qui sommes nous ? Que faisons nous ? Où allons nous ? (sérieusement)

De toute évidence, nos forces sont :

- Les chefs incroyables qui nous ont fait confiance (45 à ce jour, dont plus de 20 étoilés)
- Notre capacité à transformer un charabia technique en une recette compréhensible par tout le monde (le fameux manuel de recette)
- Notre capacité à convaincre les producteurs qui travaillent avec les chefs de nous fournir leur produits exceptionnels

« Quelle pouvait bien être notre valeur ajoutée à livrer une pomme de terre et des carottes ? »

Mais surtout, nous avons réalisé (difficilement) que nous n'avions aucune valeur ajoutée à livrer de la laitue ou de la crème fraîche. Jusqu'à ce jour nous avons pris le parti de livrer -tous- les produits pour refaire le plat, y compris les produits frais. Une évidence. Mais en y réfléchissant bien, quelle pouvait bien être notre valeur ajoutée à livrer une pomme de terre et des carottes ? Pourquoi leur faire traverser la France quand nos clients peuvent les trouver dans leur cuisine, ou dans leurs commerces habituels ?

Après de longues discussions internes, de nombreux appels auprès de nos clients et de nos chefs partenaires la réponse était sans équivoque : concentrons-nous sur notre réelle valeur ajoutée et sortons du carcan de la "livraison en température dirigée".

La nouvelle Box MoiChef sans produits périssables était née

Note aux entrepreneurs qui réfléchissent à se lancer dans la livraison de produits frais : contactez-moi.

Nouveau départ

Quand on est là, c'est dur d'y croire :

Mais la réalité c'est qu'en persévérant, on finit inévitablement par arriver là :

Aujourd'hui, grâce à ce coup de massue qui nous a permis de changer de modèle, nous avons plusieurs nouveaux abonnés chaque jour, nous vendons beaucoup de cartes cadeaux et demain vous verrez des Box MoiChef dans plein de points de vente en France.

Passer d'une DLC (Date limite de Consommation) de 2 jours à presque un an, ça change beaucoup, beaucoup de choses. D'ailleurs, il faut combien de temps pour livrer à New York ?

La nouvelle Box MoiChef. Les produits frais sont à acheter la veille du repas, accompagné par les conseils du chef.

Cette nouvelle Box MoiChef contient donc 5 à 6 produits d'exception, une bouteille de vin et le manuel de recette pour refaire le plat du grand chef. Elle est plus pratique car vous n'êtes pas -obligé- de la cuisiner sous 48h, mais surtout moins chère (39,90€ avec suffisamment de produits pour cuisiner 6 assiettes), bouteille de vin incluse.

CEO au RSA

Le temps passe et en toute logique, j'ai vu arriver la fin de mes droits au chômage. Étant donné que je ne me verse toujours pas un centime, j'ai pu demander le RSA (Revenu de Solidarité Active). C'est une démarche aussi simple que compliquée. Simple car il suffit de prendre rendez-vous à la CAF pour activer ses droits en deux semaines. Compliquée parce que c'est très dur pour l'ego. Garder le sourire quand on explique à ses parents qu'on est désormais au RSA (contre un très beau salaire avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale), garder le sourire quand -même pour rire- on parle d'assistantat.

Aussi rapidement que j'ai accepté mon passage de salarié à celui de chômeur, j'ai fini par accepter mon passage du chômage au RSA.

Le meilleur job de ma vie

Alors oui, avec ce budget, je me fais entretenir par ma copine, quand je sors je choisis la bière en happy hour et j'ai arrêté d'aller au restaurant (sauf quand un très grand chef m'y invite, et ça c'est sympa). Néanmoins, je peux affirmer avec certitude que je n'ai jamais été aussi heureux. Je me suis créé le meilleur job de ma vie, et je sais qu'en insistant je pourrai bientôt dire au revoir à la CAF.

La route va encore être longue et semée d'embûches, mais plus le temps passe et mieux nous savons les éviter. Tous les créateurs d'entreprise que j'ai rencontré et qui ont réussi sont passés par une grosse phase de doute. Cette phase est désormais derrière nous, et c'est en partie grâce à vous.

Et vous, comment voyez-vous le MoiChef de demain ?

Je n'ai jamais eu d'échanges aussi riches qu'après la publication de mon article l'an dernier. Quel que soit votre profil (passionné(e) de cuisine, entrepreneur, partenaire, les trois ou aucun), si vous avez la moindre question, remarque, n'hésitez pas à m'écrire sur tristan@moichef.fr (je réponds à tous mes emails)

Pour envoyer un mot doux à toute l'équipe d'un coup, c'est ici : contact@moichef.fr

Que les choses soient bien claires, je ne souhaite à -personne- d'être au RSA. C'est financièrement intenable et c'est uniquement la perspective du succès de MoiChef qui me permet de me lever tous les matins. Merci aux nombreuses personnes qui m'ont poussées à écrire cet article un an après. Vous aviez raison, ça fait du bien.