

Passer dans le positif pour mourir demain

Pour la première fois de son histoire, notre plateforme de mise en relation Yestudent dégage une marge positive avec son activité. Cependant, suite au refus d'un financement, nous recherchons un repreneur pour éviter le dépôt de bilan.

Temps de lecture : minute

19 octobre 2018

Avec près de 100 000 utilisateurs, Yestudent se positionne comme la plus grande alternative à l'auberge de jeunesse en Europe avec des prix entre 10 et 30 euros la nuit, y compris dans des villes comme Amsterdam, Paris, ou Berlin. Pour permettre une expérience à ce coût, l'idée est de dormir sur un matelas gonflable ou le lit d'un colocataire absent chez des jeunes de la ville qui partagent les mêmes passions et qui nous correspondent. Une colocation, mais court-terme, en quelque sorte.

C'est un bonheur de se lever chaque jour avec mon équipe pour permettre à tant de personnes (50,000 nuits réservées) de voyager, apprendre des autres à travers des milliers de rencontres et d'histoires incroyables. Tout ceci, pour une moyenne constatée 2x moins chère que l'auberge de jeunesse.

C'est également une grande fierté de se dire que l'on a reversé près de 1 million d'euros à des jeunes pour les aider à partager leurs frais du quotidien en accueillant des "Yestudents" de passage.

Développer un nouvel usage—un combat de

chaque instant

Les enjeux d'une plateforme en C2C (Customer to Customer, les deux parties sont des particuliers, comme sur Blablacar), sont :

- Atteindre un volume de mises en relation conséquent
- Maîtriser les coûts d'acquisition
- Financer la croissance

Maîtriser la mise en relation

Pendant les premiers mois d'activité, nous perdions environ 45€ à chaque fois que quelqu'un voyageait sur Yestudent. C'est une situation récurrente au début comme l'illustrent, Uber, Airbnb, ou Blablacar ayant mis 12 ans à atteindre la rentabilité.

Nous avons le plaisir d'annoncer que pour la première fois dans l'histoire de notre société, nous générons de la marge positive par voyage et de manière répétée.

C'est l'indicateur que nous poursuivions pour enfin pouvoir accélérer, car à partir de maintenant, plus nous dépenserons, plus l'entreprise va croître et gagner de l'argent.

Un marché consommateur de cash dans un environnement peu propice au soutien financier

Nous avons tout de même quasiment levé, en plusieurs fois, 1,4 million d'euros pour amorcer notre croissance. Cependant, des projets de ce type aillant réussi leur pari à l'international avec moins de 10 millions d'euros, je n'en ai pas à ma connaissance. On se devait donc d'être capable de s'armer de capitaux conséquents.

Par mon expérience, financer des modèles C2C (ou B2C plus généralement) dans les startups en France, est difficile. Très peu de projets de ce type ont percé en France. Que ce soit par les banques, les VC, les BA ou les institutions, nous avons toujours eu extrêmement de mal à nous financer et notamment maintenant, pour notre expansion.

En effet, ces projets sont très consommateurs de cash pour se lancer, notamment en salaires pour avoir une équipe de killers, mais aussi en marketing afin de pouvoir faire connaître la marque au plus grand nombre et pouvoir prendre un marché.

Un refus de financement et un développement bloqué

Atteindre un point de marge positif est une étape importante pour commencer à accélérer fortement le développement, et prouver le modèle économique.

Pour cela, nous avons plusieurs financements en cours pour financer ce développement.

Nous venons de recevoir le refus du déblocage de la 2ème tranche d'un de ces financements. Ce refus nous amène au blocage de notre développement ainsi que de notre trésorerie court-terme. Pourtant, l'entreprise n'a jamais été aussi grande et l'activité n'est jamais allée aussi bien.

Next step ?

Nous pensons fort qu'aujourd'hui, la meilleure chance pour Yestudent de changer le visage du voyage pour la nouvelle génération, c'est de trouver un repreneur qui partage les valeurs essentielles de la communauté—pour nous aider à amener l'entreprise à la prochaine

étape.

Faute de quoi nous serons obligés de déposer le bilan en pleine ascension.

Vous voulez apporter votre pierre à l'édifice ? Dropez un mail à camille@yestudent.com.

Et surtout : Nous n'en serions jamais là sans cette équipe de brutes qui m'accompagnent au quotidien, et avec qui nous avons traversé tant d'étapes. Laure, Alpha, Baptiste, Luigi, Vincent, Soffyan, Gwenaël. Ainsi que toutes les personnes qui ont amenées Yestudent jusque là : François, Marina, Cédric, Beth, Nicolas, et tous les autres.

Article écrit par Camille Raymond