

Foodetective Business, l'infrastructure tech du monde de la restauration et du retail, lance son programme de licensing

Les acteurs de la FoodTech et du retail innovent et dessinent les contours du monde de demain.

À l'heure de la transition numérique, les restaurants, kiosques, ghost kitchens, cafés, bars... ont plus que jamais besoin d'outils innovants pour simplifier leur quotidien et augmenter la satisfaction de leurs clients. Dans le seul secteur de la restauration, ce marché pourrait atteindre 250 milliards de dollars en 2022 ([source](#)).

Parmi les startups montantes qui mettent la tech au service des pros, il y a Foodetective Business, une jeune poussée implantée à Genève, Paris et Madrid.

Le concept : un outil tout-en-un permettant aux restaurants et commerces d'intégrer tous leurs systèmes (caisse, livraison, RH, réseaux, stock, fournisseurs, marketing) sur une seule et unique plateforme et interface. Car oui, la plateforme fonctionne aussi bien dans l'univers de la restauration que dans celui du retail !

Incubée au Founders Program de Station F en 2019, [Foodetective Business](#) est aujourd'hui présente à travers l'Europe et compte plus de 25 collaborateurs à travers l'Europe. En mars 2021, cette startup dynamique a levé un Seed de \$2M.

Aujourd'hui, Foodetective Business lance son programme de licensing permettant à n'importe quel acteur du secteur de commercialiser sa technologie.



Un quotidien simplifié pour toujours plus d'efficacité et de satisfaction clients

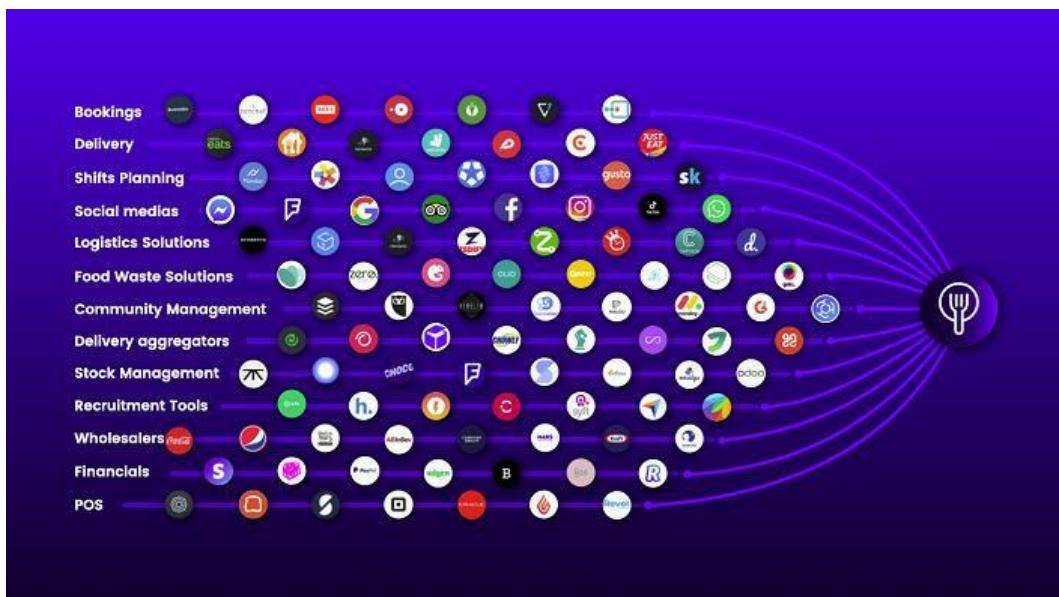
Foodetective Business permet de gérer très simplement les fournisseurs, partenaires, services et outils depuis une seule interface.

