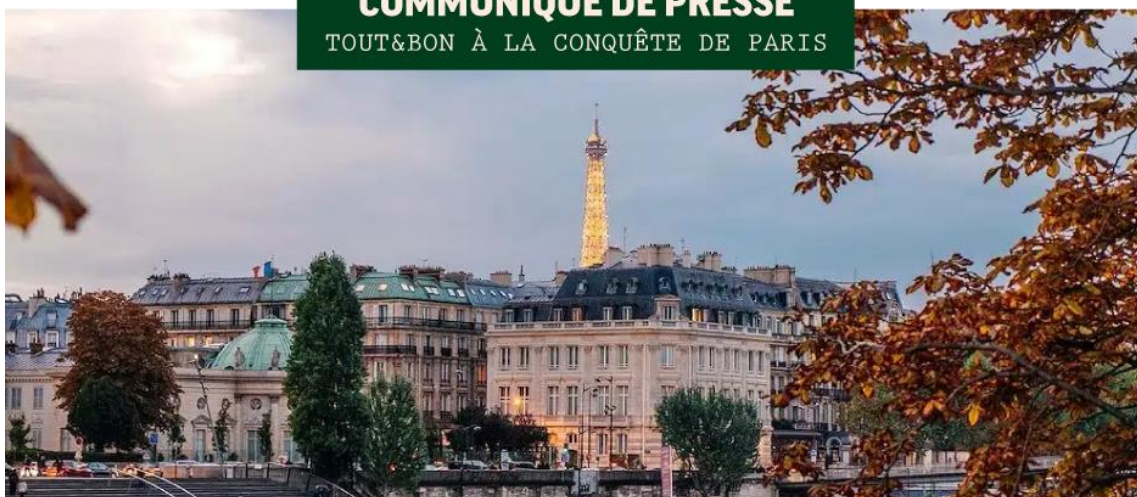


## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

TOUT&BON À LA CONQUÊTE DE PARIS



### **TOUT&BON AFFICHE SES AMBITIONS AU COEUR DE LA CAPITALE**

Après une première présence établie en Ile-de-France, TOUT&BON franchit une nouvelle étape et formalise aujourd'hui une ambition claire et exclusive pour le marché parisien : atteindre 15 millions d'euros de chiffre d'affaires, en doublant la performance chaque année.

Un territoire stratégique, un marché à fort potentiel, un modèle qui a fait ses preuves — TOUT&BON entame la conquête de Paris.

### **PARIS : UN VIVIER STRATÉGIQUE POUR LA RESTAURATION D'ENTREPRISE**

Paris concentre une densité d'entreprises unique en France, et notamment les sièges sociaux des plus grands groupes nationaux et internationaux. Ce tissu économique dense représente un gisement considérable pour les acteurs de la restauration d'entreprise, de la convivialité au bureau et des services alimentaires B2B.

Pourtant, TOUT&BON reste aujourd'hui encore sous-représenté sur ce territoire. C'est précisément cette sous-représentation qui fait de Paris une priorité de développement pour le réseau : la marge de progression est immense, le terrain est fertile, et la demande des entreprises pour un partenaire traiteur de qualité est forte et croissante.

L'objectif est affirmé : devenir LE partenaire de la convivialité au bureau pour les entreprises parisiennes.

**PARIS,  
LE TERRAIN DE JEU IDÉAL.**



The map shows the Paris region with 20 pins indicating franchise opportunities. The labels are as follows:

- Rueil / St Germain-en-Laye
- Levallois / Neuilly
- La Défense
- Boulogne/ Billancourt
- Issy / Clamart
- Versailles / Vélizy
- Guyancourt / Montigny
- Longjumeau / Palaiseau
- Pantin / Noisy-Le-Sec
- Montrouge
- Créteil
- Ivry/ Orly
- Evry / Melun

**20 NOUVELLES OPPORTUNITÉS DE FRANCHISE,  
REJOIGNEZ LE RÉSEAU DE TRAITEUR B2B LEADER.**

## **LA RESTAURATION D'ENTREPRISE, LEVIER DE PERFORMANCE RH**

Souvent sous-estimée dans les stratégies RH, la qualité de l'alimentation au bureau génère des bénéfices concrets pour les entreprises :

- **Cohésion d'équipe renforcée** : le repas partagé est un moment de lien social fort qui consolide les relations entre collaborateurs.
- **Réduction de l'absentéisme** : une alimentation de qualité contribue au bien-être et à la santé des équipes, avec un impact positif mesurable sur la présence au travail.
- **Marque employeur** : proposer une offre alimentaire attractive est devenu un argument de fidélisation et de recrutement à part entière.

En s'adressant directement aux entreprises parisiennes, TOUT&BON se positionne non pas comme un simple prestataire alimentaire, mais comme un vrai partenaire du bien-être au travail.



### **Une offre qui couvre tous les instants de consommation en entreprise**

L'une des forces majeures de TOUT&BON réside dans la largeur de son offre. Du premier café du matin au buffet convivial de fin de journée, chaque instant de consommation en entreprise est couvert :

- Petit-déjeuner d'équipe et accueil client
- Plateau repas individuel et formules déjeuner
- Collation, snacking et pauses gourmandes

- Plateaux apéritifs et pièces cocktail pour les événements internes
- Buffets conviviaux et animations culinaires sur mesure.

Cette couverture complète des usages permet à TOUT&BON de s'inscrire dans une relation commerciale continue avec ses clients entreprises, bien au-delà de la commande ponctuelle.

### **Nos axes de différenciation sur un marché compétitif**

Le marché parisien de la restauration d'entreprise est concurrentiel. TOUT&BON y avance avec des atouts distinctifs, déjà reconnus par ses clients :

→ **Fraîcheur & Qualité.** Des produits frais, des recettes de saison, des pièces cocktail produites le matin même.

→ **Gamme complète :** du petit-déjeuner au buffet convivial — tous les instants de consommation en entreprise couverts.

Les retours clients parlent d'eux-mêmes : agréablement surpris par la fraîcheur et la qualité des produits, nombreux sont ceux qui renouvellent leurs commandes dès la première livraison.

Cette satisfaction client constitue le socle de la fidélisation et du développement du bouche-à-oreille dans les entreprises.

## **DÉCOUVRIR NOS OFFRES**

Responsable Administration/RH/Coordination de direction

Je remercie toute l'équipe d'être à nos côtés depuis des années maintenant pour nous accompagner dans nos séminaires, réunions.... , toujours à l'écoute, réactif, flexible, de bons conseils, livraison ponctuelle ! Béatrice

Moyenne des avis Google - mai 2026

● 4,76

## **UN MODÈLE INTÉGRÉ, GARANT D'UNE QUALITÉ DE SERVICE IRRÉPROCHABLE**

Là où d'autres réseaux externalisent production et livraison, TOUT&BON a fait le choix d'un modèle intégralement maîtrisé :

- **Production internalisée** : les recettes sont élaborées en interne, les produits préparés quotidiennement à la main dans les cuisines du réseau.
- **Logistique propre** : les livraisons sont assurées par les équipes TOUT&BON elles-mêmes, sans sous-traitance. Un gage de fiabilité, de réactivité et de respect de la chaîne du froid.
- **Relation client directe** : de la prise de commande à la livraison, chaque étape est gérée en interne, permettant un niveau de personnalisation et de réactivité inégalé.

**Ce modèle intégré n'est pas qu'un argument commercial — c'est une philosophie d'entreprise qui garantit la cohérence entre la promesse de qualité et l'expérience réelle du client.**