



Livraison à domicile : en interne vs plateformes, quelle solution est la plus intéressante ?

Avec l'essor du marché et la multiplication des plateformes de **livraison à domicile**, vous souhaitez, vous aussi concevoir et donner la possibilité de **commander en ligne** (click& connect) ? Idéale pour diversifier vos activités, la livraison à domicile vous permet de cibler une nouvelle clientèle et booster vos ventes.

Mais comment mettre en place le système de livraison pour votre restaurant ? Créer Entreprise vous propose son comparatif pour vous aider à faire votre choix .

Comment mettre en place un service de livraison à domicile ?

Selon que vous décidiez de déléguer la livraison à une plateforme ou de la gérer en interne, vous devez prévoir différentes situations.

Effectuer vous-même la livraison à domicile

Si vous souhaitez assurer la gestion de vos livraisons chez le client, voici les différents éléments à prendre en compte :

- **Avez-vous besoin de plus de personnel ?** Il s'agit de vérifier que le nombre de personnes dédiées à la livraison ainsi qu'en cuisine est assez élevé pour répondre aux demandes de vos clients.
- **Comment la livraison va-t-elle être faite ?** Il est plus intéressant au niveau économique comme écologique d'opter pour des livreurs à vélo.

Quels plats proposer en livraison pour votre clientèle ?

Ici, il est important de réaliser un **benchmark** afin de savoir quelles sont les offres de restauration déjà disponibles dans votre ville. En effet, vous allez ainsi pouvoir vous positionner sur un segment vous différenciant de vos concurrents avec un choix de menus varié ou atypique.

Ensuite, définissez votre **cible de clientèle visée** (vegan, casual food, bio, fast food ...) pour travailler un menu spécifique. Chacun de vos plats doit être transportable facilement afin de ne pas tomber ou couler. Si vous vous inscrivez dans une démarche écologique, ajoutez des emballages écoresponsables avec vos produits.

Puis, décidez du secteur géographique dans lequel vous allez livrer vos repas à vos clients. Préférez-vous viser une zone large ou plus réduite ?

En optant pour un rayon plus petit, vous allez toucher une clientèle fidèle. A l'inverse, un espace plus grand vous permet de cibler plus large mais par forcément de fidéliser.

Prévoyez à l'avance des menus spécifiques pour les occasions spéciales (St Valentin, Fêtes des mères, Fêtes des pères ...).

Enfin, intégrez dans votre prix le coût de la livraison (paiement du salarié, amortissement des frais d'achats du vélo).

Quelles différences entre les plateformes de livraison ?

Nous allons ici vous parler des plateformes les plus utilisées par les clients mais aussi les plus plébiscitées par les restaurateurs.

Just Eat

Présentation : elle est l'une des premières applications à proposer ce genre de service. Fondée en 1998 sous le nom Allô Resto, l'appli fait appel à des coursiers sous le statut de salariés, compte plus de 8 000 restaurant dans quelques 2 000 villes françaises. Allô Resto a été racheté par une firme anglaise, d'où son changement de nom pour Just Eat.

Taux de commission : 10% à 15% par commande

Les +

- Le restaurateur gère lui-même la livraison chez le client.
- Paiement soit en ligne par CB ou via Paypal, soit au moment de la livraison en espèces ou avec des Tickets Restaurant.

Notre avis : Just Eat vous permet d'être sûr que les livreurs sont rémunérés au juste prix et vous pouvez proposer plusieurs types de paiements différents.

Uber Eats

Présentation : elle appartient à l'entreprise Uber et se veut présente en France depuis 2016. Les livreurs sont indépendants et la plateforme possède des exclusivités avec McDonald's et Big Fernand pour la livraison à domicile.

Taux de commission : 30% en moyenne par commande.

Les +

- L'appli mobile est facile à utiliser et ergonomique pour les clients.
- Il n'y a pas de montant minimum pour passer une commande.
- Possibilité de savoir quand est préparée votre commande puis suivre sa livraison.

Notre avis : c'est la plateforme parfaite si vous souhaitez cibler un maximum de personnes et affichez des prix attractifs.

Deliveroo

Présentation : britannique, la plateforme offre un accès plus complet à des restaurants de qualité et gourmets, pour les amateurs de cuisines spécifiques.

La société a créé un algorithme de prédiction très performant permettant une distribution plus efficace des commandes. Le délai de livraison est donc moins long et l'expérience utilisateur augmentée.

Taux de commission : 25% à 30% par commande

Les + :

- Précommande possible
- Accès à plusieurs chaînes de restauration : Burger King, Pizza Hut, Subway, Sushi Ship, Five Guys et Le Pain Quotidien.
- On y trouve des restaurants originaux, pas présents sur les autres plateformes.
- Le client peut suivre les étapes de préparation et livraison de sa commande.

Notre avis : un bon choix si vous souhaitez mettre en avant des menus atypiques tout en offrant un service plus haut de gamme à votre clientèle.

Glovo

Présentation : plateforme barcelonaise, Glovo a connu du succès en Espagne mais aussi en Amérique du Sud. La société s'attaque désormais au marché français et se base sur un principe totalement différent de ses concurrents. Les livreurs sont plutôt vus comme des coursiers qui peuvent épauler les clients dans leurs tâches quotidiennes.

Taux de commission : 25% à 30% par commande.

Les + :

- La plateforme met en avant d'autres prestations utiles : livraison de courses, dépôt d'un vêtement au pressing, livraison de médicaments ...
- Aucun montant minimum n'est prévu sur l'appli
- Les prix de livraison sont corrects pour le consommateur.

Notre avis : la première application du genre en France, elle se révèle parfaite pour vous démarquer ! De plus, vous montrer également votre valeur humaine puisque l'appli ne se contente pas seulement de livrer des repas mais aide aussi les personnes dans le besoin. Une application plus éthique !

Conclusion :

La livraison à domicile via une plateforme ou par vous-même présente dans les 2 situations des avantages et inconvénients. A vous de voir laquelle est la plus intéressante pour la croissance

économique de votre restaurant !