Une solution #Easy-to-use qui change tout ! Concrètement, grâce à cette application intuitive, qui s'utilise sans formation, il est possible d'en finir avec :

- les tablettes qui s'accumulent ;
- les clients insatisfaits face aux retards de livraison et aux erreurs de commandes ;
- une grande partie de l'administratif chronophage ;
- le temps perdu à traiter manuellement les commandes fournisseurs et clients ;
- la plupart des mauvaises notes sur les plateformes ;
- les informations sur les réseaux sociaux qui ne sont jamais mises à jour, faute de temps disponible ;
- le staff alloué à des tâches à faible valeur ajoutée ;
- la rupture de stock parce que la commande n'a pas été passée au bon moment ;
- etc.

Andrea Tassitro, Fondateur et CEO, souligne :

"Nous sommes les premiers à proposer une offre totalement holistique avec plus de 20 verticales sur une seule et unique plateforme ! En prime, notre technologie d'intégration Plug & Play permet d'intégrer près de +600 applications en un seul clic."



Un nouveau plan de licensing

Face à la demande, Foodetective Business permet désormais à **tous les acteurs du secteur** de commercialiser sous leur propre nom sa technologie innovante.

Les grandes enseignes de la restauration, les détaillants et les distributeurs, les éditeurs de logiciels, ainsi que les agences vont pouvoir proposer Foodetective Business aux restaurants, kiosques, ghost kitchens, cafés, bars, épiceries, etc.

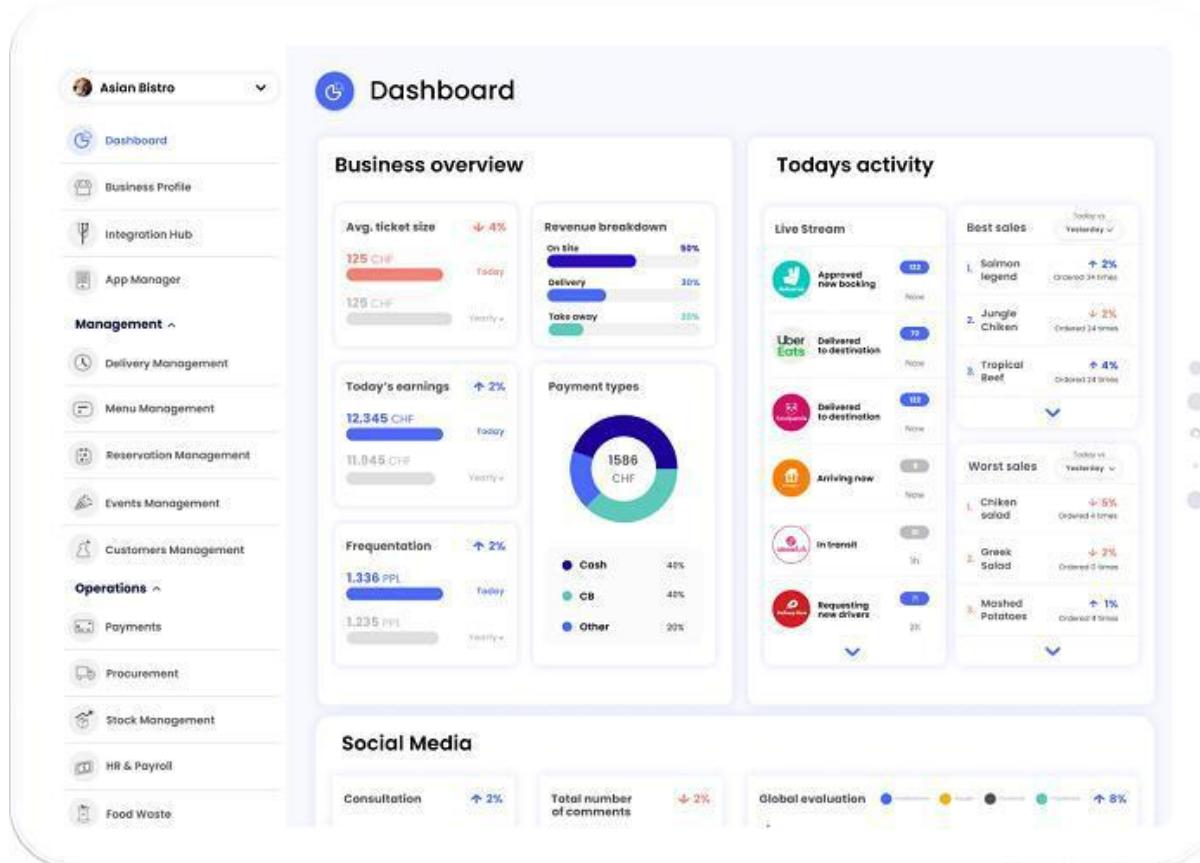
Et bientôt....

