

Elodie MAC-WING & David ADELINÉ - Gérants de Délicacy

Elodie MAC-WING et David ADELINÉ ont ouvert Delicacy situé rue des Merciers à La Rochelle en 2018.

Ils ont bénéficié d'un prêt d'honneur et d'un accompagnement parrainage gratuit durant les 3 premières années.

Parrains et créateurs : regards croisés d'un trio gagnant - gagnant



Elodie Mac-Wing & David Adeline



Daniel FY

Gérants de DELICACY

Parrain ADERE

Témoignage de David ADELINÉ - Cogérant DELICACY:

Pouvez-vous nous résumer votre parcours professionnel avant de vous lancer dans l'aventure entrepreneuriale ? Qu'est-ce qui vous a donné envie de devenir entrepreneur/e ?

À la suite de notre BTS Hôtellerie/Restauration, nous avons poursuivi une carrière dans l'hébergement dans plusieurs types d'établissements, nous orientant vers le luxe. David en Réception et Elodie en Housekeeping. Parmi les hôtels que nous avons connus, le George V, le Bristol, le Mandarin Oriental Paris, le Park Hyatt Paris Vendôme, le Sofitel Miami et, car le premier compte toujours beaucoup, le Mercure La Rochelle. Dès l'obtention de notre diplôme, la volonté à terme de créer notre propre entreprise était présente. Il a fallu du temps, de l'expérience et beaucoup de réflexion pour que ce projet mûrisse. Délicacy est l'aboutissement de tout cela. Notre amour pour la street food, la cuisine du monde, associée à la rigueur et le souci du détail et du client du monde des Palaces. Un drôle d'équilibre.

Comment avez-vous connu le prêt d'honneur et en quoi votre intervention a-t-elle été favorable dans la réalisation de votre projet ?

Lors de l'élaboration de notre projet, réalisé intégralement par nos soins (étude de marché, business plan, visuels, logos...), le site Agence France Entrepreneur a été une bible incroyable et un grand support de travail. C'est à travers lui que nous avons connu les différentes solutions d'aides au financement dont Initiative Charente Maritime. Le prêt d'honneur obtenu a été crucial dans le montage du projet tant d'un point financier que dans la crédibilité de celui-ci auprès des banques. Le fait qu'un organisme aussi sélectif nous soutienne a pesé positivement dans la décision de celles-ci.

Vous bénéficiez d'un accompagnement parrainage gratuit durant les 3 premières années, pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet ?

Le parrainage doit beaucoup dépendre du parrain ou de la marraine. Si le concept est extrêmement positif, c'est l'interaction entre parrain et porteurs de projet qui lui donne sa véritable dimension. Avec Daniel, nous

avons eu beaucoup de chance. Il a été bienveillant du premier jour jusqu'à aujourd'hui et nous prenons beaucoup de plaisir à échanger avec lui très régulièrement. N'ayant pas rencontré de grosses difficultés, Daniel nous guide simplement au travers du développement de notre activité. Il sait mettre le doigt sur nos problématiques et nous orienter dans nos prises de décisions. C'est un allié précieux que nous apprécions énormément.

Aujourd'hui, après 2 ans d'activité, où en est DELICACY ?

En deux ans et demi et bientôt deux exercices complets, nous sommes très au dessus de nos objectifs initiaux. Notre CA annuel 2020 devrait atteindre le double de celui de l'affaire que nous avons repris. Grâce à cette progression de 100%, nous sommes passés d'une équipe de 3 personnes à l'ouverture (nous deux avec un seul employé rémunéré) à une équipe de 6 personnes (nous deux avec 4 employés, tous rémunérés, nous y compris). Les difficultés dues au COVID et aux deux confinements nous ont obligé à repenser nos horaires et notre organisation. Nous en sommes ressortis plus performants et plus solides. S'il est difficile de prévoir 2021 à ce jour, nous avons hâte de découvrir quelles pourraient être nos performances sur une année dépourvue de fermetures obligatoires. La suite dépend beaucoup de l'issue de la pandémie qui nous touche, mais un second établissement serait le projet à assez court terme.

Souhaitez vous transmettre un message aux futurs-es entrepreneurs-es?

Lancez vous mais pas n'importe comment. Il n'y a pas de mauvais projet tant qu'il est consciencieusement travaillé en amont. Prenez le temps d'analyser votre marché, la concurrence, les concepts existants. Maîtrisez tous les aspects de votre projet, ne laissez rien au hasard et anticipez toujours le pire tout en visant le meilleur. Et surtout, soyez certains qu'aussi préparés que vous soyez, ce sera encore plus dur que vous l'imaginez. Sachant cela, vous ne serez pas surpris!

Témoignage de Daniel FY - Parrain ADERE:

Ma 1ère rencontre avec **Elodie** et **David**, ce couple sympathique, chaleureux et fusionnel remonte au jour de la présentation de leur projet de rachat d'un établissement de restauration rapide devant les membres du Comité d'Engagement d'**Initiative Charente-Maritime**. Leur prestation m'a fortement séduit d'emblée, tant ils me sont apparus sages, matures, sincères, précis et convaincants dans leur exposé. L'opportunité de les parrainer me fut alors proposée quelques semaines plus tard. J'ai considéré cette invitation comme une chance.... qui ne se refuse pas ! Et depuis 2 années, je les "accompagne" avec un immense plaisir ! Leur suis-je donc utile ou bénéfique ? Je n'en suis pas certain ! Mais je suis très convaincu que nos échanges, toujours attentionnés et bienveillants, sont des moments privilégiés de partages d'expériences et de réflexions, tant pour le présent que pour préparer l'avenir. Quel grand bonheur de voir évoluer ces jeunes dirigeants, porteurs de solides et riches valeurs, et toujours animés par le désir du bien-faire, de l'innovation, de la qualité Premium, du service convivial optimum. Une certitude : ce n'est que le début, et qu'une 1ère étape, d'une belle aventure entrepreneuriale pour nos créateurs d'une adresse "référente" sur le territoire rochelais.

DELICACY

68 Rue des Merciers, 17000 La Rochelle

<https://delicacyrestaurants.com/>