



FAIRE ÉVOLUER L'HÔTELLERIE :

**Comment room
service et restauration
connectée fidélisent
équipes et clients ?**

FOODLES x Otely



Au menu

L'impasse de la restauration interne P.04

Face aux nouvelles exigences sectorielles et attentes des collaborateurs et clients, les solutions de restauration traditionnelles en hôtellerie révèlent leurs limites structurelles, générant des coûts indirects importants et une inadéquation croissante avec les besoins modernes.

L'écosystème Foodles & Otely P.08

Deux leaders spécialisés proposent une approche complémentaire clé en main : Foodles révolutionne l'expérience collaborateur par la restauration connectée, tandis qu'Otely transforme le room service grâce à la technologie, offrant ensemble une performance supérieure sans complexité opérationnelle.

Le cercle vertueux de l'excellence P.17

Cette double externalisation déclenche une transformation vertueuse : révolution du bien-être collaborateur, élévation de l'expérience client et recentrage stratégique libérateur, permettant aux établissements de construire leur avance concurrentielle sur leur véritable expertise hôtelière.

L'édito

L'INDUSTRIE HOTELIÈRE TRAVERSE UNE PÉRIODE DE TRANSFORMATION SANS PRÉCÉDENT.

La crise sanitaire a fragilisé les métiers de l'hôtellerie : pénurie de main-d'œuvre, turnover record, difficultés de recrutement persistantes. L'évolution des attentes clients vers plus de personnalisation, couplée à la montée d'Airbnb, oblige les établissements à repenser leur modèle opérationnel.

Dans ce contexte, la gestion de la restauration révèle ses limites. Côté équipes : inéquités jour-nuit, coûts sous-estimés, charges opérationnelles détournant les ressources du cœur de métier. Côté clients : absence de solutions modernes contrastant avec leurs habitudes domestiques et à la diversité des plateformes de livraison.

Les attentes ont évolué. Les collaborateurs recherchent des signaux forts d'investissement dans leur bien-être quotidien. Les clients attendent un service premium cohérent avec le standing et disponible 24h/24.

Face à ces défis, une question émerge :

Comment repenser le room-service et la restauration des équipes pour permettent aux hôteliers de se recentrer sur leur coeur de métier, l'accueil ?

L'IMPASSE DE LA RESTAURATION INTERNE

**LA RÉALITÉ
DU
TERRAIN**

**DES COÛTS
SOUS-ESTIMÉS**

P.06

**L'AGGRAVATION
DES ENJEUX SECTORIELS**

P.07

POUR LES COLLABORATEURS

Les solutions actuelles ne répondent pas aux besoins des collaborateurs.

Les équipes font appel au système D : sandwiches de qualité fluctuante, plats réchauffés par des commis non spécialisés. L'offre se répète sans renouvellement, ignorant les régimes spécifiques (végétarien, sans gluten, halal). Les équipes de nuit en font aussi les frais. Cette négligence génère frustrations et turnover.

“ Nous avons souhaité apporter aux collaborateurs une restauration flexible, saine, variée, de qualité, c'est pourquoi on a choisi Foodles. ”

Anaïs Gruninger

**DIRECTRICE ADJOINTE - HILTON GARDEN INN MARSEILLE
PROVENCE AIRPORT**

Témoignage client Foodles

Les contraintes spécifiques de l'hôtellerie sont ignorées ce qui aggrave la situation : pauses courtes (45 minutes), populations hétérogènes aux attentes et besoins différents (CDI, saisonniers, internationaux), habitudes syndicales ancrées et systèmes d'indemnités complexes.



POUR LES CLIENTS

LE ROOM SERVICE TRADITIONNEL ATTEINT SES LIMITES.

Les hôtels économiques et milieu de gamme, sans cuisine interne, proposent des offres restreintes : bocaux industriels et pizzas surgelées inadaptés au standing et aux envies. Quant aux réceptionnistes, ils peuvent se sentir embarrassés de proposer des solutions inadéquates. Passé une certaine heure, aucune alternative n'existe, contrastant avec les habitudes domestiques des clients.