Aujourd'hui, Foodetective Business continue de se développer en travaillant notamment à :

- Ajouter un maximum d'intégrations afin de permettre l'ouverture de nouveaux marchés ainsi que d'étendre son offre.
- Développer un outil d'Intelligence Artificielle qui fournira à ses membres des notifications & tâches afin d'optimiser leurs opérations et efforts marketing.
- Automatiser un maximum de processus afin de réduire les coûts et tâches administratives de ses membres.

Zoom sur les principales fonctionnalités

Tableau de bord : toutes les données au même endroit



Toutes les données fournies par les applications intégrées sont regroupées automatiquement sur un seul tableau de bord.

Les + :

- Analyse en temps réel: réception, traitement et affichage d'informations actualisées ;
- Vision à 360° : reconnaître les tendances, affiner les processus, identifier les préférences, analyser le trafic ;
- Dashboard personnalisable : des paramètres peuvent être ajoutés ou supprimés afin que le tableau de bord reste 100% pertinent pour chaque établissement.

Gestion des commandes : un travail efficace et simple

The screenshot shows the 'Orders Management' section of a restaurant management software. On the left, a sidebar lists various business management modules like Dashboard, Business Profile, Integration Hub, App Manager, Management Integrations, Orders Management (which is currently selected), Menu Management, Reservations Management, Events Management, Customers Management, Operations Integrations, Payments, Procurement, and Cloud Environment. The main area is titled 'Orders Management' and contains a grid of order cards. The grid is organized into four columns based on order status: 'New orders', 'In preparation', 'In delivery/ready for take away', and 'Completed'. Each column has a count (e.g., 3 for New orders). Below each count is a card for a specific order from a platform like Deliveroo, JustEat, Smood, or Stuart. Each card shows the platform logo, total amount (e.g., 24.00 €), and a list of items (e.g., 2x Veggie Burgers, 2x Coca Cola 0,5l). At the bottom of each card are two buttons: 'Reject' (red) and 'Accept' (green). To the right of the grid, there are additional sections for 'Delivery' and 'Rejected' orders.

