



## COMMUNIQUE DE PRESSE

### BUSINESS TABLE, FOODTECH SPECIALISEE DANS LE B TO B, GAGNE AVEC SAINT MACLOU SON 300<sup>ème</sup> CLIENT

Paris, le 11 janvier 2017 – *Business Table, leader des repas d'affaires, vient d'être choisi par le Groupe Saint Maclou (1700 collaborateurs) pour gérer l'ensemble de ses frais de table. Après Estée Lauder, Faurecia, Konica ou encore La Poste, il s'agit pour Business Table du 300<sup>ème</sup> client remporté depuis 2012. Depuis son lancement, la société enregistre une très forte croissance de plus de 90% par an.*

Les frais de table représentent 25% des notes de frais des salariés, soit un marché de près de 10Mds € par an en France. Mais ces dépenses, par nature éclatées, restent difficiles à appréhender et à maîtriser par les entreprises. En outre, elles représentent des coûts de traitement importants : gérer de bout en bout une note de frais prend en moyenne 20 minutes, et coûte 53 € à l'entreprise ! Pour le collaborateur, la note de frais, souvent chronophage, occasionne des avances de trésorerie peu opportunes.

Business Table est aujourd'hui le seul acteur à proposer une solution de gestion des frais de table intégrée, complète, et compatible avec les process internes de toutes les entreprises. Une offre rendue possible grâce au développement d'un outil exclusif, combinant réservation, facturation, récupération de la TVA et reporting de l'ensemble des frais de table. Au total, cette solution permet à l'entreprise d'économiser jusqu'à 30% sur ces dépenses ! Quant aux collaborateurs, leur confort est amélioré : ils n'ont plus à établir de notes de frais, ni à avancer de trésorerie.

#### Une plateforme unique, pour maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur du repas d'affaires

Concrètement, Business Table propose à ses clients **une plateforme ergonomique et intuitive**, que l'ensemble des collaborateurs peut s'approprier facilement. Il leur suffit de préciser leur requête (date du repas d'affaires, nombre de convives, zone géographique, budget) et de choisir parmi la sélection de 30 000 partenaires - restaurants, traiteurs, lieux, animations - proposée par Business Table. S'il s'agit d'une réservation plus complexe, un chef de projet dédié peut les conseiller. Une fois le choix des prestataires effectué, Business Table gère toutes les opérations suivantes, de la facturation au reporting. Pour cette dernière étape, essentielle, l'outil propose un format adapté à chaque typologie d'interlocuteur : utilisateur, contrôleur de gestion, acheteur... Et il est même possible de disposer d'une assurance en cas d'annulation de l'événement !

« *Les grands groupes, comme Saint Maclou, voient immédiatement l'avantage que représente notre solution, en termes de maîtrise des dépenses, mais aussi de gain de temps pour l'ensemble de leurs collaborateurs* » commente Mickaël Hadjadj, Président fondateur de Business Table. « *Nous connaissons une croissance très rapide, grâce à **notre avance technologique**, mais aussi à **notre proximité avec nos clients**. Que ce soit en phase de lancement ou tout au long du déploiement, nous leur offrons un accompagnement et une réactivité sans faille, avec un interlocuteur dédié, connaissant précisément leurs process internes.* » Une politique qui a permis à Business Table de **gagner la confiance de plus de 300 clients depuis 2012.**

## A propos de Business Table

Business Table est leader du repas d'affaires (restaurants, traiteurs et séminaires d'entreprise...) avec plus de 15 000 restaurants, de 1200 traiteurs et 14000 hôtels et lieux. Cette solution innovante lancée en 2012 permet aux entreprises, des grands groupes aux PME, de rationaliser la gestion des frais repas, grâce à un outil de réservation, de commande et de facturation simple, innovant et efficace. Pour développer son offre de services, Business Table a noué des partenariats avec American Express, Concur, Edenred et Europ Assistance. Parmi ses 300 clients, Business Table compte par exemple : La Poste, Veolia, Orange...

<http://www.businessstable.fr> - Visionnez la vidéo de présentation en cliquant [ici](#)

### Contact presse

Kablé Communication

Julie Vautrin, 01 44 50 54 17, [julie.vautrin@kable-cf.com](mailto:julie.vautrin@kable-cf.com)