“ On avait essayé de mettre en place une offre food au travers de bocaux, de pizzas. Mais très souvent, les clients demandent autre chose que ce qu'on propose. ”

Ana Carolina Leperlier
DIRECTRICE HÔTEL BEST WESTERN PREMIER COLLECTION, LE MANS
Témoignage client Otely

“On a eu diverses solutions au sein de l'hôtel : un restaurant de type pizzeria qui malheureusement n'apportait pas entière satisfaction parce que le concept dénotait un peu de notre positionnement quatre étoiles. Par la suite, on s'est tourné vers les bocaux traiteurs, qui ne rencontraient pas non plus la satisfaction client. ”

Théodora Duong
DIRECTRICE HÔTEL BEST WESTERN PREMIER, TROYES
Témoignage client Otely



LA RÉALITÉ
DU TERRAIN

DES COÛTS SOUS-ESTIMÉS

L'AGGRAVATION
DES ENJEUX SECTORIELS

COÛTS FINANCIERS DIRECTS :

Côté collaborateurs, les établissements disposant d'un restaurant rémunèrent 1 à 2 cuisiniers pour la restauration des équipes, achètent les matières premières et gèrent stocks et dates limites de consommation. À cela s'ajoutent des investissements lourds : équipement de cuisine spécialisé, espaces de stockage dédiés.

Côté clients, c'est le personnel hôtelier lui-même qui s'en charge, détournant du temps et des ressources de l'accueil.

Les établissements doivent maintenir des stocks de produits (bocaux, pizzas surgelées) avec une rotation souvent faible et des pertes fréquentes.

COÛTS D'OPPORTUNITÉ CRITIQUES :

Les brigades détachent des commis pour la cantine, dégradant le service clients. Ces professionnels gaspillent leur expertise à réchauffer des plats.

Côté clients, les réceptionnistes gèrent stocks et commandes au lieu de se concentrer sur l'accueil.

“ Nos anciennes solutions de room service étaient chronophages parce qu'il fallait préparer les plateaux et réchauffer les plats. Parfois on avait des commandes en simultané, c'était compliqué à gérer. Parallèlement, il fallait quand même gérer le flux clients à la réception, plus le téléphone. ”

Théodora Duong

DIRECTRICE HÔTEL BEST WESTERN PREMIER, TROYES

Témoignage client Otely

COÛTS D'IMAGE ET RSE :

Le gaspillage alimentaire explose : plats réchauffés, restes jetés, bocaux périmés. Un cercle vicieux s'installe : collaborateurs insatisfaits dégradent le service client, impactant l'image globale de l'hôtel. Cette spirale négative compromet la différenciation concurrentielle dans un marché de plus en plus exigeant.

“ Nous constatons aussi une baisse du gaspillage alimentaire dans cette démarche éco-citoyenne. ”

Nathalie Guibert

DRH - L'HÔTEL BYBLOS

Témoignage client Otely

LA RÉALITÉ
DU TERRAIN

DES COÛTS
SOUS-ESTIMÉS

L'AGGRAVATION DES ENJEUX SECTORIELS

LE SAVIEZ-VOUS?

Sur le segment de l'hôtellerie économique, de plus en plus de marques (comme ibis Budget chez Accor) suppriment les téléphones en chambre. Le mobile devient le principal moyen pour communiquer avec la réception.



Les exigences RSE se durcissent.

Les groupes hôteliers imposent désormais des cahiers des charges stricts sur l'environnement. Cette pression se traduit par des certifications obligatoires comme EcoVadis pour le référencement par les centrales d'achat, et par la nécessité d'afficher une image responsable pour se différencier dans un marché concurrentiel.

Parallèlement, les attentes clients continuent d'évoluer.

73%*

des voyageurs souhaitent utiliser leur mobile pour commander de la nourriture.

65%*

des clients veulent des technologies réduisant les contacts avec le personnel

42%*

des hôteliers considèrent comme priorité absolue d'adopter des technologies éliminant l'interaction réception.

*Étude Oracle Hospitality/Skifi 2022

Enfin, la crise RH endémique s'aggrave.

