Sommaire

- La situation actuelle
- La situation en cours de développement
- La problématique de fond
- Les causes et impacts de la problématique de fond
    - Les causes de la problématique
    - Les impacts possibles
    - Les inconvénients complémentaires des Fourneaux cachés
- La proposition
    - L'équipement collectif
    - Modes et règles de fonctionnement
    - Outils digitaux
    - Modèles économiques
    - Aspect éthique et social des Fourneaux
    - Les Fourneaux = un levier de rémunération plus élevée pour les livreurs
- Conclusions

La situation actuelle

L'Uberisation est un phénomène récent qui consiste à mettre en relation directe, sans intermédiaires (ou du moins en apparences, qui sont souvent trompeuses), les clients d'un service avec les producteurs. Il se déploie dans plus en plus de secteurs économiques.

Il a commencé avec UBER taxi , ce qui lui a donné d'ailleurs son nom. Mais on peut considérer que des compagnies comme Air B & B sont tout à fait dans la même approche. On est dans l'ère de la désintermédiation.
Et malgré les critiques, nombreuses et légitimes auxquelles le phénomène est confronté, l'Uberisation est prévue, prédite, pour se multiplier, se répandre, dans tous les domaines de l'Économie. Un des pans de l'économie qui est déjà touché et qui le sera de plus en plus (via ce que l'on nomme les Kitchen Ghost que nous proposons de traduire par les fourneaux cachés) est la livraison de plats et repas. D'autant plus que la crise du COVID-19 de 2020 est, malheureusement, passée par là.

On retrouve ainsi avec UBER Eats, qui est le pendant pour la nourriture du concept UBER pour les taxis, cette tendance de fond à l'Uberisation. Le secteur qui fut à un moment donné très concurrentiel, du moins en France, n'a véritablement plus que trois ou quatre acteurs avec la présence de Deliveroo, de Just Eat en alliance avec Takeaway. Mais ce qui nous importe n'est pas tant le nombre d'acteurs à l'instant T sur ce secteur d'économie que la progression constante en termes de produits livrés (reportage de France 2 en 2016) .

Et surtout, ce qui sera développé dans cet article, c'est la **mutation en cours** (les Kitchen Ghost) sur le marché de la livraison sur place (maison, bureau) de ces plats cuisinés et nourritures au sens large.

La situation en cours de développement

Résumons rapidement le principe de services des acteurs de type Uber Eats. La société joue le rôle pivot et central de plateforme de commerce électronique mettant en relation, via un site Web et des applications sur téléphones mobiles des clients (affamés)
Ce qui est proposé avec les fourneaux cachés (kitchen ghost), c'est d'aller un pont plus loin (attention de ne pas aller trop loin ?) dans le contrôle, pourtant déjà important, des entreprises qui font l'intermédiation entre le client et le producteur. L'opération consiste pour ces entreprises à créer, et posséder, des équipements de production (d'où le nom de cuisine et fourneaux) de repas, de nourriture, et de plats cuisinés. Ces équipements, des salles de cuisine, peuvent être utilisés par plusieurs restaurants en même temps, chacun ayant son espace dédié. Ces équipements sont ainsi loués, de manière très temporaire, à des « entrepreneurs » au sens large qui, moyennant une rente ou u loyer plus des commissions sur la vente, utilisent ces facilités et voient leurs productions mises en avant sur l'application de l'intermédiaire.

