



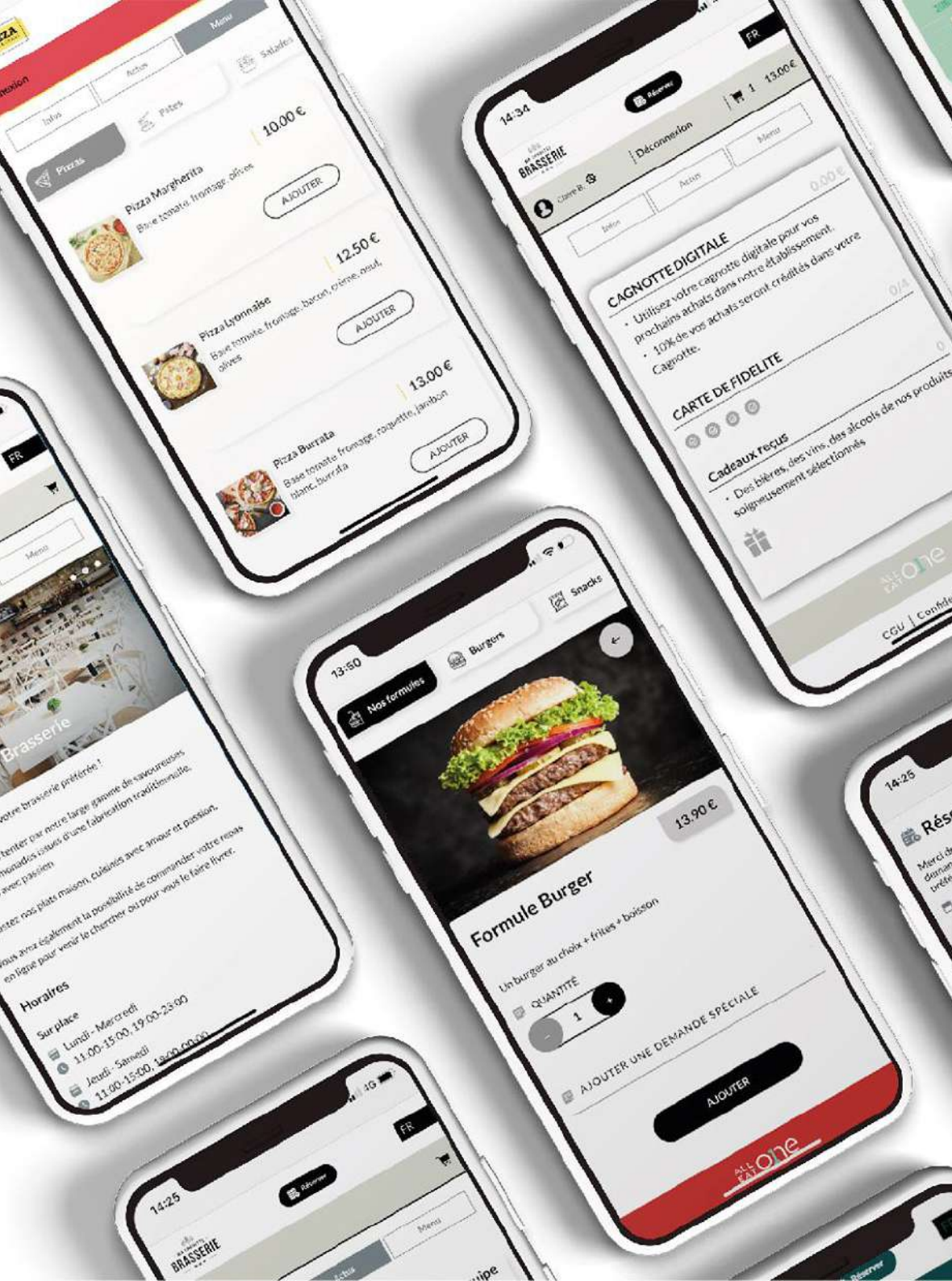
**ALL  
EAT** **one**

**RÉOUVERTURE DES RESTAURANTS**

**ALL EAT ONE**

**La solution tout-en-un des  
restaurateurs pour attirer,  
sécuriser et fidéliser les clients**

**COMMUNIQUÉ DE PRESSE**



Les restaurateurs attendent toujours la nouvelle qui leur permettra d'accueillir de nouveau les Français à leur table !

Les enjeux économiques sont importants ; pour beaucoup, il en va de la survie même de l'établissement.

Or, les études l'ont largement montré pour les commerces comme pour les restaurants à l'issue du premier confinement : ce sont les établissements les plus digitalisés, en phase avec les nouveaux usages des consommateurs, qui ont rebondi le plus rapidement et le plus haut par rapport à leurs concurrents.

C'est pour aider les restaurateurs à rebondir vite et fort et rassurer les consommateurs que la web app tout-en-un [All Eat One](#) est née.

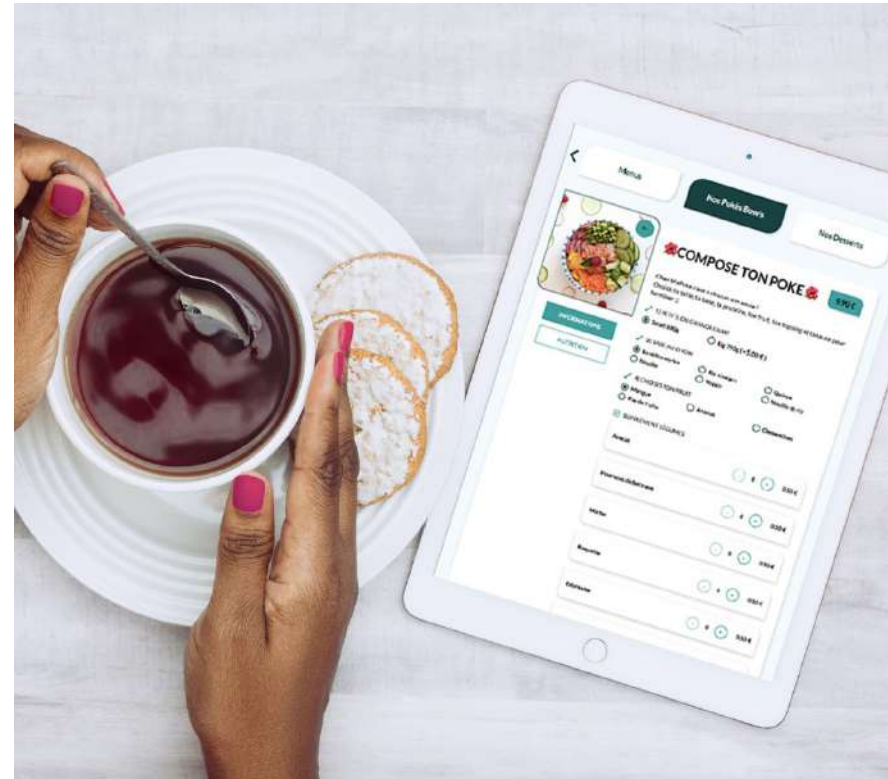
# La solution numérique qui aide les restaurateurs à rebondir plus vite et plus fort

All Eat One est une solution digitale très complète qui vise à accompagner les restaurateurs lors de la réouverture prochaine de leur établissement. Elle concentre de nombreuses fonctionnalités :

- Un site internet
- La commande en ligne
- La réservation en ligne
- Un menu digital
- La commande à table
- Un cahier de rappel digital du protocole sanitaire
- Des programmes de fidélité
- Des outils de communication client

Avec All Eat One, les restaurateurs peuvent commencer gratuitement leur aventure digitale et booster les ventes de leur restaurant en quelques clics.

La solution est bâtie sur le modèle du tout-en-un modulable, ce qui signifie que les utilisateurs peuvent activer uniquement les services dont ils ont besoin : elle est donc adaptée à tous les types d'établissements, quel que soit leur niveau de maturité digitale.