Le turnover reste le «mal du métier», avec des difficultés persistantes de recrutement et de rétention.

65%* : c'est la part des hôteliers qui considèrent que les nouvelles technologies peuvent les aider à réduire les pénuries de main-d'œuvre.

*Étude Oracle Hospitality/Skifi 2022

Face à cette triple pression RSE, digitalisation et RH, les solutions traditionnelles de restauration deviennent obsolètes.

Pourtant, ces contraintes peuvent se transformer en opportunités. L'externalisation intelligente de la restauration permet non seulement de résoudre ces dysfonctionnements, mais aussi de libérer le potentiel opérationnel des établissements. Des solutions existent pour répondre simultanément aux besoins des collaborateurs et des clients, tout en respectant l'ADN hôtelier.

L'ÉCOSYSTÈME FOODLES X OTELY

**DEUX LEADERS,
UNE VISION
COHÉRENTE**

**SOLUTIONS CLÉ EN MAIN,
ZÉRO COMPLEXITÉ**

P.12

**QUALITÉ ET SATISFACTION
GARANTIE**

P.15



*Cantine d'entreprise
connectée foodles*



*Room service
OTELY*

Face à ces défis structurels, deux acteurs spécialisés de la restauration transforment les contraintes hôtelières en sources d'excellence opérationnelle.



FOODLES REDÉFINIT L'EXPÉRIENCE COLLABORATEUR

Leader de la restauration connectée en hôtellerie, Foodles propose une solution de frigos connectés et comptoirs permettant aux collaborateurs de se restaurer 24h/24, 7j/7.

Cette offre clé en main résout les inéquités jour-nuit et libère les équipes hôtelières de la gestion complexe de la restauration interne. Avec un renouvellement constant de l'offre et une adaptation aux régimes alimentaires spécifiques, Foodles garantit qualité, diversité et équité pour tous les collaborateurs.

“ Depuis l'arrivée de Foodles, nous avons constaté une amélioration du bien-être de nos collaborateurs ”

Nathalie Guibert
DRH - L'HÔTEL BYBLOS
Témoignage client Foodles

Cette position de leader s'appuie sur des certifications reconnues (B-Corp, EcoVadis Gold) et une parfaite maîtrise des spécificités hôtelières : account managers dédiés, adaptation aux populations internationales et mise en place d'accords-cadres.

**FOODLES
EN QUELQUES
CHIFFRES :**

80+

clients hôteliers fin 2025

70%*

parts de marché frigos connectés*

4.2/5

satisfaction gustative

>90%

taux de satisfaction du service
client

96%

emplois internalisés

**données internes*



OTELY RÉVOLUTIONNE L'EXPÉRIENCE CLIENT



“Les clients apprécient le fait que l’interface de commande Otely soit simple d’utilisation, et permette rapidement de commander où ils veulent, en quelques clics.”

Alix Bonnard

DIRECTEUR ADJOINT IBIS BERCY VILLAGE

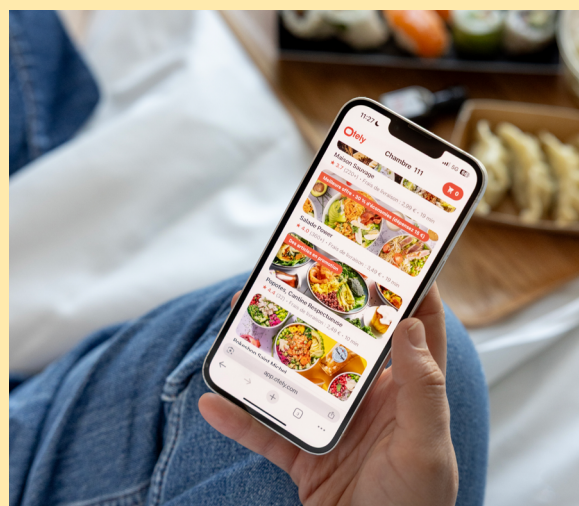
Témoignage client Otely

Seule solution de room service connecté à la restauration livrée, Otely redonne le choix aux clients des hôtels pour contenter toutes les envies et tous les régimes alimentaires. Cette solution entièrement digitale affiche un taux de conversion de 40% via QR code et un taux de répétition élevé. Son réseau couvre toute l’offre de restauration locale en France et à l’international, même dans les petites villes, avec un service disponible jour et nuit. La simplicité digitale se traduit par un QR code sans application à télécharger, un paiement centralisé et une interface en marque blanche.