Les avantages pour l'entreprise de type sont :
– S'assurer une quantité minimale de variété de type de repas et plats cuisinés
– Connaître parfaitement le modèle économique de leurs locataires. Car en connaissant le coût des matières premières (achats groupés), le loyer et le nombre de personnes utilisé par les « restaurants », le prix de vente (disponible sur les applications), leur taux de commission, il est très facile de calculer, au centime près, la marge brute et nette du locataire. Et donc de se rapprocher, petit à petit, de l'optimisation du prix du loyer et du taux de commission pris pour ne laisser que le

strict minimum.
– Contrôle accru sur ces producteurs par le fait qu'ils sont entièrement dépendants de leurs présences dans l'application de l'intermédiaire. Ce qui amène des possibilités de pression discussion commerciale permettant ~~d'imposer~~ de proposer aux « restaurants » des réductions, des discounts, des prix cassés aux clients lors d'événements plus ou moins particuliers. La baisse des revenus lors de ces opérations commerciales étant bien sûr entièrement prise en charge par les restaurateurs et pas par l'intermédiaire, cela va de soi.
– De pouvoir ~~forcer~~ négocier auprès des » restaurants » des hausses de loyer ou de frais de commission (voir plus haut).

Les avantages pour les entrepreneurs sont :
– Accès à des équipements, censés être, au top de la technologie et donc de la performance et de la qualité.
– Partage d'équipement pouvant être utilisé de manière collective comme une salle de congélation ou de gigantesques frigos.
– Possibilité d'avoir des prix plus bas sur les matières premières en raison du groupement d'achat possible avec les autres restaurants présents sur place.
– Pas de frais d'investissement pour l'achat d'un restaurant ou d'un piano sophistiqué.
– Pas de frais de publicité pour se faire connaître, tout passe par l'application.
– Pas de recherche hypothétique du meilleur emplacement physique possible.
– Pas de charges trop fortes pouvant entraîner des défauts de paiement de l'activité ou des risques de faillite personnelle (caution, etc.).

La problématique de fond

Est-ce alors un phénomène de fond ? Ou de Mode ?
Il est fort probable que nous soyons dans les deux !
Il y **a une forte confusion** entre une des tendances de fond de nos sociétés actuelles, l'immédiateté où on veut tout, tout de suite et n'importe où, et la forme économique, actuelle, de la réponse à cette demande.



La véritable tendance de fond est la demande de service IMMÉDIAT.
La forme actuelle de service privé quasi monopolistique est passagère.

Les causes et impacts de la problématique de fond

Les causes de la problématique

Il faut analyser le changement en cours sur un niveau plus profond que la partie économique. Ce type d'activités répond à des causes et des besoins venant des utilisateurs. Quels sont-ils ?

- Immédiateté de service. Le temps d'attente, la tolérance, la patience, pour la livraison, la délivrance de la commande s'établit autour des 30 minutes.
- Suppression du déplacement du client. Celui-ci reste sur place (maison, bureau) pour recevoir sa commande.
- Faire venir le fournisseur chez soi. C'est la contrepartie de l'exigence précédente. Elle a déjà été démontrée par le décollage exponentiel des plateformes de livraison à domicile de type Amazon ou Cdiscount.
- Réduction, compression, du temps d'action du client. Tout l'acte de commande, via les applications mobiles, se passe en quelques minutes, parfois en une seule voire moins. La « mobilisation » du client est réduite au maximum. Il vous faut moins de temps pour commander un repas pour cinq que pour être accueilli dans un restaurant et placé !
- Interruption minimale, c'est la conséquence du point précédent, des activités du client. Que ce soit juste après sa commande, voire même tout en mangeant, il peut continuer à faire ce qu'il veut (travail, jeux vidéo, séries …).
- Augmentation du choix. Le client peut commander des styles très différents de cuisines (pizza, Français, Chinois, Italien, végétarien, etc.). Il dispose d'une offre bien supérieure à celle qu'il pourrait avoir dans un seul restaurant.
- Maîtrise du temps passé à manger. Le client, par rapport à un restaurant, peut soit réduire son temps au minimum , soit au contraire l'étaler le plus possible et finir ses ~~agapes~~ repas après minuit.