Économiser du temps et de l'argent

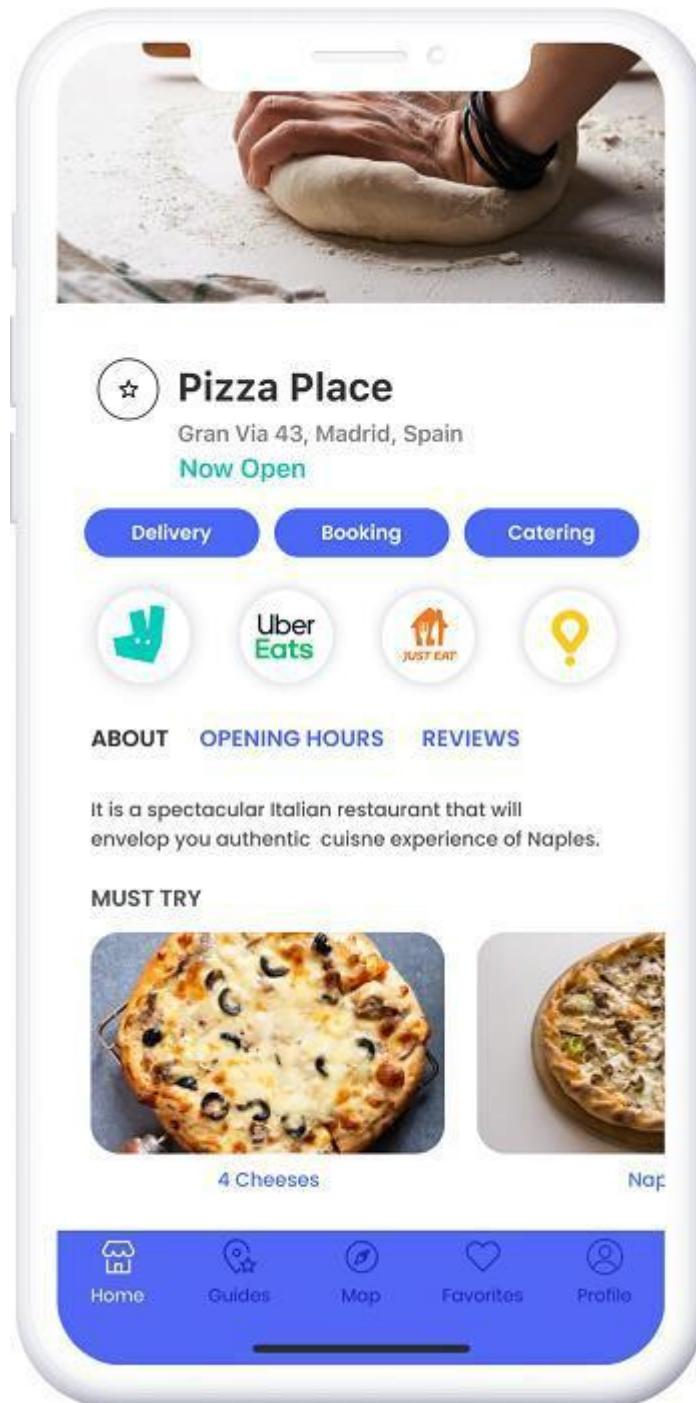
Les différentes étapes des commandes en ligne sont automatisées, en salle et en cuisine.

Les + :

- commandes en lignes regroupées sur une seule plateforme,
- acceptation automatique des commandes,
- moins de staff nécessaire pour gérer les commandes,
- connexion & synchronisation du POS,

- meilleurs temps de livraison et plus de ventes...

Réduire les erreurs de commandes



Les commandes sont envoyées directement à votre caisse, ce qui évite les erreurs humaines et rationalise le flux de commandes.

