

American Express et LaFourchette.com signent un accord stratégique en faveur des restaurateurs

Paris, le 7 juin 2011 – Partenaire privilégié des commerçants et des restaurateurs, American Express s'associe au leader de la réservation en ligne de restaurants pour offrir toujours plus d'avantages à ses établissements affiliés et leur permettre de développer leur activité. Grâce à cet accord, les restaurateurs du réseau American Express bénéficient d'une visibilité accrue et peuvent, via LaFourchette.com, toucher et fidéliser une clientèle à fort pouvoir d'achat.

Véritable révolution, La Fourchette.com permet aux restaurateurs depuis plus de 4 ans d'augmenter leur visibilité, leur taux de remplissage et leur rentabilité en s'appuyant sur un outil de gestion de réservation de qualité. Les internautes quant à eux découvrent de nouveaux restaurants, réservent une table en quelques clics, accèdent à des réductions allant jusque 50% et ont ainsi l'occasion d'aller plus souvent au restaurant.

Particulièrement investi dans le secteur de la restauration, American Express propose à ces commerçants tout un ensemble d'outils d'aide à la croissance de leur l'activité et à la gestion de leur commerce au quotidien tels que la veille sectorielle, l'analyse socio-démographique de leurs prospects, des plans de promotion de leur enseigne et des opérations événementielles, leur permettant d'acquérir et de fidéliser une clientèle de particuliers aisée, mais aussi d'affaires et étrangère, qui consomme 2 fois plus au restaurant.

Aujourd'hui, ces deux communautés de restaurateurs mais également de clients retrouvent tous les avantages proposés par American Express et LaFourchette.com sur un seul et même site.

La puissance marketing de deux acteurs au service des restaurateurs

Créé en 2007, La Fourchette.com s'est imposé comme un **outil marketing en ligne indispensable pour les restaurateurs**. Avec La Fourchette.com, ces derniers peuvent ainsi gérer leurs réservations via le web, améliorer leur visibilité et fidéliser leurs clients. **Véritable apporteur d'affaires** au service des commerçants, c'est tout naturellement qu'American Express s'associe aujourd'hui à La Fourchette.com : en unissant leurs forces, **les deux acteurs offrent ainsi aux restaurateurs français un outil marketing et de promotion sur-mesure** auprès de leurs clients qui profiteront ainsi d'avantages inégalés tels que des offres de réduction jusque 50% mais auront aussi la possibilité de doubler leurs points Membership Rewards ou leurs Miles pour une table réservée sur le site de La Fourchette.com et une addition réglée avec la carte American Express.

« American Express s'est investi depuis longtemps dans le secteur de la restauration. Au-delà des différents outils marketing et des opérations telles que le Mois de la Restauration ou « Tous au Restaurant » que nous mettons à leur disposition, nous enrichissons aujourd'hui notre offre avec La Fourchette.com en proposant aux restaurateurs l'accès à une plate-forme de réservation unique qui leur donne une large visibilité auprès d'une base de titulaires aisée qui consomme 2 fois plus », déclare Armand de Milleville, VP du réseau de commerçants American Express en France.

« Dans le secteur de la restauration la mission de LaFourchette.com est très proche de la mission de American Express : apporter des nouveaux clients aux restaurants et permettre aux consommateurs de bénéficier des meilleures offres dans les meilleurs restaurants. Ce partenariat est donc 100% logique et permet à nos deux sociétés de remplir encore mieux nos missions, au plus grand bénéfice des consommateurs et restaurateurs », ajoute Bertrand Jelensperger, co-fondateur de La Fourchette.com.

Un partenariat « gagnant gagnant » pour les restaurateurs et leurs clients

Une visibilité accrue : le **logo American Express** apparaît sur la fiche de chaque restaurateur acceptant la carte, et **permet aux titulaires d'identifier les restaurants affiliés d'un seul coup d'œil -le règlement par carte American Express est d'ailleurs directement proposé dans les « critères de recherche »** pour aider les titulaires à découvrir les restaurants. De plus, les établissements du réseau American Express bénéficieront d'une visibilité accrue grâce aux promotions et avantages supplémentaires proposés aux titulaires de la carte, les incitant d'autant plus à choisir les restaurants concernés.

Une clientèle additionnelle et à fort pouvoir d'achat : En informant largement et régulièrement sa **base de titulaires particuliers, professionnels et étrangers** des avantages du partenariat, American Express joue le rôle d'un **apporteur d'affaires auprès des restaurateurs avec une clientèle qui consomme 2 fois plus**.

Une fidélité récompensée : en faisant le choix d'un restaurant affilié American Express, **les titulaires ont non seulement accès à des promotions mais doublent également leurs points Membership Rewards, un argument fort qui encourage les titulaires à privilégier les établissements affiliés**.

A propos d'American Express

American Express Company est un groupe international présent dans le voyage et les services financiers. Fondé en 1850, il occupe des positions de premier plan dans les cartes de paiement et de crédit, les chèques de voyage, le voyage et les produits d'assurance.

American Express est à la fois un réseau d'acceptation et la première société non bancaire émettrice de cartes de paiement au monde, en termes de nombre de cartes (91 millions de cartes en circulation émises en plus de 40 devises et acceptées dans plus de 200 pays) et de montant de dépenses (713,3 milliards de dollars) – chiffres à fin 2010. www.americanexpress.fr/presse

A propos de La Fourchette.com

Lancée en 2007 par Bertrand Jelensperger, Patrick Dalsace et Denis Fayolle, LaFourchette.com est le service unique de réservation de restaurants en temps réel. La technologie LaFourchette.com offre la possibilité de trouver un restaurant en fonction de critères spécifiques (thèmes, ambiances ou encore types de cuisine) et de le réserver en ligne en ayant accès aux disponibilités des restaurants en temps réel. Les internautes réservent le restaurant de leur choix en quelques clics et bénéficient en plus de réductions (jusqu'à - 50% sur l'addition).

La société LaFourchette.com, soutenue par des partenaires comme le groupe Alain Ducasse ou encore Google, est présente en France et en Espagne.

En 2007, le site a reçu le grand prix de l'innovation pour son logiciel de réservation lors du salon du Sirha, quelques mois après avoir été mis en ligne.

La technologie experte de lafourchette.com a déjà convaincu de grands chefs, comme Hélène Darroze ou Joël Robuchon, de grands groupes comme Lenôtre, le Groupe Frères Blanc ou encore Lucien Barrière mais aussi des restaurants indépendants de qualité comme la Régalade à Paris, Cuisine et Dépendance à Lyon...

Pour plus d'informations : www.lafourchette.com

Contacts Presse

American Express

Béatrice Hervieu / Chrystelle Castellani
Tél : 01 47 77 35 45 / 01 47 77 30 31
comfr@aexp.com

Escal Consulting pour La Fourchette.com

Sarah-Line Dehaen / Maja Jokic
01 44 94 95 69 / 01 44 94 95 68
sarah-line@escalconsulting.com / maja@escalconsulting.com