

Monsieur Rose vous fait profiter des services des hôtels sans avoir à y séjourner

Lina Deret, cofondatrice de la startup Monsieur Rose, répond aujourd'hui à nos questions à propos de cette plateforme qui permet de profiter des services proposés par des hôtels, même sans réserver de chambre dans l'établissement concerné.

Comment l'idée vous est-elle venue ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

À notre entrée à l'ESCP, nous devions pitcher une idée de startup. C'est alors que Guillaume a proposé un premier projet visant à optimiser les bars d'hôtels qui sont souvent peu utilisés. Cette idée m'a beaucoup parlé puisque je côtoie le milieu de l'hôtellerie depuis mon plus jeune âge. En effet, mes parents possèdent plusieurs hôtels franchisés.

En discutant de cette problématique et de celles que j'avais pu rencontrer lors de mes expériences passées, on s'est rendu compte que le problème était plus global et que la réflexion pouvait être plus large.

Nous avons donc pensé à l'ensemble des équipements et services d'hôtels qui pourraient être mis à disposition d'une clientèle externe et qui gagneraient à être connus de tous.

Présentez-nous votre solution

Monsieur Rose est une plateforme permettant la réservation de services proposés par des hôtels mais sans y avoir de chambre. Cela permet à tous d'avoir accès à des services haut de gamme et variés de façon ponctuelle: du parking au spa en passant par la salle de fitness, une dégustation de vin, un cours de cuisine ou du coworking. La réservation est simple et les tarifs attractifs pour des prestations d'exception qui offriront au quotidien des petits moments de bonheur à nos clients.

Notre solution s'adresse également aux hôteliers. En effet, elle leur permet de générer de la vente additionnelle en optimisant leurs infrastructures et de faire découvrir leur établissement à une clientèle de proximité en devenant un lieu de partage et de convivialité. Cela leur permet de diversifier leur activité et de les aider à faire face à l'ubérisation du marché de l'hébergement.

Quel est votre business model ?

Nous avons un modèle B2B2C, c'est-à-dire que notre solution s'adresse à la fois aux professionnels (hôtels) et aux particuliers. Notre business model est très simple : nous prenons une commission sur les réservations effectuées via notre plateforme.

Pas d'abonnement, pas d'engagement, nous laissons également le contrôle des prestations proposées et leur tarification aux hôteliers.

Qui sont vos concurrents ?

Le marché sur lequel nous nous positionnons est un marché assez peu concurrentiel pour le moment. Il y a deux autres acteurs que nous avons identifiés à ce jour mais leur business model et leurs services sont différents de ce que nous proposons. Nous n'avons donc pas le même terrain de jeu.

Racontez-nous votre votre plus grosse

galère ? Et votre plus jolie réussite ?

La recherche de nos premiers partenaires a été la partie la plus difficile jusqu'à maintenant. En effet, nous n'avions à ce moment-là pas encore de plateforme opérationnelle. Nous devons présenter notre projet avec une maquette faite sur Photoshop et assurer l'ensemble des réservations manuellement, tout en conservant une qualité de service élevée.

À ce jour, notre plus belle réussite est d'avoir remporté le prix Paris Initiative Entreprendre. Nous étions très stressés car nous étions les premiers à pitcher et il y avait beaucoup de projets en liste mais visiblement nos efforts ont porté leurs fruits.

Ce prix nous a permis par la suite de gagner en crédibilité et de rencontrer d'autres entrepreneurs par la suite.

Prévoyez-vous de lever des fonds ?

Nous pensons qu'une levée doit avoir lieu s'il y a de réels besoins et si la startup n'est pas en mesure de s'autofinancer. Pour le moment, ce n'est pas notre cas : nous avançons à notre rythme et nous souhaitons que notre croissance soit organique.

En revanche, nous prévoyons de faire appel à un financement participatif qui nous permettra d'accélérer notre développement et de faire connaître notre service à plus grande échelle.