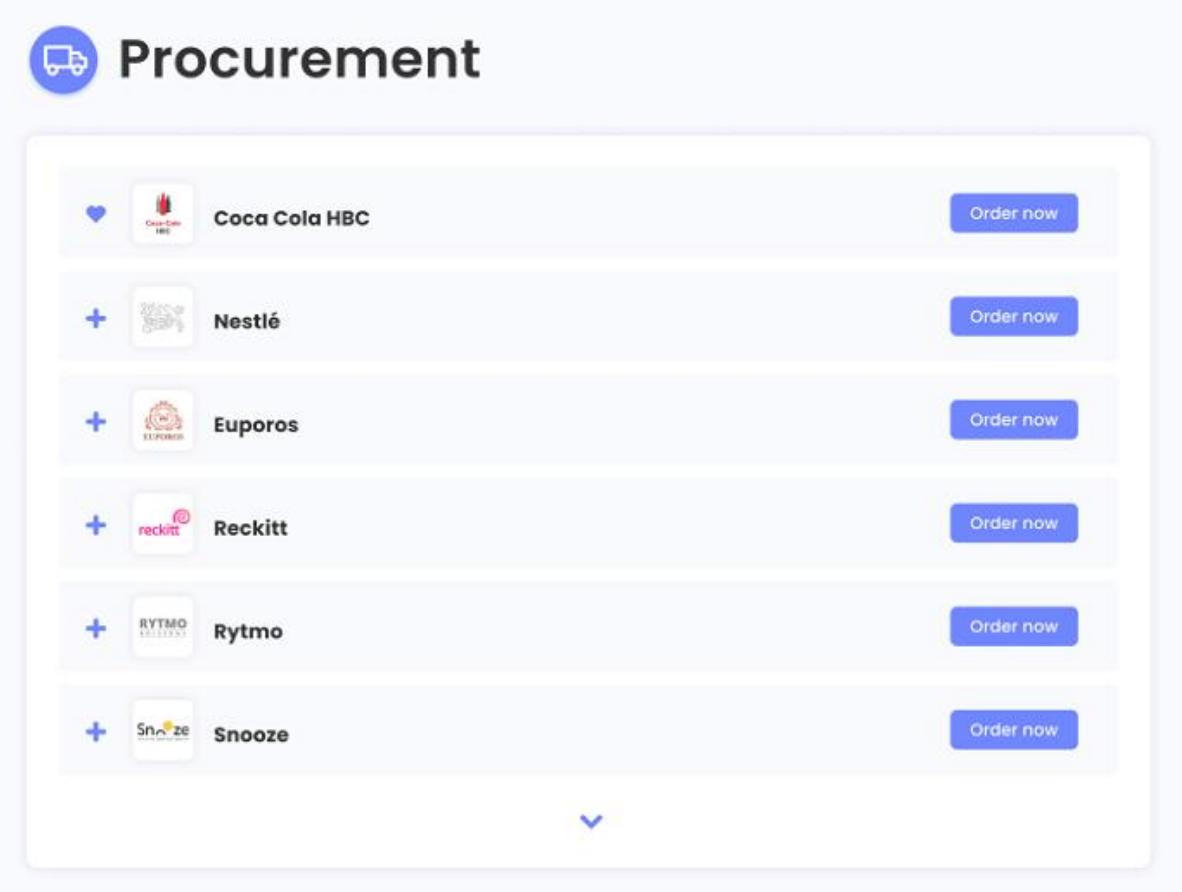
Les + : le service est plus fiable, plus rapide et plus serein.

Ajouter des canaux de vente

Il devient très facile de s'adapter à l'augmentation des commandes en ligne.

Les + : quelques clics suffisent pour ajouter autant de plateformes que nécessaire afin d'attirer de nouveaux clients.

Approvisionnement : découvrir de nouveaux grossistes



The screenshot shows a mobile application interface titled "Procurement". At the top left is a blue circular icon containing a white delivery truck icon. The title "Procurement" is displayed in large, bold, dark gray font. Below the title is a horizontal list of six supplier entries, each consisting of a small square icon with a logo, the supplier's name in bold black text, and a blue rectangular button labeled "Order now". The suppliers listed are: Coca Cola HBC, Nestlé, Euporos, Reckitt, Rytmo, and Snooze. A small blue downward arrow is located at the bottom center of the list area.

Supplier	Action
Coca Cola HBC	Order now
Nestlé	Order now
Euporos	Order now
Reckitt	Order now
Rytmo	Order now
Snooze	Order now

Foodetective Business permet de découvrir de nouveaux grossistes et de commander en ligne au moment opportun.

Les + :

- Un grand choix de catégories de grossistes (FMCG, boissons, hygiène, etc.) ;
- Commandes effectuées en ligne ;
- Gain de temps administratif ;
- Zéro oubli, même pour les commandes de petits volumes ou moins fréquentes ;
- Réduction du risque d'erreurs, ce qui évite de répondre aux questions ou de modifier les commandes ;
- Suivi facile : l'inventaire est mis à jour automatiquement grâce à la gestion des vos stocks.

