

# Resto du Coin : le Uber Eats français, local et respectueux des restaurateurs

Trois jeunes entrepreneurs français ont décidé de concurrencer Uber Eats, Deliveroo et autres géants de la livraison. Avec Resto du Coin, ils souhaitent créer un service de livraison plus local et équitable avec les restaurateurs.

Resto du Coin entre dans la concurrence des services de livraison

En 2018, le marché de la livraison de services alimentaires était estimé à 10 milliards de dollars et la concurrence y est rude entre les différents services. En France, trois jeunes entrepreneurs ont décidé de se lancer dans la course et ont confié leurs projets et ambitions au Figaro. Avec leur application Resto du Coin, la devise est simple : « Un 'Uber Eats' français à la fois simple, local et équitable qui profite à tous les restaurateurs ».

Les trois jeunes ambitionnent donc de concurrencer les géants du secteur en favorisant clients et restaurateurs. Yonathan Malet, l'un des trois cofondateurs confiait au Figaro : « Les plateformes comme Uber Eats ou Deliveroo deviennent incontournables, mais elles prennent 30% de commission au restaurateur par commande, ce qui est absolument colossal. Les restaurateurs sont obligés de s'y inscrire, surtout depuis le début de l'épidémie de Covid-19, mais ils y vont parfois la mort dans l'âme » avant d'ajouter que « beaucoup d'utilisateurs sont aujourd'hui conscients que ces entreprises rognent les marges des entreprises, mais tout le monde les utilise quand même parce que leurs services sont extrêmement performants et très pratiques ».

Ainsi, les trois Français ont pour but de rendre leur application plus équitable, « notre idée est donc de fournir tous les avantages de l'application, notamment la rapidité et la simplicité, tout en remplissant un cahier des charges plus équitable ». Une commission moindre pour le restaurateur et des frais plus équitablement partagés.

Resto du Coin, le local au coeur du service

L'application Resto du Coin qui doit être lancée en 2021 espère d'ici à la fin de l'année pouvoir livrer jusqu'à 5.000 commandes par jour et réussir à fidéliser 1.000 restaurants. Leur application va privilégier le local, c'est-à-dire un circuit plus court entre le restaurant et son destinataire. Sur l'application, chaque restaurateur pourra proposer cinq plats du jour maximum afin de lui permettre une économie de coût et surtout de permettre aux clients de profiter au maximum de produits frais.

Dans les faits, deux offres sont proposées aux restaurateurs. La première, un service à 1 euro qui s'apparente à du ClickCollect. Le service qui coûte 1 euro au restaurant quel que soit le montant final de la commande permet au restaurateur de vendre en ClickCollect sans avoir à gérer le service par lui-même.

La seconde option est celle de la livraison à domicile. Dans ce cas-là, le client paie 2,90 euros de livraison en plus du coût de son plat et le restaurateur prend à sa charge le complément de 2 euros permettant la rémunération du livreur. Un système que les entrepreneurs français estiment plus juste et rentable. « En moyenne, les livraisons coûteront autour de 5 euros car les distances sont limitées. Comme le client paie 2,90 euros, il reste deux euros à payer pour le restaurateur. Pour certaines

commandes de bureaux à 100 euros, les restaurateurs doivent aujourd'hui payer 30 euros de commission. Chez nous, ce sera un tarif fixe ».