Sunday, la solution de paiement de Big Mamma, reçoit le soutien de Xavier Niel

Les cofondateurs de la chaine de restauration italienne Big Mamma et Christine de Wendel, ex-COO de ManoMano, viennent de boucler un premier tour de table de 20 millions d'euros, et séduit des investisseurs comme Olivier Bertrand et Xavier Niel. Objectif : lancer une solution de paiement par QR Code, dans plusieurs pays simultanément.

Temps de lecture : minute

---

14 avril 2021

À la faveur de son fonctionnement sans contact, le QR Code semble avoir été le grand gagnant de la crise sanitaire. Les mastodontes Amazon, AliPay ou PayPal n'avaient pas attendu la pandémie pour franchir le pas. Lydia, LyfPay, Skeat ou Vazee prouvent que des plus petits acteurs peuvent aussi s'y mettre. Ces petits codes barres s'infiltrent partout et se transforment en grosses opportunités économiques. Au point que la chaine française de restauration italienne Big Mamma, créée à Paris par deux diplômés d'HEC, et présente désormais à Lille, Lyon, Madrid et Londres, se lance dans l'aventure avec Sunday, sa propre web app de solution de paiement par QR Code, pour les restaurants.

Cette solution de paiement d'addition au restaurant, a réussi à lever 20 millions d'euros en seed pour lancer sa solution simultanément en France, en Espagne, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Parmi ses investisseurs, on retrouve des business Angels de renom comme Xavier Niel ou Olivier Bertrand, mais aussi le fonds américain Coatue Management et le nouveau fonds d'amorçage européen New Wave, dont Jean de la

Rochebrochard est le cofondateur, ce dernier gérant aussi les participations de Kima, le véhicule financier de Xavier Niel. Un petit monde qui se connaît bien donc puisque Big Mamma gère le restaurant La Felicita à Station F, l'incubateur financé par le fondateur de Free.

À lire aussi
Pic'N'Pick accompagne les restaurants dans leur reconquête des clients post-confinement

Créée par Victor Lugger, Tigrane Seydoux, les deux fondateurs de Big Mamma, et par Christine de Wendel, ex-COO de ManoMano, Sunday permet de régler son addition grâce à un QR Code posé sur sa table. Cette nouvelle entreprise a pu bénéficier d'un test de plusieurs mois dans la chaîne de restaurants italiens, notamment par rapport aux contraintes liées à la crise sanitaire.

"*On connait tous cette situation au restaurant où on attend cinq minutes le serveur pour lui demander la note en fin de repas, puis cinq autres pour qu'il ramène la machine et, encore quelques minutes pour ramener la facture qu'on a demandé*, précise Victor Lugger. *Notre nouvel outil permet d'éviter les crampes à l'épaule de nos clients et de leur faire*

économiser 15 minutes en payant directement grâce à leur téléphone et à un simple QR Code" . Simple comme bonjour, la startup affirme aussi être un atout pour les restaurateurs, qui n'ont plus à vivre le casse-tête du partage de l'addition et voient les tables tourner plus rapidement. "*C'est une plus-value pour le métier de serveur, qui utilisera ce gain de temps pour bichonner les clients et les conseiller sur le vin ou la nourriture*" , poursuit l'entrepreneur.

"Aucun bug ni aucune fraude"

L'outil permet de payer avec son wallet mobile, via ApplePay, une carte de crédit enregistrée ou une carte Ticket Restaurant, et d'y ajouter un pourboire. "*En testant cet usage dans nos restaurants, on s'est rendu compte que 80% des clients payaient grâce à cette solution et que les pourboires augmentaient de 40%... Il est temps de dépasser le stade de Moyen-Âge dans lequel se trouve le secteur du paiemen*t" , explique Victor Lugger. "*Sur les 90 000 tables sur lesquelles nous avons testé notre outil, il n'y a eu aucun bug ni aucune fraude*" . Dès la réouverture des restaurants en France, Sunday sera disponible dans des milliers de restaurants dont les tables du Groupe Bertrand, comme la chaîne Burger King, les établissements d'Éric Frechon, les lieux de Paris Society ou encore chez PNY et Eataly.

Avec déjà quatre bureaux - à Paris, Londres, Madrid et Atlanta - et 40 collaborateurs, la startup parie dès le départ sur une ouverture à l'international — y compris aux Etats-Unis — et compte doubler son nombre de salariés dans les semaines qui viennent. En misant sur un moment clé et idéal lié à la crise de Covid-19, l'entrepreneur conclut : "*Comme ça fait déjà des années qu'on paie nos billets de train sur nos téléphones, le QR Code se révèle être une évidence dans nos quotidiens depuis quelques mois. D'ici trois ans, tout le monde paiera au restaurant avec son téléphone, et on espère que ce sera avec notre solution*" .

Article écrit par Heloïse Pons