Presence Management : des informations actualisées

The screenshot shows a dashboard titled "Presence Management". On the left, there's a blue circular icon with a white thumbs-up symbol. The main area has a table with two columns: "Platform" and "Status". Six platforms are listed: Foodetective, Facebook, Google, TripAdvisor, The Fork, and Foursquare. Each row shows a small icon of the platform, its name, and a status message: "Updated ✓". A large, semi-transparent callout box is centered over the rows for Facebook, Google, TripAdvisor, and The Fork. The box contains the text "All your platforms have been successfully updated" in bold black font, accompanied by a large blue checkmark icon.

Platform	Status
Foodetective	Updated ✓
Facebook	Updated ✓
Google	Updated ✓
TripAdvisor	Updated ✓
The Fork	Updated ✓
Foursquare	Updated ✓

Quelques minutes suffisent pour actualiser toutes les informations publiques.

Les + :

- La synchronisation est automatique avec les moteurs de recherche, les GPS, les réseaux sociaux et les sites web ;
- Le référencement est amélioré sur les moteurs de recherche grâce aux balises et descriptions précises ;
- Le positionnement est boosté, ce qui permet d'attirer les clients.

Intégrations : pas de code

The screenshot shows the Foodetective Business platform's integrations hub. On the left, a sidebar menu for 'Asian Bistro' lists various business management sections: Dashboard, Business Profile, Integrations Hub (selected), App Manager, Management (Delivery Management, Menu Management, Reservation Management, Events Management, Customers Management), and Operations (Payments, Procurement, Stock Management). The main area is titled 'Integrations Hub' and displays a grid of 16 integration cards arranged in four rows of four. Each card includes the provider logo, name, connection status (Connected or Disconnected), and two buttons: 'Video' and 'Info'. The providers listed are Lightspeed, Toast, OrderLord, Square, UberEats, Just Eat, Deliveroo, DoorDash, Open Table, Resy, Orkestro, Just Eat, Koust, Stripe, Partoo, and Are They Happy.

Pas besoin de formation, de perdre du temps, de lourds investissements ou d'équipe technique dédiée....

Foodetective Business fonctionne en mode "click and connect" : tous les outils quotidiens peuvent être ajoutés et supprimés très facilement, pour une utilisation opérationnelle immédiate.

Les + :

- Un fonctionnement "plug & play" ;
- Des applications à découvrir ;
- Un accès à des informations et à des nouveaux services.

À propos d'Andrea Tassistro, Fondateur & CEO



L'idée de Foodetective Business débute en 2012 à Londres.

À cette époque, Andrea Tassistro travaille à temps partiel chez Tommi's Burger (premier client Deliveroo). Il réalise alors que la gestion des systèmes du monde de la restauration (Livraisons, POS, RH, Stocks, Réservations, Fournisseurs, etc.) est particulièrement complexe. De plus, ceux-ci ne communiquent pas entre eux et ne sont pas intégrés.

En 2015, Andrea lance The Green Van Company, une chaîne de food trucks & restaurants. Très rapidement, le jeune entrepreneur est confronté aux mêmes challenges que chez Tommi's Burger.

Après 2 ans de développement, il quitte The Green Van Company pour lancer Foodetective Business en Janvier 2018.

"Je me suis fixé une mission simple mais ambitieuse : centraliser tous les services du secteur de la restauration sur une seule et unique plateforme."

Edouard Thimon rejoint le projet en tant que co-fondateur et ouvre le bureau de Paris en 2019.

Pour en savoir plus

Le programme de Licensing : <https://foodetective.typeform.com/to/xnVTIV0K>

Lien de la Video Licensing: <https://www.youtube.com/watch?v=P6QsrE26JUo>

Site web :

- en français : <https://business.foodetective.co/fr/>
- en anglais : <https://business.foodetective.co/en/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/13981713/admin/>

Instagram : <https://www.instagram.com/business.foodetective.co/>

Youtube:

<https://www.youtube.com/channel/UC2MnDoNtpuh5CTbhEtOOGbA/featured>

Facebook : <https://www.facebook.com/business.foodetective/>