Les impacts possibles

Dans les métropoles et zones denses d'habitation, le phénomène de livraison à domicile, que ce soit de manière actuelle ou par le biais des Kitchen Ghost (voir les développements plus bas) va entraîner des mutations profondes sur la restauration. Les impacts vont être forts, car celle-ci devra faire face aux faits suivants :

- Choix quasi illimité (surtout dans les grandes métropoles) des plats et nourritures proposés.
- Prix étant perçu par le client comme étant de moins cher à vraiment très très moins cher.
- Une qualité qui pourra parfois être très correcte, avec donc un excellent rapport qualité-prix.
- Une convivialité toujours possible en invitant ou partageant la nourriture avec ses amis et, ce phénomène va s'accentuer, avec sa famille.
- Possibilité de « profiter » du repas sans déplacement
    - Temps gagné sur le déplacement
    - Respect écologique
    - Pas d'énervement pour trouver une place de stationnement ou attendre le bon bus ou métro.
- Attente réduite le plus possible entre la commande et la livraison (voir, en anglais, la règle des 30 minutes chez Domino's pizza)
- Profiter de son confort, de son chez-soi, ou d'une salle de réunion avec des fauteuils corrects. C'est à mettre en contrepoint des problèmes pouvant arriver lors d'un repas dans un restaurant.
    - Être serré par rapport aux autres clients
    - Être mal placé (courant d'air, vue …)
    - Restaurant bruyant
    - Avoir des sièges au confort aussi improbable que le design
- Interruption minimale des activités du client
- Impossibilité de fumer, y compris des substances ~~interdites~~ thérapeutiques

Tous les points qui ont été listés plus haut l'ont été avant la (première ?) crise de la COVID-19 qui a eu lieu de mars à mai 2020.

Or si on rajoute les impacts qui ont été subis par les restaurants traditionnels, et ceux qui sont encore en cours au moment où est finalisé cet article, on s'aperçoit que l'on a, en plus de de ceux de la liste précédente, d'autres inconvénients qui

sont :



Livreur en temps de contagion

- L’interdiction totale d’exercer une activité pour les restaurants d’où une impossibilité pour les clients d’utiliser leurs services en salle.
- Une autorisation d’activité possible uniquement en terrasse (que se passera-t-il si une crise survient en plein hiver …)
- Une autorisation d’activité conditionnée à des aménagements augmentant les charges de fonctionnement et réduisant les capacités de service par 2 ou 3.
- Une perception accrue des risques possibles (contamination) pour les consommateurs d’aller dans les restaurants.
- Une notion de plaisir moindre pour ces mêmes clients par la convivialité restreinte (distance de séparation) et par l’obligation ou la recommandation de port d’équipements.

- À l'inverse, les opérations de livraison que ce soit pour les Fourneaux cachés ou les restaurants traditionnels ont été autorisées. Ce qui d'une part, si on passe par des restaurants traditionnels pour ces commandes, implique que ces mêmes restaurants arrivent à s'organiser correctement, efficacement et en gardant une marge correcte. Et que le client ne prenne pas ce type d'habitude de consommation pour n'utiliser, à terme, que celui-ci. Et comme ce sont les professionnels des Fourneaux cachés qui seront les plus organisés, en termes de marketing (application Web, ciblage, offre promotionnelle …), en logistique et en diversité d'offres, sur le moyen terme les restaurants traditionnels ne pourront pas suivre sur ce terrain qui n'est pas nativement le leur.

Alors que restera-t-il aux restaurants traditionnels ? Se peut-il qu'il n'y ait à terme que les deux bouts extrêmes de la chaîne économique ? Des fast-foods et des restaurants très gastronomiques étoilés ?
Les impacts sur nos modes de vie sont donc potentiellement très forts. Ils sont dus à cette tendance de fond. Et ils vont également affecter l'économique et le social de la Communauté. Des emplois vont apparaître, d'autres disparaître. Des restaurants vont fermer et de nouvelles formes de ceux-ci vont les remplacer.
Alors si on ne peut pas vraiment entraver la force et puissance de ces changements, peut-on au moins les orienter ? Et si oui comment et vers où ?

