



Flynt lance sa plateforme qui optimise les revenus des restaurateurs sur Deliveroo et Uber Eats

La start-up française Flynt lance une plateforme conçue pour booster la rentabilité des restaurants sur les plateformes de commande en ligne. Objectif : aider les restaurateurs à mettre en place des actions promotionnelles performantes et ainsi augmenter leurs revenus.

Paris, 27 avril 2022 - Livraison à domicile, *click & collect*, vente à emporter, dark kitchen... Le secteur de la restauration connaît un bouleversement inédit ces dernières années avec l'essor de nouveaux acteurs et modes de consommation. La livraison à domicile (représentée majoritairement par les plateformes type Uber Eats ou Deliveroo) s'est d'autant plus accélérée avec la crise du Covid-19 : 47 % de croissance entre 2019 et 2021 selon Food Service Vision. Dorénavant 7 commandes sur 10 passent par ces plateformes de livraison qui comptabiliseraient environ 50 000 commerçants en France. Alors **comment faire émerger son restaurant face à tous ces concurrents et comment optimiser sa rentabilité sur ces plateformes désormais incontournables ?**

Booster la visibilité et augmenter les revenus sur les canaux de ventes en ligne

C'est justement là qu'intervient [Flynt](#). Thibault Desplats et Guillaume Dalle, les deux cofondateurs ayant auparavant travaillé plusieurs années dans des FoodTech, ont lancé en septembre 2021 la plateforme Flynt, qui permet aux restaurateurs de booster facilement la visibilité de leur point de vente, de mettre en place des actions marketing performantes, de piloter leurs offres promotionnelles et annonces sponsorisées sur les plateformes de commande en ligne. Et ce depuis une seule et même interface, intuitive et facile à prendre en main.

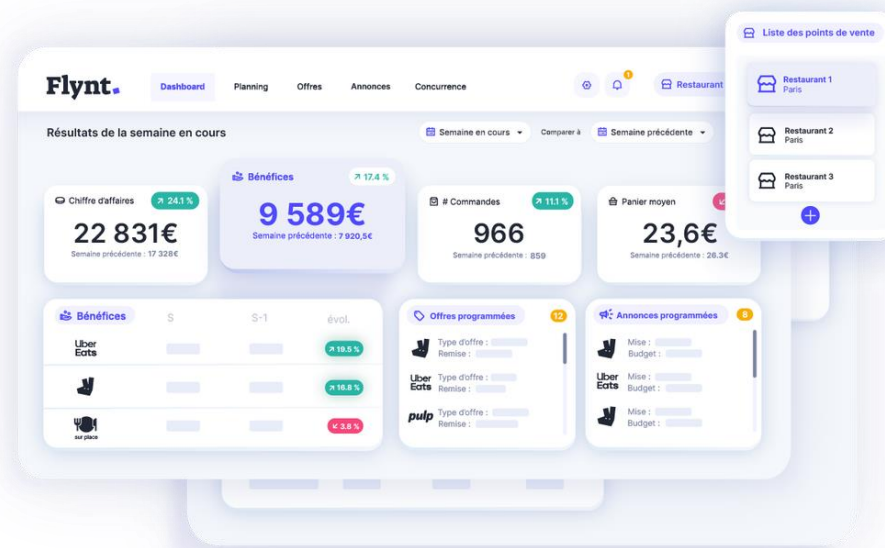
Flynt offre aux restaurateurs trois fonctionnalités principales :

- 1. Créer une stratégie marketing redoutable en planifiant ses offres promotionnelles et annonces sponsorisées en quelques clics.** Grâce à son interfaçage avec une dizaine de logiciels de caisse (Zelty, Tiller, Lightspeed, Innovorder...), Flynt permet de voir en un coup d'oeil une synthèse de la performance de son point de vente : chiffre d'affaires, bénéfice, montant du panier moyen, global et par canal (sur-place, *click & collect*, plateformes de livraison) et surtout d'identifier immédiatement les pics et creux de fréquentation. Ce panorama

permet ainsi au restaurateur de mettre en place sa meilleure stratégie de prix au meilleur moment.

