CROISSANCE LYON 9E

Le partage de bons plans fait fructifier les affaires de Dealabs

L'approche communautaire et la recherche de vraies promotions, ont bâti le succès de la plateforme lyonnaise.

À l'instar de nombreux créateurs d'entreprises du net, Hugues et Médéric de Buyer-Mimeure n'ont pas terminé leurs études. Trop pressés de développer leur plateforme de partage de bons plans, les fondateurs de Dealabs préféraient dénicher des promotions pour alimenter leur site. Cinq ans plus tard, les deux cousins sont à la tête d'une PME de 25 personnes dont les chiffres témoignent du succès : 13 000 offres partagées chaque mois ; 256 000 membres inscrits ; 15 millions de visites mensuelles. « La plateforme est gérée dans un esprit communautaire. L'utilisateur publie un bon plan, à nous ensuite de vérifier les informations de l'offre », explique Médéric de Buyer-Mimeure, 25 ans, président. Dans les coulisses, une dizaine de modérateurs contrôlent les « deals ». « Si l'offre est présente depuis plus de 10 minutes, elle a généralement été validée. Le public ne se rend pas compte de ce travail de modération qui s'effectue de jour comme de nuit », poursuit Hugues de Buyer-Mimeure, 28 ans, président-directeur de Dealabs. Un travail de sélection sur lequel la start-up a construit son modèle : « Nous prenons une commission de 2 à 5 % sur les ventes générées par le contenu monétisé, soit plus de 60 % des offres en ligne. »

Ambitions à l'international

Si l'entreprise est rentable depuis sa création, les dirigeants préfèrent taire les résultats, « pour ne rien divulguer à la concurrence ». Ils évoquent une croissance à deux chiffres (+33 % entre 2016 et 2017) et affichent leur ambition à l'international. « Nous avons formé en 2014 le réseau Pepper qui regroupe les sites de bons plans, à l'image du site britannique HotUKDeals, inspirateur de notre concept, et de l'Allemand MyDealz », déclare Médéric. « Chaque site fonctionne de manière autonome, Pepper agit seulement pour mutualiser les ressources. » L'équipe informatique de Dealabs planche sur la plateforme technique commune aux applications mobiles du réseau Pepper, présent dans onze pays dont le Brésil ou l'Inde.

D.C.



Hugues de Buyer-Mimeure et Médéric de Buyer-Mimeure, les fondateurs de Dealabs. Photo D. C.

REPÈRES

L'entreprise
Créée en 2012, Dealabs est une plateforme de partage de bons plans, en ligne ou en magasin, pour tout type de produit. La start-up, dirigée par Hugues et Médéric de Buyer-Mimeure, est installée à Vaise, où elle vient d'emménager dans de nouveaux locaux de 500m². Elle emploie 25 personnes.

Elle est détenue
La société est une filiale de Pepper, entreprise basée en Allemagne qui regroupe des plateformes homologues. Les deux fondateurs de Dealabs sont actionnaires de Pepper avec cinq autres membres du groupe.

Elle recrute
4 recrutements prévus, notamment des profils de développeurs mobiles.