Cette solution universelle s’adapte aux hôtels de catégories économique et milieu de gamme sans cuisine comme aux établissements haut de gamme, générant des revenus additionnels via un modèle de commissions et une interface F&B favorisant l’upselling.

en un mot

Cette double expertise répond précisément aux dysfonctionnements identifiés : Foodles résout les problèmes collaborateurs, Otely transforme l’expérience client.



DEUX LEADERS,
UNE VISION COHÉRENTE

**SOLUTIONS
CLÉS EN MAIN,
ZÉRO
COMPLEXITÉ**

QUALITÉ ET SATISFACTION
GARANTIE

FOODLES

TRANSFORME LA RESTAURATION DES ÉQUIPES.

Cette transformation s'opère sans bouleversement interne, libérant immédiatement les ressources pour l'excellence hôtelière. En 4 à 6 semaines*, **l'installation des frigos et l'accompagnement des équipes** transforment radicalement l'expérience collaborateur. La personnalisation s'adapte naturellement aux contraintes hôtelières : subventions modulables selon les statuts, réassort automatisé pour chaque site. Cette solution libère les cuisiniers qui peuvent se recentrer sur leur cœur de métier : la cuisine clients. **Le service 24/7** supprime le stress des horaires grâce aux frigos programmables pour les équipes du soir et à l'algorithme prédictif anti-gaspillage pour un

réassort au plus juste, garantissant l'égalité entre tous les shifts.

**si prérequis techniques validés / hors travaux & aménagement éventuels*

" Nous avons eu un vrai coup de foudre pour l'offre Foodles qui répondait parfaitement au service continu des équipes avec son offre 7j/7. "

Marie Allaire

ASSISTANTE COMMERCIALE - NOVOTEL PARIS CENTRE BERCY

Témoignage client Foodles



OTELY

**INSTAURE LE ROOM SERVICE
SANS CONTRAINTE.**



**L'installation en 2 semaines transforme
l'offre client.**

**ZÉRO INVESTISSEMENT
ZÉRO PERSONNEL SUPPLÉMENTAIRE
ZÉRO ESPACE MOBILISÉ**

Cette simplicité radicale repose sur l'innovation : QR code par chambre, facturation automatisée, paiement transparent, back office intelligent. L'hôtel devient instantanément compétitif face aux géants du secteur.

" Otely a beaucoup simplifié la gestion du room service au sein de l'hôtel, en proposant une solution 24h/24 avec un large choix de restauration, ce qui est un prérequis pour les hôtels de la marque ibis. C'est très simple d'utilisation pour le client. Côté équipe, cela représente beaucoup moins de travail au quotidien. "

Alix Bonnard

DIRECTEUR ADJOINT IBIS PARIS BERCY VILLAGE

Témoignage client Otely



1.



2.



3.



4.

1. Scan QR code
2. Interface commande Otely
3. Livraison repas dans la chambre
4. Déjeuner Otely

En un mot

Cette approche clé en main métamorphose les contraintes opérationnelles en avantages concurrentiels durables, sans complexité ajoutée pour les équipes hôtelières.

DEUX LEADERS,
UNE VISION COHÉRENTESOLUTIONS CLÉS EN MAIN,
ZÉRO COMPLEXITÉ**QUALITÉ
ET SATISFACTION
GARANTIE****L'EXCELLENCE CULINAIRE POUR TOUS.**

Foodles propose aux collaborateurs une offre alimentaire riche et copieuse :
120 plats, 36 entrées, 48 desserts, 30 offres boulangères. Et avec **2 menus par semaine**,
et une carte qui change à chaque saison !

