



L'INTERVIEW START-UP

Avec MeetPRO, Patrick Janot et Djaouad Chalabi veulent démocratiser l'entrepreneuriat.

Patrick Janot, président-fondateur de MeetPRO, la plateforme de rencontre pour repreneurs, chefs d'entreprise, créateurs et accompagnateurs et Djaouad Chalabi son CEO nous présentent la genèse de MeetPRO et leurs projets de développement.



Patrick Janot, comment est née l'idée de MeetPRO ?

PJ : Quiconque a déjà cherché des informations sur Internet pour créer ou pour reprendre une entreprise sait qu'il est difficile de trouver des idées ou des projets et d'avoir un accès immédiat aux outils et aux informations utiles. J'en ai fait l'expérience en voulant changer de vie professionnelle. Ayant moi-même créé, repris, cédé des entreprises dans le secteur de l'optique pendant une trentaine d'années, j'hésitais entre la création et la reprise dans un nouveau domaine. Internet ne m'a pas donné les clefs : j'ai décidé de les créer.

Concrètement, comment les entrepreneurs peuvent-ils utiliser MeetPRO ?

PJ : Il suffit de s'inscrire gratuitement en ligne sur notre plateforme digitale et sécurisée. L'utilisateur poste son offre de reprise, de transmission ou de création d'entreprise, ou encore son offre d'accompagnement. MeetPRO se présente à la fois comme une plateforme intuitive et un véritable guide pour ses utilisateurs : nos formulaires structurés facilitent la rédaction des offres ; chacun maîtrise la confidentialité de ses données. MeetPRO permet aux accompagnants experts d'apporter les compétences recherchées par les créateurs, les repreneurs et les chefs d'entreprise (cédants et potentiellement cédants).



Quels abonnements proposez-vous et pour quels avantages ?

PJ : Les repreneurs et les créateurs d'entreprise peuvent souscrire un abonnement mensuel sans engagement à partir de 9 euros TTC. L'offre d'abonnement de base est de 25 euros HT pour les cédants et de 35 euros HT pour les accompagnants. Les abonnés ont accès à un algorithme de matching automatique mettant en relation les besoins et les attentes des uns et des autres. Ils peuvent converser par chat et choisir le niveau de confidentialité de leurs échanges. Lorsque la confiance s'instaure, ils peuvent échanger des documents. Si affinités, la négociation peut alors s'engager pour aboutir à une transaction, sans intervention de notre part.

Quels sont les atouts de votre plateforme par rapport à un site d'annonces ?

PJ : Nous nous démarquons par la philosophie et par les fonctionnalités. L'entrepreneuriat est un enjeu national. Il nécessite une approche différenciée : d'un côté une entreprise sur deux ne trouve pas de repreneurs, de l'autre les créateurs et repreneurs d'entreprise vivent un véritable parcours du combattant. Notre plateforme digitale est la première à inverser l'offre et la demande en incitant les créateurs et les repreneurs à exprimer leur envie d'entreprendre pour que les cédants et les experts aillent à leur rencontre. Notre puissant moteur de recherche et notre algorithme de matching automatique mettent en relation des personnes en affinité de business. Nous souhaitons démocratiser l'entrepreneuriat car la création et la reprise d'entreprise contribuent à lutter contre les déserts économiques, à dynamiser les territoires et à permettre des départs à la retraite de chefs d'entreprise dans les meilleures conditions. MeetPRO revêt de fortes valeurs RSE.

Djaouad Chalabi, vous avez rejoint MeetPRO en juin dernier. Qu'est-ce qui vous a séduit dans cette start-up ?

DC : Je venais de quitter mon poste de directeur général délégué dans une grande société d'éditions de logiciels et je cherchais à investir dans une entreprise. J'ai d'abord été séduit par le logiciel MeetPRO, sa thématique sur l'entrepreneuriat, ses objectifs, son positionnement et son potentiel de développement. Puis la rencontre avec Patrick Janot en février dernier m'a permis de constater que nous partageons des valeurs communes. Nous avons donc pris le temps d'échanger sur l'avenir de la plateforme, sur ses évolutions. En juin je suis entré au capital de l'entreprise Hand-Over qui diffuse le logiciel MeetPRO. J'en suis désormais le CEO, Patrick Janot est président-fondateur et Nicolas Martin est notre CTO.

Quelle est la stratégie de développement de MeetPRO ?

DC : Pour imposer MeetPRO comme l'acteur incontournable de la rencontre entrepreneuriale en ligne, nous avons noué des alliances avec les réseaux prescripteurs de l'environnement immédiat du chef d'entreprise. Citons par exemple notre référencement dans Emploi Store et CCI Store, nos partenariats avec des fédérations de métiers (FNAEM, FENACEREM, EBEN...) ou avec le service Transmission d'Entreprise Organisée de AG2R La Mondiale. Nous souhaitons positionner MeetPRO comme la marketplace digitale de référence : en agrégeant les offres des multiples intervenants de la Création-Transmission-Reprise, nous multiplierons les possibilités de matching et donc les occasions de rencontres ! Objectif : mettre en place une architecture ouverte de l'entrepreneuriat ! Enfin, nous nous démarquons en ouvrant des accès privilégiés à MeetPRO et donc à l'envie d'entreprendre à des sites partenaires et sensibles à l'entrepreneuriat. MeetPRO est un outil fédérateur, un booster économique et un accélérateur de business dédié à l'entrepreneuriat.