

MyBeezBox fête ses 10 ans au service des acteurs de la gastronomie, du tourisme et des loisirs.

Une décennie dédiée aux professionnels qui souhaitent diversifier leurs revenus et simplifier leur quotidien.



Boulogne-Billancourt, 25 septembre 2025

MyBeezBox, solution de boutiques en ligne clés en main, célèbre ses 10 ans et franchit le cap des 1800 partenaires, répartis dans 15 pays.

Initialement créée pour aider les hébergeurs à digitaliser leurs bons cadeaux, MyBeezBox compte aujourd'hui 5 outils et 31 collaborateurs engagés, en France et à l'international.

Retour sur une décennie d'évolution, avec un regard tourné vers l'avenir !

De la commercialisation de bons cadeaux...

En 2014, Franck Lefeuvre perçoit le potentiel d'un outil pour vendre simplement des bons cadeaux en ligne. C'est ainsi que **naît MyBeezBox, en 2015.**

En quelques années, la solution trouve sa place dans la gastronomie, le tourisme, l'hôtellerie, les loisirs, ou encore le bien-être : des secteurs où les **ventes additionnelles sont un vrai soutien pour la trésorerie et la rentabilité.**

... à une offre complète pour diversifier les revenus

Au fil des années, MyBeezBox **enrichit son panel d'outils**, toujours en co-construction avec ses partenaires.

Quelques dates clés :

- 2019 : MyBeezBox Workshop (ateliers)
- Mai 2020 : MyBeezBox Click & Collect
- Décembre 2020 : MyBeezBox Eshop (boutique produits)
- 2021 : MyBeezBox Event (billetterie en ligne)
- 2022 : MyBeezBox Network GiftCard (chèques cadeaux réseau)
- 2023 : MyBeezBox Network Voucher (coffrets cadeaux réseau)
- 2024 : Service d'expédition postale de bons cadeaux

Aujourd'hui, la solution permet aux indépendants et/ou aux groupes de vendre en ligne **des bons et chèques cadeaux**... mais aussi des **ateliers**, des **menus à emporter**, des **produits** ou encore des **tickets**.

La satisfaction client comme pilier de cette décennie

Depuis ses débuts, MyBeezBox met l'accent sur le **service client et l'accompagnement**.

Au-delà de la technologie, l'équipe est aux côtés de ses partenaires pour les aider à développer leur activité et atteindre leurs objectifs.

Cette approche, fondée sur l'écoute, le conseil et la proximité reste et restera une ligne directrice forte dans les années à venir.

Et demain ?

Forte de ses 10 ans d'expérience, MyBeezBox entend **consolider son ancrage** en France et **poursuivre son développement** international.

L'Espagne, son deuxième marché en pleine croissance, illustre déjà ce potentiel.

Une ambition forte au service d'une mission claire : être un partenaire incontournable pour les professionnels de la gastronomie, du tourisme et des loisirs qui souhaitent diversifier et maximiser leurs revenus.

Question à Franck Lefeuvre : “Quel a été le temps fort de ces 10 ans ?”

« Pas facile de choisir, mais je dirais la période Covid. Pour soutenir nos partenaires, nous avons développé notre outil Click & Collect en 1 mois. Ils ont ainsi pu générer plus de 10 millions d’euros de ventes. C’était une période intense, qui a demandé une grande mobilisation des équipes et a renforcé nos liens avec nos clients. »

— Franck Lefeuvre, fondateur et CEO de MyBeezBox

À propos,

Depuis 10 ans, MyBeezBox accompagne les acteurs de la gastronomie, du tourisme et des loisirs avec une ambition : les aider à diversifier leurs activités et à générer des revenus complémentaires grâce à des outils simples et performants. Bons et chèques cadeaux, menus à emporter, ateliers, produits, tickets... plus de 1800 professionnels génèrent déjà des revenus avec MyBeezBox.

www.mybeezbox.com