



(/p/franchise-et-restauration)

Mais qui donc gagne de l'argent avec la livraison à domicile?



()

La livraison à domicile.

La **livraison à domicile** n'est, sans aucun doute, pas quelque chose de nouveau dans le secteur de la **restauration** et on n'en a pourtant jamais autant entendu parler que ces derniers mois !

Pour les spécialistes de la pizza c'est une pratique courante. On pourrait même dire que c'est inhérent à leur offre. La facilité de transporter leur produit y est forcément pour quelque chose.



Alors pourquoi autant de bruit autour de la livraison à domicile ?

Tout d'abord parce que l'évolution des technologies a permis le développement de prestataires de services tels que par exemple **Deliveroo** ou **Uber Eats** grâce à qui presque tous les restaurants peuvent maintenant proposer ce service avec un objectif clair et simple : **Augmenter le chiffre d'affaires en allant directement chez des clients qui peut être ne viendraient pas.**

Un chiffre d'affaires additionnel sur lequel le restaurateur doit payer une **commission de l'ordre de 25 à 30%** à la plateforme de livraison.

Jusque là tout va bien puisque justement, tant qu'il s'agit de chiffre d'affaires que le restaurant ne réaliserait pas sans ce service, c'est une contribution supplémentaire à l'écrasement des coûts fixes.

Seulement voilà, tout ça c'était sans compter avec Netflix !

Quel rapport me direz-vous ?

Avec l'avènement de Netflix est apparu le « **Binge watching** » qui consiste à rester des heures entières, voire des demi-journées ou même des journées à regarder des séries sans s'arrêter.

Et les « **Binge watchers** », en supposant qu'on les appelle ainsi, s'alimentent comme tout le monde mais **ne vont plus au restaurant !**

Et petit à petit, d'additionnel, **le chiffres d'affaires généré par la livraison à domicile est en train de prendre dans certains cas la part la plus importante** alors que les coûts à payer aux plateformes restent les mêmes !

Bien entendu, vous l'avez compris, les « Binge watchers » ne sont pas les seuls responsables de cette tendance de fond où tout simplement les gens ne souhaitent plus cuisiner ! On parle même de projets d'immeubles d'appartements sans cuisine !

Le tableau ci-dessous compare la rentabilité d'un restaurant lorsque d'additionnel, le chiffre d'affaires de la livraison, cannibalise le CA de consommation sur place ou à emporter.



Comme on peut le constater, l'impact sur la rentabilité est très important puisque dans notre exemple, l'**EBIDTA se voit pratiquement divisé par 2 à chiffre d'affaires équivalent.**

Certes le secteur n'est pas mûr et de nombreux ajustements ne manqueront pas d'avoir lieu, cependant, **plus curieux encore, les plateformes ne sont pas rentables non plus!** La difficile introduction en bourse de UberEats n'en n'est qu'une des illustrations même si parallèlement Amazon vient de participer à une énorme levée de fonds de plus de 500M€ pour s'inviter au capital de Deliveroo !

Et les clients dans tout ça ?

Et bien il semblerait qu'ils soient **pour l'instant les seuls gagnants puisque souvent les restaurateurs ne font pas payer la livraison.** C'est du moins le cas ici alors qu'au Etats Unis et en particulier dans les grandes villes, il n'est plus rare qu'un client commande un produit qui vaut 3,5 Dollars et en paye 5 pour la livraison !

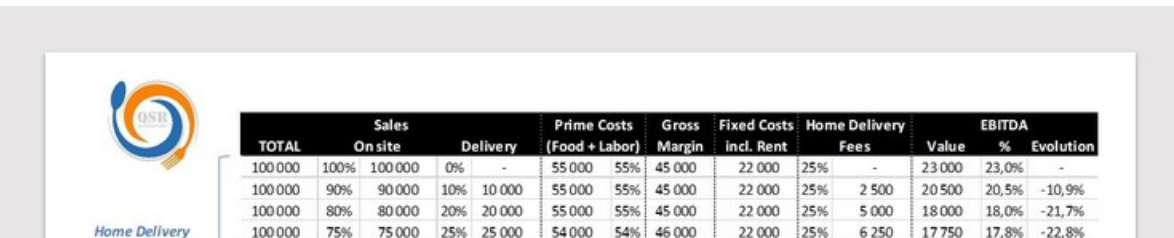
Se profile donc **derrière tout ça une révolution du secteur de la restauration avec en toile de fond le développement accéléré des Dark Kitchens ou des restaurants virtuels,** qui ne sont en fait que des cuisines, exclusivement conçues pour la livraison à domicile !

Et si les Dark Kitchens pouvaient aussi devenir un moyen pour les marques internationales de pénétrer de nouveaux marchés en limitant très significativement les investissements et donc les risques ?

A suivre...

