

L'Addition : sa recette pour proposer de nouvelles fonctionnalités à ses clients en permanence

De la prise de commande à l'encaissement, L'Addition a développé depuis 2012 toute une palette de services pour les restaurateurs. Et elle ne compte pas s'arrêter là ! La startup, désormais filiale de la Française des Jeux, intensifie tout particulièrement ses efforts dans les paiements et les services bancaires, en s'appuyant sur la solution d'Adyen.

Temps de lecture : minute

11 avril 2024

Lancée en 2012 à Bordeaux afin de fournir des solutions d'encaissement aux restaurateurs, L'Addition a évolué au fil du temps pour proposer tout un écosystème de services à destination des CHR (Cafés, Hôtels, Restaurants). Et le succès est au rendez-vous : avec plus de 12.000 clients et une centaine de collaborateurs, la startup a rejoint la Française des Jeux en 2022, qui y a trouvé un moyen de développer son activité "Paiement et Services".

Premier acteur de la restauration utilisant le « Tap to Pay » d'Apple

Ce rachat n'a pas marqué un coup d'arrêt à l'innovation ou aux ambitions de l'entreprise, bien au contraire. En novembre 2023, L'Addition s'est équipé, via Adyen, de la solution "Tap to Pay" sur iPhone, qui permet à ses clients d'utiliser leur iPhone pour accepter les paiements sans

contact.

« Plutôt que d'avoir un terminal pour la prise de commande et un autre pour l'encaissement, le restaurateur peut tout faire depuis son iPhone. C'est du temps gagné, avec moins de frustration pour les clients et les serveurs », explique Thomas Lacrambe, Product Owner Solutions de paiement chez L'Addition.

« Tous les aspects techniques sont gérés par Adyen »

« Tap to Pay sur iPhone est une fonctionnalité très utile pour les restaurateurs, notamment en période de grosse activité (déjeuner, week-end, pics saisonniers,...). Par exemple en été, pendant une grosse période d'activité, cela permet d'avoir plus de personnel capable de gérer les encaissements, sans avoir à acheter ou louer des terminaux de paiement supplémentaires », ajoute Edouard Coiraton, VP Platforms d'Adyen France.

Pour proposer cette nouvelle solution d'encaissement, la startup s'est en effet appuyée sur Adyen, son partenaire pour les paiements depuis 2019. Le spécialiste du paiement lui permet d'ajouter de nouvelles fonctionnalités de paiements sans avoir à réaliser de lourds développements en interne ou à entreprendre de complexes démarches réglementaires. *« Tous les aspects techniques sont gérés par Adyen, qui a travaillé directement en partenariat avec Apple pour nous fournir un outil clé-en-main, à travers un SDK »,* souligne Thomas Lacrambe.

Ambition 2024 : aller plus loin dans les services bancaires

Prochaines étapes pour L'Addition ? Aller plus loin dans les services

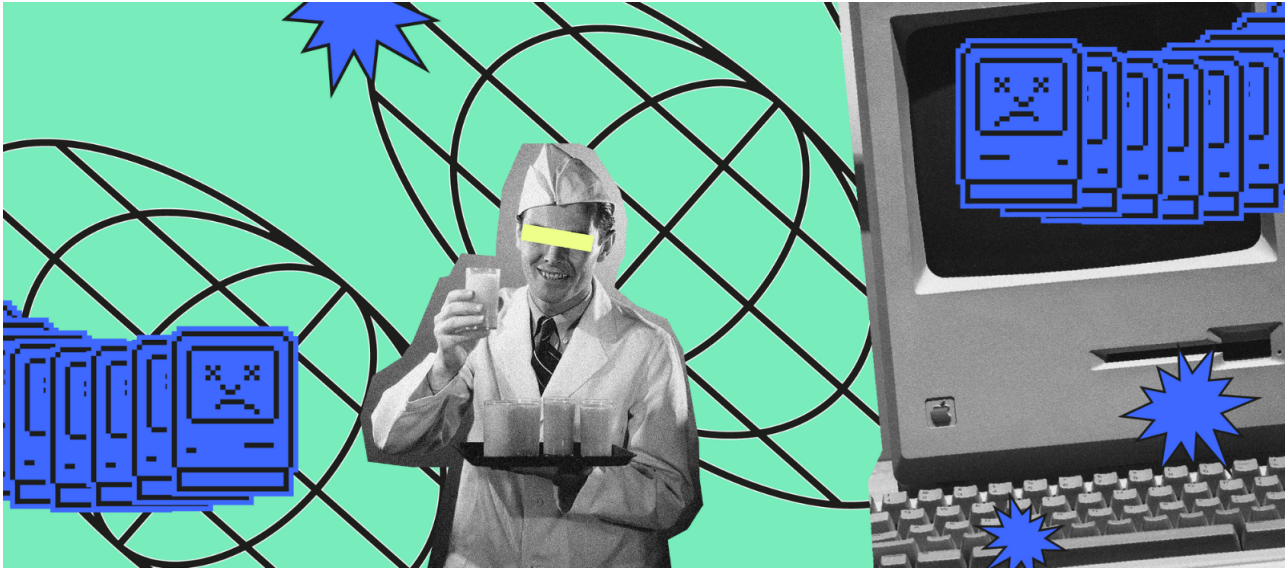
bancaires proposés aux restaurateurs, et aller au-delà de l'encaissement. Et ce, toujours en s'appuyant sur les technologies d'Adyen. « *Nous utilisons leur plateforme pour les paiements depuis 2019 et nous regardons maintenant comment nous appuyer sur leur plateforme 'banking' pour proposer de nouveaux services aux restaurateurs cette année* », révèle le Product Owner.

Parmi ces nouveaux services, figurent la fourniture de comptes et de cartes bancaires professionnels aux restaurateurs et la mise à disposition d'avances de trésorerie instantanées.. L'objectif de L'Addition n'est pas de devenir la banque principale des restaurateurs, mais de continuer à se rendre indispensable, avec des services à valeur ajoutée qu'une banque classique ne peut pas proposer.

Des remboursements en fonction du CA réalisé

Explications avec Edouard Coiraton : « *Grâce à notre solution Adyen Capital, L'Addition pourra inverser la manière dont les petits commerçants accèdent au financement : comme nous avons une vue en temps réel sur tout ce que le commerçant encaisse, nous pouvons analyser en permanence ses capacités de remboursement. Cela permet de répondre à des besoins urgents en leur proposant à tout moment des avances de trésorerie pré-approuvées, dont le versement est instantané dès l'instant où le commerçant en fait la demande.* »

Plutôt qu'à des échéances fixes, le remboursement de cette avance se fait ensuite via un pourcentage prélevé automatiquement sur les encaissements quotidiens : une autre innovation sur le marché, qui permet de s'adapter à l'activité des restaurateurs.



À lire aussi

La restauration est-elle en train de devenir un nouvel écosystème tech ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

