

Comment Romain Raffard a préparé son départ de Bergamotte

En septembre, Romain Raffard, co-fondateur de Bergamotte, a annoncé son départ du spécialiste de la livraison de fleurs. A cette occasion, Maddyness a échangé avec lui pour revenir sur cette aventure entrepreneuriale et évoquer ses projets pour la suite.

Temps de lecture : minute

19 octobre 2023

C'est une page qui vient de se tourner pour Romain Raffard. Et pour cause, l'entrepreneur a annoncé en septembre son départ de Bergamotte, entreprise créée en 2015 avec Loïc Reperant pour se lancer sur le marché de la livraison de fleurs. Une annonce qui est intervenue deux ans après le rachat de Bergamotte par son rival britannique Bloom & Wild. Romain Raffard a accepté de se confier à Maddyness pour revenir sur les raisons de son départ et évoquer ses projets pour l'avenir.

Si quitter une société pour laquelle on n'a pas compté son temps et son énergie pour la faire décoller constitue évidemment un petit déchirement, Romain Raffard estime qu'il a eu le temps de se préparer à cette échéance, puisqu'elle était prévue dès l'acquisition de Bergamotte par Bloom & Wild. Loïc Reperant, son associé, avait également décidé de quitter l'entreprise deux ans après son rachat. «*La digestion s'est faite de manière assez lente et progressive. Ce n'est pas une sortie violente. J'ai eu deux ans pour m'y préparer et j'avais déjà connu un exit avec ma précédente entreprise en 2015. Je pars avec le sentiment du devoir accompli*», assure Romain Raffard.

«J'avais besoin de changer de perspective»

Cette période de transition de deux ans a permis au co-fondateur de Bergamotte de passer la main en douceur pour assurer la pérennité de son entreprise au sein de son nouveau propriétaire. *«Il y avait un projet de consolidation au niveau européen dans lequel on ne s'inscrivait pas forcément dès le départ. Du coup, nous avons tout de suite fait savoir à Bloom & Wild que nous accomplirions notre mission de passation sur deux ans, mais que nous serions sortis de la société dès l'été 2023. Cela a été une transmission progressive, avec la mise en place de tous les projets d'intégration et de consolidation. C'est un rachat qui s'est plutôt bien passé»*, observe-t-il.

De plus, le rachat de Bergamotte est intervenu dans une période de concentration sur le marché de la livraison de fleurs, puisque son concurrent néerlandais Bloomon avait également été acquis par Bloom & Wild en 2021. Face à cette forte concurrence et au rythme éreintant de l'entrepreneuriat, Romain Raffard a senti que c'était le bon moment pour mettre les voiles. *«Nous avons bien exécuté notre plan, nous étions là où nous voulions être au moment du rachat. Nous avons deux choix : vendre et consolider notre position stratégique au niveau européen ou lever des fonds avec une perspective un peu plus longue sur cinq ans. Mais vendre des fleurs est un métier extrêmement épuisant...»*, note l'entrepreneur tricolore. Par conséquent, c'est la première option qui a été retenue. *«J'avais deux enfants que je n'ai pas trop eu le temps de voir grandir, j'avais besoin de changer de perspective. C'était clé pour moi de faire une pause. Je suis rentré vivre à Bordeaux, j'avais besoin de sortir un peu de l'écosystème. Pour certains, le premier matin sans mail, sans Codir, cela peut créer une peur du vide. Pour ma part, je l'ai plutôt bien vécu»*, ajoute-t-il.

Un sparring partner au service des entrepreneurs

Si Romain Raffard a décidé de souffler, n'allez pas croire cependant qu'il reste inactif. Si son quotidien n'est plus aussi intenable qu'auparavant, il reste tout de même bien rempli. *«J'ai commencé à devenir business angel au moment de la vente. Cela m'a permis de renouer avec le goût du défi et les débuts d'une aventure entrepreneuriale. Ça a été presque salvateur de me lancer dans cette activité. S'ouvrir à de nouvelles verticales, comme le SaaS, la Medtech ou la biotech, c'est très stimulant. Ça m'a aidé à tourner la page»*, explique l'entrepreneur.

En parallèle, ce dernier a également décidé de partager son expérience pour la mettre au service des entrepreneurs en herbe. *«J'ai aussi lancé une petite activité de conseil pour aider de jeunes entrepreneurs à surmonter les turbulences, constituer un board ou encore gérer les problématiques RH. Ça m'avait manqué d'avoir un sparring partner autour de moi quand j'étais chez Bergamotte»*, confie-t-il. Dans ce cadre, il accompagne ses clients sur des missions de 12, 18 ou 24 mois, à raison de 2 à 4h d'accompagnement par mois. *«Il y a un côté transmission que j'apprécie. Je reçois beaucoup d'énergie positive. C'est un processus qui me nourrit beaucoup d'être le vrai advisor de l'ombre, comme un médecin de famille ou un shadow CEO. C'est ma façon de tourner la page, ça durera le temps qu'il faudra»*, ajoute-t-il.

«Je me laisse au moins un an»

Si son départ de Bergamotte est encore très frais, Romain Raffard pense-t-il déjà à retourner dans le bain de l'entrepreneuriat ? *«Forcément, à un moment donné, je replongerai. Je me laisse au moins un an»*, assure-t-il. S'il a quelques idées en tête, il lui reste cependant à déterminer les

contours précis de son futur projet. *«Est-ce que je pars du garage ou est-ce que je prends des raccourcis ?»*, s'interroge-t-il.

Néanmoins, il a déjà quelques certitudes. *«Ce ne sera pas dans le B2C. Dans ce domaine, tu remets ton titre en jeu en permanence. Dans le SaaS, c'est un peu moins explosif. On a une visibilité financière qui est beaucoup plus élevée. Pour les nerfs, c'est mieux !»*, explique l'entrepreneur avec le sourire au coin des lèvres.



À lire aussi

La plateforme de livraison de fleurs Bergamotte rachetée par un rival britannique



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabrion