



Business Table :

La restauration d'affaires simplifiée

Alors qu'il existe déjà des solutions dédiées aux entreprises pour la gestion du transport et de l'hébergement, Business Table vient enrichir le panel de produits avec une offre axée sur la restauration d'affaires et les événements. Le point avec Laurent Gabard (H90), Directeur Général de Business Table.

Quelques mots pour nous présenter Business Table ?

Nous sommes aujourd'hui le leader de la réservation de restaurants, de traiteurs et l'organisation d'événements pour les entreprises. Business Table est une solution B2B destinée aux entreprises qui prend la forme d'une plateforme ergonomique et d'une application mobile qui sera lancée en fin d'année.

Le concept a été développé par Mickaël Hadjadj, un serial entrepreneur et fils de restaurateur, qui a une certaine connaissance et expérience du monde de la restauration.

Business Table a pour ambition de simplifier pour les entreprises et ses collaborateurs la gestion des notes de frais, ainsi que la récupération de la TVA qui découlent du recours à la restauration dans un cadre professionnel.

Comment fonctionne Business Table ? Quelles solutions proposez-vous ?

Business Table va permettre aux entreprises de mieux gérer les frais de bouche et événements de leurs collaborateurs en ayant accès à une facturation centralisée, un reporting adapté, des options de paramétrage en fonction de leur activité et de leur secteur d'activité... L'enjeu est de pouvoir offrir aux utilisateurs un outil simple et fluide qui va leur permettre de réserver et suivre en temps réel l'état de chacune de leur réservation. C'est également un moyen pour les entreprises d'avoir une meilleure

maîtrise de leurs dépenses, d'optimiser ou de mettre en place une politique de restauration et un circuit de validation adapté à leur besoin et consommation. Nous sommes particulièrement à l'écoute de nos clients et nous nous inscrivons dans une démarche de co-construction pour proposer aux entreprises des offres adaptées aux spécificités de leurs secteurs. Depuis 2012, nous connaissons un véritable succès avec une croissance annuelle de 90 % en moyenne et avons déjà géré plus de 2 millions de réservations.

Qu'en est-il du côté des prestataires ?

Notre plateforme regroupe plus de 30 000 prestataires référencés : des restaurateurs, des traiteurs et des lieux pour l'organisation d'événements partout en France. Notre stratégie d'affiliation reste guidée par notre principale priorité : la satisfaction de nos utilisateurs et des entreprises.

Nos clients ont la possibilité sur la plateforme de sélectionner un prestataire en fonction de plusieurs critères : emplacement géographique, budget...

Quelques mots sur votre levée de fonds ?

Nous venons de boucler en Octobre 2017 une troisième levée de fonds, de 7 millions d'euros. Seventure Partners et Entrepreneur Venture font leur entrée au capital, aux côtés de nos investisseurs historiques Amundi et [Citizen Capital](#). Au total, nous avons levé plus de 10 millions d'euros pour le développement de Business Table.



BUSINESSTABLE 

Quelles sont les prochaines étapes ?

Ces fonds vont nous permettre de consolider notre activité en France, de recruter une trentaine de personnes dans les douze prochains mois et de continuer à travailler sur la technologie pour garantir la meilleure expérience utilisateur.

Avec le lancement de notre application, l'idée est de toucher les nombreux utilisateurs en situation de mobilité. Nous allons poursuivre notre stratégie de partenariats notamment avec American Express sur le paiement et avec Concur sur la gestion des notes de frais. Par exemple, le partenariat avec Concur va permettre aux collaborateurs via Business Table de remonter directement les informations à leur entreprise et de gérer automatiquement la récupération de la TVA.

Nous avons déjà plus de 400 clients en France et nous souhaitons étendre notre couverture aussi bien sur le territoire national qu'en Europe.