« Après la crise sanitaire, nous faisons le pari que de nombreux restaurants auront à cœur de renforcer la valeur de leur fonds de commerce grâce à la connaissance client. »

Harry Hagege, fondateur de All Eat One

## All Eat One : un précieux allié pour les restaurateurs

- **Davantage de visibilité.** La web app se connecte aux vitrines existantes (site web, Google Maps, Google Business, réseaux sociaux) ainsi qu'au code QR des établissements.
- **Une solution économique.** Comme All Eat One est une solution tout-en-un, les utilisateurs n'ont pas besoin de payer plusieurs applications pour profiter de différents services. L'offre gratuite est ainsi jusqu'à 2 fois moins cher que les plateformes habituelles. Les abonnements sans commission permettent de réaliser encore plus d'économies.
- **Une application responsive.** All Eat One est tout aussi fonctionnelle sur ordinateur que sur tablette et smartphone.
- **Une grande facilité d'utilisation.** La solution a été simplifiée au maximum afin que n'importe quel établissement, sans aucune compétence technique, puisse créer lui-même une web app depuis un smartphone, [directement sur le site All Eat One](#). Les restaurateurs peuvent également demander une [démó personnalisée](#).
- **Un gain de temps.** Avec la commande à table, le client commande à table directement depuis son smartphone. Il peut communiquer par messagerie avec le serveur et payer (et partager) son addition depuis son smartphone. Cette fonctionnalité facilite la prise de commande et fait gagner du temps aux serveurs.
- **Une meilleure connaissance des clients.** Avec All Eat One, les restaurateurs deviennent propriétaires de leur base client ; ils peuvent communiquer facilement avec eux et les inciter à revenir grâce aux programmes fidélité.

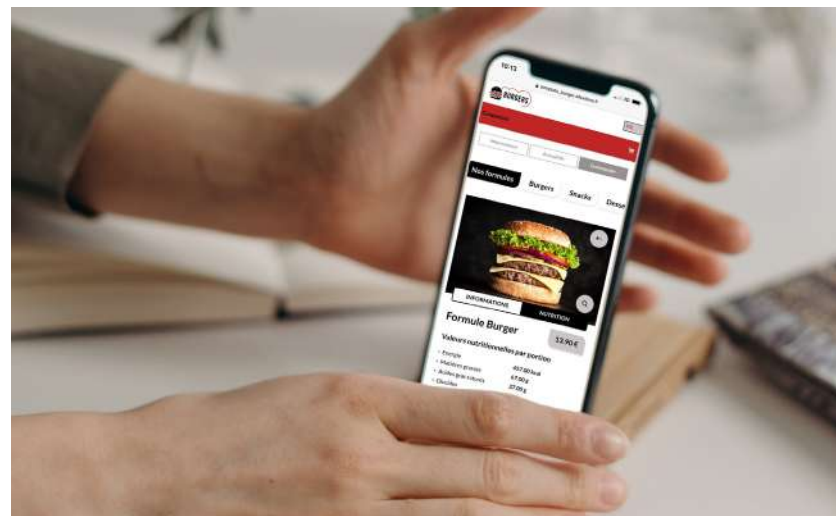
« Nous avons rendu la solution All Eat One la plus accessible possible, pour que tous les restaurateurs puissent créer facilement leur propre histoire digitale. »

## Les avantages pour les consommateurs

Comme elle permet de maintenir des conditions sanitaires d'accueil optimales, All Eat One est un gage de sécurité : la solution rassure les consommateurs et leur permet de profiter de leur repas en toute sérénité.

De plus, grâce à l'expérience combinée de All Eat One, les clients peuvent gagner des points de fidélité en commandant à table, qu'ils pourront réutiliser le lendemain en Click&Collect ou en livraison à domicile.

« En bénéficiant de leur propre solution, les établissements améliorent leur rentabilité, puisqu'ils réalisent plus de marges et maîtrisent plus facilement leurs coûts. »



## Fonctionnalités et tarifs

La création d'une WebApp avec All Eat One est gratuite, et permet de profiter de toutes les fonctionnalités de base.

*« Le restaurateur peut décider s'il préfère démarrer avec une version limitée, sans abonnement, avec une faible commission sur les ventes, ou s'il préfère s'abonner pour exploiter au mieux toutes les solutions pour le prix d'un seul abonnement de 69€ ou 99€ /mois »*

Harry Hagege, fondateur de All Eat One

Deux formules payantes sont proposées :

- **Pro** (69 euros par mois pour l'abonnement mensuel, 58 euros par mois pour l'abonnement annuel). Cette formule comprend des programmes de fidélité avancés, des outils de communication, des offres anti-gaspillages, un fichier client avancé, des paiements en ligne et sur place, la gestion des stocks, l'intégration du menu clé en main, et une assistance dédiée.
- **Full** (99 euros par mois pour l'abonnement mensuel, 83 euros par mois pour l'abonnement annuel). En plus des fonctionnalités gratuites et Pro, les restaurateurs profitent d'une gestion des plans de table, de la réservation de table avancée, de la commande à table avancée et du partage d'addition.