120 plats*36 entrées**30 offres
boulangères**48 desserts*

Cette diversité répond aux contraintes hôtelières :
accéder à une cuisine de qualité déjà préparée sur
place, tout en ayant le temps de se reposer.
Les 20 000 repas quotidiens de nos 2 cuisines internes
et de notre réseau de partenaires garantissent une
qualité constante qui fidélise les équipes.

RSE

UN ATOUT CONCURRENTIEL RÉEL AVEC UNE APPROCHE CONCRÈTE

Dans un secteur où les certifications environnementales conditionnent désormais les référencements, cette approche responsable devient un prérequis concurrentiel.

La transparence nutritionnelle s'affiche naturellement sur le plat des collaborateurs via le Nutri-score et le Carbo-score (scoring environnemental de l'impact d'un plat), et les clients peuvent **filtrer les restaurants selon leurs préférences alimentaires** (végétarien, sans gluten, etc.), offrant une personnalisation adaptée à chacun, et répondant aux exigences croissantes des groupes hôteliers et des clients conscients.

La réduction du gaspillage alimentaire s'opère mécaniquement : algorithme prédictif versus stocks périssables, commande à la demande versus bocal stockés. Cette optimisation génère des économies substantielles tout en respectant les cahiers des charges environnementaux stricts.

“ On voulait une entreprise portant des valeurs RSE fortes et labellisée BCorp : on a choisi Foodles ! »

Anaïs Gruninger

DIRECTRICE ADJOINTE HILTON GARDEN INN MARSEILLE
PROVENCE AIRPORT

Témoignage client Foodles



UN ACCOMPAGNEMENT PROFESSIONNEL RENFORCÉ.

L'expertise est confiée à des spécialistes de la restauration. Account managers avec background hôtellerie, amélioration continue basée sur les retours terrain : **l'hôtel bénéficie d'une expertise qu'il ne pourrait développer en interne.**

Cette excellence opérationnelle se traduit par une **réduction des coûts de gestion de la restauration** tout en générant de potentiels revenus additionnels avec la possibilité d'ajouter son offre F&B interne et le système de commission. La libération des ressources internes permet de recentrer l'énergie sur le cœur de métier hôtelier, améliorant mécaniquement la qualité de l'accueil.

en un mot

Foodles et Otely c'est : Des collaborateurs plus satisfaits, des clients plus fidèles, et une différenciation concurrentielle renforcée dans un marché exigeant, pour attirer à la fois talents et clientèle.

LE CERCLE VERTUEUX

RÉVOLUTION
DU BIEN-ÊTRE
COLLABORATEUR

ÉLEVATION
DE L'EXPÉRIENCE
CLIENT

SE RECENTRER
SUR SON CŒUR
DE MÉTIER HÔTELIER

P.18

P.20



L'investissement dans ces solutions de restauration déclenche une transformation RH qui dépasse largement les attentes initiales.

L'ATTRACTIVITÉ EMPLOYEUR SE DÉMULTIPLIE INSTANTANÉMENT.

Les mentions «**restauration Foodles**» apparaissent désormais dans les offres d'emploi hôtelières comme **argument de recrutement**. Cette différenciation crée un effet bouche-à-oreille puissant : les saisonniers qui changent d'établissement recherchent les hôtels équipés, attirés par cette expérience complète logement-restauration. **La qualité de vie au travail s'améliore mécaniquement** : les collaborateurs mangent un vrai repas, bon, copieux et équilibré, puis ont encore le temps de profiter de leur courte pause.

VERS PLUS D'ÉQUITÉ SOCIALE.

Pour certains contrats, la subvention hôtelière permet un accès gratuit à la restauration pour les collaborateurs, libérant les CSP modestes de la contrainte budgétaire. L'outil devient ainsi un argument de séduction pour les contrats saisonniers, s'adaptant aux variations d'activité (comme dans les zones balnéaires, où Foodles module l'offre selon les saisons).

LES FRUSTRATIONS HISTORIQUES DISPARAISSENT.

Plus de système D permanent, plus de relégation aux «restes». **La flexibilité horaire permet de manger à 15h, 7h, ou d'emporter des plats pour le soir** (particulièrement précieux pour les hébergements saisonniers sans cuisine).