Thierry Rousset
QSR Consultant

Voir la fiche profil de [Thierry Rousset](https://franchisebusinessclub.com/membre/thierryrusset)
(<https://franchisebusinessclub.com/membre/thierryrusset>)



TOTAL	Sales			Prime Costs (Food + Labor)	Gross Margin	Fixed Costs incl. Rent	Home Delivery		EBITDA				
	On site	Delivery					Fees	Value	%	Evolution			
100 000	100%	100 000	0%	-	55 000	55%	45 000	22 000	25%	-	23 000	23,0%	-
100 000	90%	90 000	10%	10 000	55 000	55%	45 000	22 000	25%	2 500	20 500	20,5%	-10,9%
100 000	80%	80 000	20%	20 000	55 000	55%	45 000	22 000	25%	5 000	18 000	18,0%	-21,7%
100 000	75%	75 000	25%	25 000	54 000	54%	46 000	22 000	25%	6 250	17 750	17,8%	-22,8%

Substitutes Actual Sales													
100 000	70%	70 000	30%	30 000	54 000	54%	46 000	22 000	25%	7 500	16 500	16,5%	-28,3%
100 000	65%	65 000	35%	35 000	54 000	54%	46 000	22 000	25%	8 750	15 250	15,3%	-33,7%
100 000	60%	60 000	40%	40 000	53 000	53%	47 000	22 000	25%	10 000	15 000	15,0%	-34,8%
100 000	55%	55 000	45%	45 000	53 000	53%	47 000	22 000	25%	11 250	13 750	13,8%	-40,2%
100 000	50%	50 000	50%	50 000	53 000	53%	47 000	22 000	25%	12 500	12 500	12,5%	-45,7%

Home Delivery Generates Additional Sales													
TOTAL	Sales				Prime Costs (Food + Labor)	Gross Margin	Fixed Costs incl. Rent	Home Delivery		EBITDA			
	On site	Delivery						Fees	Value	%	Evolution		
100 000	100%	100 000	0%	-	55 000	55%	45 000	22 000	25%	-	23 000	23,0%	-
110 000	91%	100 000	9%	10 000	60 500	55%	49 500	22 000	25%	2 500	25 000	22,7%	-1,2%
120 000	83%	100 000	17%	20 000	64 800	54%	55 200	22 000	25%	5 000	28 200	23,5%	2,2%
125 000	80%	100 000	20%	25 000	67 500	54%	57 500	22 000	25%	6 250	29 250	23,4%	1,7%
130 000	77%	100 000	23%	30 000	68 900	53%	61 100	22 000	25%	7 500	31 600	24,3%	5,7%
135 000	74%	100 000	26%	35 000	71 550	53%	63 450	22 000	25%	8 750	32 700	24,2%	5,3%
140 000	71%	100 000	29%	40 000	72 800	52%	67 200	22 000	25%	10 000	35 200	25,1%	9,3%
145 000	69%	100 000	31%	45 000	75 400	52%	69 600	22 000	25%	11 250	36 350	25,1%	9,0%
150 000	67%	100 000	33%	50 000	76 500	51%	73 500	22 000	25%	12 500	39 000	26,0%	13,0%

()

Comparaison de la rentabilité des livraisons à domicile selon qu'elles représentent un chiffre d'affaires additionnel ou canibalisent le CA de la vente sur place ou à emporter.

[#restaurant \(/recherche?terms=restaurant\)](#)

[#restauration \(/recherche?terms=restauration\)](#)

[#fast food \(/recherche?terms=fast%20food\)](#) [#livraison \(/recherche?terms=livraison\)](#)

[#franchise \(/recherche?terms=franchise\)](#)

2 () 2 ()

()

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



[\(/membre/namizatamassonaud\)](#)

[Namizata Massonaud \(/membre/namizatama...](#)

Dans tous les cas, la situation est compliquée pour les restaurateurs. S'ils génèrent du volume en travaillant avec les plateformes, ils ne s'y retrouvent que rarement niveau CA, en cause les nombreux frais imposés (résiliation, exclusivité, pénalité, volume...). D'autres part, les Dark Kitchen imposent une nouvelle forme...

[Voir plus \(\)](#)

Répondre • 29/05/2019



[\(/membre/thierryrousset\)](#)




[Thierry Rousset \(/membre/thierryrousset\)...](#)



La situation est compliquée pour les restaurateurs et pas prendre le virage !
Pour les autres, les Dark Kitchen représentent une opportunité.
Par ailleurs les salaires et les conditions d'exploitation dans les Dark Kitchens ne varient pas fondamentalement comparé à un restaurant classique.
Là ou je vois... [Voir plus](#) ()

♥ ○ Répondre • 29/05/2019

Recommandations d'article

<p>(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)</p> <p> (membre/jeansamper)</p> <p>Article</p> <p>Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan</p> <p>...</p> <p>♥</p> <p>○</p> <p>(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)</p>	<p>(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</p> <p> (membre/business club)</p> <p>06 avril 2023</p> <p>Article</p> <p>La transmission du savoir-faire en franchise</p> <p>(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</p> <p>5 ♥</p> <p>1 ○ (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</p>	<p>(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)</p> <p> (membre/users en trans)</p> <p>28 mars 2023</p> <p>Document</p> <p>30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris</p> <p>(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)</p> <p>♥</p> <p>○</p> <p>(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)</p>
---	---	--





[Mentions légales](#) • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