Les abonnés peuvent également ajouter des services complémentaires, qu'ils paient de façon ponctuelle ou par abonnement : imprimante intelligente, photos professionnelles, kit de communication, référencement sur internet, animation commerciale, crédit cagnotte, et acquisition trafic.

## À propos d'Harry Hagege, créateur de All Eat One



Harry Hagege a grandi à Lyon. À l'âge de 18 ans, il part faire ses études au Canada et intègre l'école de commerce HEC Montréal. En 2009, il rentre à Paris pour retrouver sa famille, et travaille dans la finance, dans une société de gestion d'actifs, pendant plus de sept ans.

Le fait d'être quotidiennement au contact d'entrepreneurs et d'investisseurs lui donne envie de lancer sa propre activité. En parallèle de son emploi, il crée deux startups :

*« Elles n'ont pas rencontré le succès escompté, mais ces expériences ont été très riches en enseignements. »*

Harry Hagege

En 2017, il rejoint la société CHD Expert en tant que Directeur Innovation & Digital, et se voit confier la mission de créer un incubateur de startups Foodtech.

ALL  
EAT **One**

# Genèse de All Eat One

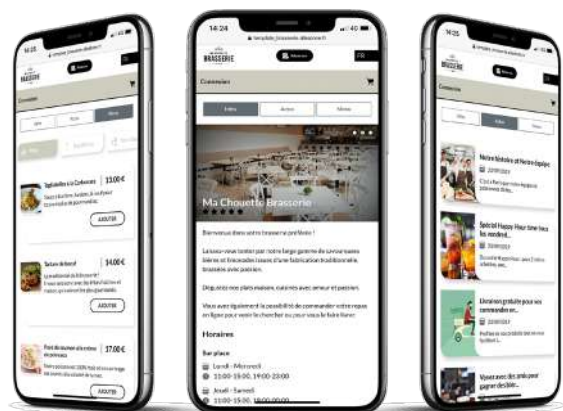
Au sein de CHD Expert, Harry Hagege investit ainsi dans une douzaine de participations visant à apporter des solutions digitales aux établissements en priorité sur la partie « Back-of-house », c'est-à-dire cuisine, hygiène et personnel.

En revanche, lorsqu'il s'agit de choisir des projets axés sur le « Front-of-House », en salle et en lien avec les clients, Harry a du mal à sélectionner une startup, malgré les nombreuses propositions.

« Je me suis retrouvé face à une offre pléthorique de solutions sur le marché qui ne couvraient qu'un seul besoin digital.

De nombreuses startups proposaient un système de réservation, d'autres de Click & Collect, d'autres de menu digital, de livraison, de fidélité, de communication, d'anti-gaspi, de commande à table etc... »

Harry Hagege



Harry est fasciné par toutes ces technologies, mais il se rend compte que, s'il est compliqué pour lui de s'y retrouver, cela doit l'être encore plus pour les restaurateurs, dont le numérique n'est pas le cœur de métier.

L'autre problème, c'est que toutes ces solutions représentent autant d'applications différentes à télécharger, ce qui reviendrait très cher aux acteurs de la restauration. Et, comme elles ne sont pas synchronisées entre elles, les données clients sont fragmentées, voire même non communiquées.

Harry a donc eu la volonté de simplifier la vie des gérants en créant une solution tout-en-un, qui rassemble toutes les fonctionnalités du marché, accessible sans téléchargement à travers une web app.

En 2020, plus de 10 000 établissements ont installé la web application All Eat One, principalement en France et un petit peu au Royaume-Uni.

La startup espère se déployer progressivement dans d'autres pays. Pour accélérer son développement, elle est aujourd'hui à la recherche de collaborateurs et de partenaires passionnés par les métiers de bouche.

## Pour en savoir plus

Site web : <https://www.alleatone.fr>

<https://www.facebook.com/AllEatOne>

[https://www.instagram.com/\\_alleatone/](https://www.instagram.com/_alleatone/)

<https://www.linkedin.com/company/all-eat-one/>

## Contact presse

Claire BRUNAUD

Email : [claire@alleatone.com](mailto:claire@alleatone.com)

Tél. : 06 63 83 89 64