L'équité jour-nuit s'instaure naturellement : même qualité pour tous les shifts. L'inclusion devient réelle avec les options végétariennes, sans gluten, halal, et l'adaptation aux populations internationales.



RÉVOLUTION
DU BIEN-ÊTRE
COLLABORATEUR

ÉLEVATION
DE L'EXPÉRIENCE
CLIENT

SE RECENTRER
SUR SON CŒUR
DE MÉTIER HÔTELIER

LE SERVICE DEVIENT SOURCE DE FIERTÉ.

Avec Otely, les équipes passent de la gêne de proposer des produits industriels à la fierté de présenter une **solution premium inédite**.

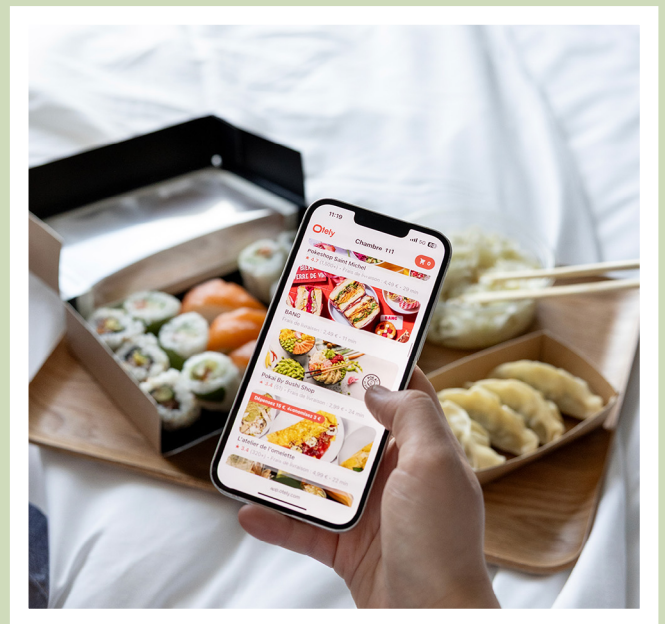
Seuls sur le marché à proposer la **food delivery hôtelière**, ces établissements offrent un confort domestique révolutionnaire : **les clients choisissent avant la livraison en chambre, sur plateau, avec sourire et attention personnalisée.**

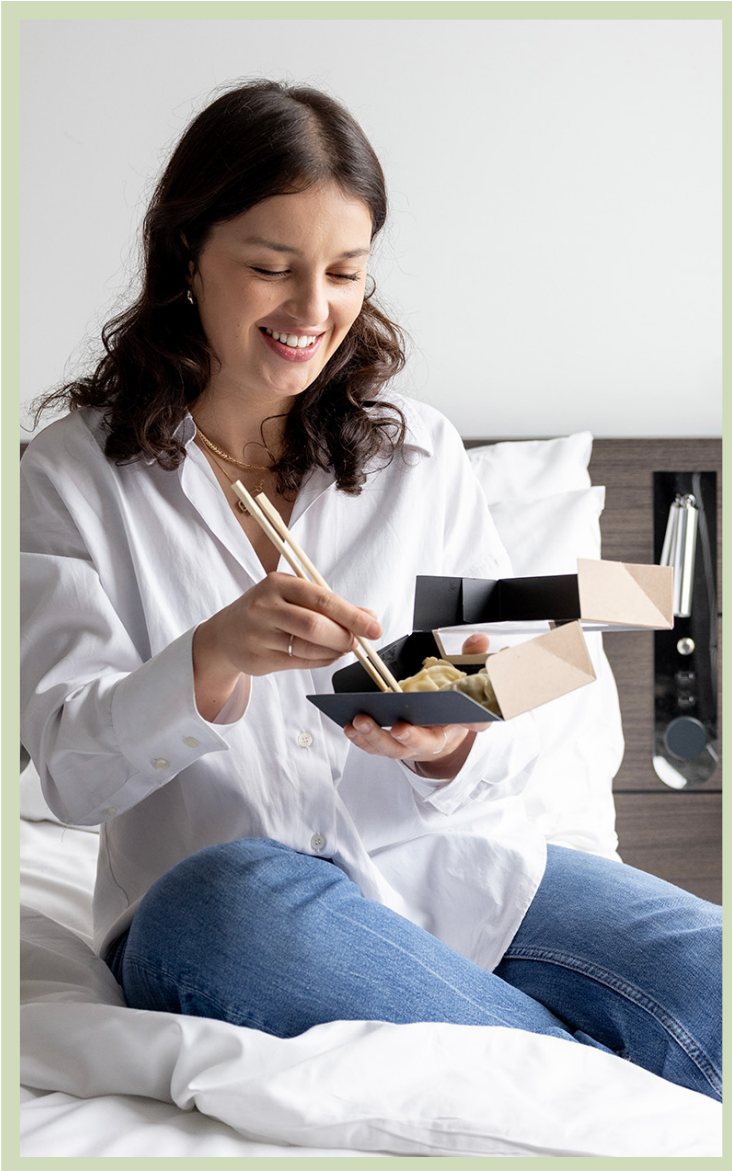
“ Notre clientèle, habituée des chambres d'hôtels en semaine, ne veut pas nécessairement sortir pour manger. Avec Otely, ils choisissent avant que nous leur apportions leur commande en chambre, avec une bouteille d'eau, des couverts, et le plus important, le sourire. Le client est vraiment conquis.”