- 2. Mesurer le ROI de ses actions :** Flynt affiche les indicateurs clés de performance de chacune de ses opérations marketing : classement sur les plateformes, taux de passage dans le carrousel, évolution des commandes générées, marges additionnelles... Ces KPI permettent au restaurateur de constater très facilement les bénéfices de sa stratégie et de l'adapter en conséquence.
- 3. Visibilité et veille concurrentielle :** Flynt permet de consulter son positionnement (carrousel, classement par catégorie...) sur les plateformes en temps réel. Cette fonctionnalité avancée permet au restaurateur d'identifier les points de ventes qui souffrent d'un manque de visibilité, de se comparer à ses concurrents, et de recevoir des alertes lorsque ceux-ci publient une offre promotionnelle.

“Sur les plateformes de livraison, les offres promotionnelles sont un super argument pour faire venir des consommateurs ; c’est pourquoi avoir une meilleure stratégie marketing permet au restaurant de mieux ressortir dans les résultats de recherche, de gagner en visibilité et d’augmenter ses ventes, notamment lors des baisses de fréquentation. Encore faut-il le faire de manière intelligente et en soignant sa rentabilité. C’est ici qu’intervient Flynt. De même, pour les nouveaux points de vente inscrits sur ces plateformes, notre plateforme intuitive leur permet d’accélérer le processus de référencement en tête de résultats” explique **Wuillaume Dalle, Cofondateur & CTO de Flynt.**



Flynt a déjà séduit de nombreux restaurateurs

Flynt s'adresse en priorité aux restaurateurs qui sont déjà sur les plateformes de livraison et de *click & collect* et qui veulent augmenter leur chiffre d'affaires. En promettant un gain de visibilité, un gain du nombre de clients (multiplié par deux en moyenne), un gain d'argent

(augmentation de 15 à 30% de rentabilité sur les plateformes après deux mois d'utilisation) et un gain de temps sur la mise en place et l'analyse des stratégies marketing. Flynt a déjà séduit plus de 300 clients parmi lesquels :

- Chaînes de restaurants : Pokawa, Côté Sushi, Blend, Big Mamma / Napoli Gang, Matsuri, Gruppomimo...
- Restaurants indépendants : Père & Fish, Station Krishna...
- Dark Kitchen : OFC, Dévor

La plateforme Flynt est accessible via un abonnement mensuel sans engagement qui dépend de plusieurs critères parmi lesquels la typologie du point de vente et le nombre de points de vente.

Une levée de fonds pour accélérer sa croissance

Flynt a réalisé une levée en *seed* de 2,2 millions d'euros, menée par Kima Venture, avec la participation de partenaires ainsi que d'investisseurs issus du monde de la restauration : Bertrand Jelensperger (LaFourchette), Patrick Asdaghi (Foodchéri / Seazon) et d'autres partenaires dont : Arthur Waller (Pennylane), Guillaume Lestrade (Meero), Christophe Chausson (Chausson Finance), Olivier Vaury (ManoMano).

Cette levée aura pour but :

- de tripler les effectifs d'ici fin 2022 (Tech, Sales, Account Managers...)
- d'accélérer technologiquement pour proposer de nouveaux services
- de mettre le cap à l'international dès cet été
- atteindre les 1000 clients avant la fin de l'année.

"Flynt est la première solution d'optimisation de revenus créée pour les restaurateurs. Les plateformes de commandes en ligne représentent une part de plus en plus importante du chiffre d'affaires des restaurants et les études montrent qu'elles vont représenter plus de 50% de leur activité d'ici 2025. Cette digitalisation des consommations, fortement accélérée par le covid, est une formidable opportunité pour les restaurateurs de gagner en flexibilité sur leur stratégie de prix. Notre outil prend en compte un certain nombre de paramètres pour leur permettre 'd'afficher le meilleur prix au meilleur moment' et in fine les aider à gagner en rentabilité. Ce type de stratégie promotionnelle a fait ses preuves dans l'hôtellerie depuis plus de 15 ans. La restauration est en train de suivre exactement le même chemin" déclare **Thibault Desplats, Cofondateur & CEO de Flynt.**

A propos de Flynt

Flynt est la première solution d'optimisation de revenus créée pour la restauration. Cette start-up française de la foodtech aide les restaurateurs à mettre en place des actions marketing performantes

(offres promotionnelles et annonces sponsorisées) sur les plateformes de commande en ligne type Uber Eats et Deliveroo. La plateforme simple et intuitive qui promet un gain de visibilité, un gain du nombre de clients, un gain d'argent et un gain de temps, a déjà séduit plus de 300 clients, parmi lesquels des chaînes de restauration, des restaurateurs indépendants et des dark kitchens.