Ana Carolina Leperlier

DIRECTRICE BEST WESTERN PREMIER COLLECTION AU MANS

Témoignage client Otely





La **disponibilité 24/7** révolutionne l'offre nocturne et week-end, comblant enfin ce vide concurrentiel majeur.

LA FIDÉLISATION DEVIENT MESURABLE.

Les clients qui commandent une fois recommandent presque systématiquement, générant un taux de répétition élevé. Les établissements témoignent d'ailleurs d'une «satisfaction client jamais atteinte».

Cette excellence devient un argument de vente stratégique. Les hôtels valorisent activement le **service Otely** dans toutes leurs communications : mise en avant dans les mails de confirmation de réservation, présentation sur le site Internet comme service premium, affichage dans les espaces communs et QR codes bien visibles dans les chambres.

Les établissements en font un véritable **atout concurrentiel**, communiquant sur cette innovation unique qui les distingue de leurs concurrents. L'enjeu devient de **transformer chaque séjour en expérience mémorable**.

“ Avant Otely, j'étais malheureusement exposé à une mauvaise note (sur les plateformes de réservation hôtelières) à cause d'un mauvais room service. Une belle expérience client, gâchée par un room service, c'est vraiment dommage.”
“Otely, c'est assez bluffant, c'est 100 % de satisfaction, c'est zéro plaintes de clients. ”

Théodora Duong
DIRECTRICE HÔTEL BEST WESTERN PREMIER, TROYES

Témoignage client Otely

RÉVOLUTION DU BIEN-ÊTRE COLLABORATEUR

ÉLEVATION DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

SE RECENTRER SUR SON CŒUR DE MÉTIER HÔTELIER

À CHACUN SON MÉTIER !

- **Hôtelier et restaurateur** sont des métiers liés mais aux **expertises bien distinctes**. Cette double externalisation permet de recentrer l'énergie sur le cœur de métier hôtelier, en abandonnant la gestion complexe des stocks et DLC.

Dans les **hôtels avec restaurant**, les chefs retrouvent leur vocation première : **se concentrer sur la cuisine clients haute valeur**.

Dans **ceux qui n'en ont pas**, le personnel peut **se consacrer pleinement à l'accueil et au service**.

Cette spécialisation amplifie naturellement la performance globale de l'établissement.

FOODLES & OTELY : 2 SOLUTIONS ADOPTÉES

- **Côté Otely**, le taux de conversion de 40% via QR code témoigne d'une **adhésion immédiate** et sans friction : les clients adoptent naturellement cette innovation.

Côté Foodles, les hôteliers ne sont pas que des utilisateurs : **ils participent à l'évolution de la solution** selon leurs besoins spécifiques.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Les retours clients ont conduit au développement de nouveaux pictogrammes visuels (porc, végétarien, sans gluten) pour l'appli Foodles, adaptés aux différents régimes alimentaires.

OPTIMISATION DES RESSOURCES

- **Pour les hôtels avec restaurant** : La gestion de la masse salariale s'améliore : **les cuisiniers se libèrent de la restauration collaborateurs grâce à Foodles** et peuvent se recentrer sur leur cœur de métier, la cuisine clients haute valeur. Cette spécialisation amplifie mécaniquement leur performance et la qualité du service.

Pour les hôtels sans restaurant : Le personnel hôtelier et notamment **les réceptionnistes n'ont plus à gérer les stocks de bœufs** et la restauration de fortune. Ils peuvent se consacrer pleinement à l'accueil et au service client, leur vraie valeur ajoutée.

Dans les deux cas : Les gains opérationnels se multiplient : temps libéré, complexité réduite, charge mentale RH allégée. Le ROI devient tangible : meilleure allocation des talents, revenus supplémentaires, efficacité opérationnelle renforcée. Et comme le résume un directeur d'hôtel : « Moins ils entendent parler de nous, mieux ils se portent ».

“Un bénéfice important, c’est le temps gagné au niveau de l’exploitation et du personnel, puisque Otely est connecté à notre PMS et fonctionne automatiquement. La facturation se fait directement sur la facture du client, sans intervention manuelle. Moins d’interventions à réaliser, c’est un gain de temps certain. Les équipes en sont très contentes.”

Fabien Beauvallet,
DIRECTEUR HOTEL PARADISO
Témoignage client Otely



Foodles - frigo connecté



Otely - Qr code

QUAND LA RESTAURATION DEVIENT UN LEVIER HÔTELIER

L'hôtellerie ne peut plus disperser ses ressources sur des métiers qu'elle ne maîtrise pas. Entre inéquités jour/nuit, solutions de fortune embarrassantes, et exigences RSE croissantes, le modèle de restauration interne révèle ses limites structurelles, côté collaborateurs et côté clients. Foodles et Otely transforment cette contrainte en avantage concurrentiel. Cette double expertise élève le standard qualité en proposant une expérience alimentaire qui dépasse les attentes domestiques, adaptée aux contraintes spécifiques de l'hôtellerie.

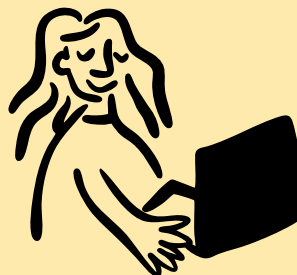
La promesse ?

Une double externalisation intelligente qui libère le potentiel opérationnel :



ÉQUITÉ ENFIN RETROUVÉE

service 24h/24 pour collaborateurs et clients, supprimant les inéquités jour-nuit



ATTRACTIVITÉ RH DÉMULTIPLIÉE

argument de recrutement différenciant et fidélisation par le bien-être quotidien



SIMPLICITÉ OPÉRATIONNELLE

déploiement rapide sans investissement ni personnel supplémentaire



RECENTRAGE SUR L'EXCELLENCE

cuisiniers concentrés sur la haute cuisine, personnel dédié à l'accueil premium

Cette synergie crée un cercle vertueux d'excellence hôtelière durable où Foodles nourrit l'engagement collaborateur, Otely élève la satisfaction client. En déléguant intelligemment leurs services de restauration, les établissements ne perdent pas le contrôle : ils le renforcent en se recentrant sur leur cœur de métier.



CONFORMITÉ RSE ANTICIPÉE

certifications reconnues et réduction du gaspillage alimentaire



ENVIE D'AMÉLIORER L'EXPERIENCE ALIMENTAIRE SANS MOBILISER VOS ÉQUIPES ?

**CONTACTEZ-NOUS
POUR UN DIAGNOSTIC PERSONNALISÉ :
ecrire@foodles.co - 01 76 43 13 18
contact@otely.com - 06 72 20 63 48**

FOODLES x Otely