Les inconvénients complémentaires des Fourneaux cachés

Pour les Livreurs, des revenus bloqués de type salarié et pas d'entrepreneur

> En addition de tous les points listés plus haut, il faut rajouter l'inconvénient du statut des livreurs de nourriture qui est tout à fait identique sur le fond et la forme à celui des chauffeurs UBER© & Co. Une étude de la situation des chauffeurs de type VTC a déjà été faite et elle se trouve ici

Sans vouloir reprendre cette étude en détail, on peut juste souligner l'importance

du lien de subordination qui existe entre les chauffeurs dits « indépendants » et le donneur d'ordre. Avec les contrôles sur les gains et les contraintes imposées de fonctionnement.

Mais à cela s'ajoute une tragédie particulière aux livreurs de nourriture, c'est leur impossibilité de maximiser leurs revenus. En effet les tâches qui leur sont confiées et imposées sont de livrer de la nourriture chez des particuliers. Ces actions sont rémunérées suivant plusieurs modalités dont la composition dépend de chaque plateforme de livraison. Ces contraintes de fonctionnement portant sur les revenus des livreurs font qu'ils sont par essence et par design (au sens de construction) restreints. Limiter, bloquer voire baisser les coûts de livraison sont la première piste pour réaliser du profit dans les entreprises d'intermédiation de livraison de nourriture. Car à l'exception des dépenses de Marketing et des salaires des dirigeants, c'est leur seul poste de défense. Ces entreprises ne produisent pas et ne stockent pas. Elles sont des relais de la demande qu'elles organisent à travers justement leurs actions marketing et leurs boutiques en ligne.

L'ambition du Monopole est un avenir bouché pour les producteurs et les consommateurs

Le deuxième levier de maximisation des profits des sociétés de livraison de nourriture est justement le coût des livraisons. Leur plan, secret ou évident, est après, par l'obtention d'un monopole (il n'en restera qu'un), d'imposer, sous peine de déréférencement, des prix bas, contraints et pressurés aux restaurateurs. Quel bel avenir !? Et pourtant dans le monde actuel de 2020, c'est le fonctionnement qui est toléré par plusieurs pays. Et sur le plan économique qui dit toléré dit supporté dit encouragé. On a donc à terme un JEU économique aux résultats absolument inintéressants et stériles pour la Communauté.

Il ne faut donc pas s'étonner qu'il y ait eu, et sans doute qu'il y aura, plusieurs mouvements de protestation sur cette organisation économique. Y compris des grèves ayant une volonté de regrouper des livreurs de sociétés différentes. Malheureusement, sauf soutien fort ou régulation des pouvoirs Publics de chaque pays, ces types de lutte sont très difficiles à remporter pour les livreurs, et ce en raison de l'asymétrie profonde des relations entre les acteurs. Mais ce point précis dépasse le cadre de cet article.

Une ambition reposant sur un modèle économique incertain

Comme évoqué plus haut, le plan ~~secret~~ de chaque société est d'être le seul survivant de ce jeu et de se retrouver en situation monopolistique. Mais la route est longue avant d'arriver à cette situation. Et il n'est même pas sûr qu'un des participants puisse aller au bout du chemin. Car si on a vu la structure principale des coûts de ces plateformes de livraison de plats à domicile avec les deux foyers que sont les frais de marketing et les frais de logistique payés aux livreurs, il n'en reste pas moins que ces sociétés ne sont pas encore profitables. Chaque livraison leur coûte de l'argent. Et ce même lors de la crise du COVID-19 de 2020 où paradoxalement, alors qu'on aurait pu s'attendre à une hausse de la commande à distance de plat, il n'y a pas eu de boom de commande. Ce qui peut aussi se comprendre par les réticences à accueillir, en période de contagion, quelqu'un sur le pas de sa porte, même portant un masque. Et manipuler des cartons et consommer de la nourriture dont on ne sait pas exactement dans quelles conditions d'hygiène absolue ils ont été réalisés.

Ainsi ces plateformes sont structurellement déficitaires ce qui renforce les envies de pressions de la part de celles-ci sur les acteurs de la chaîne qu'ils peuvent économiquement influencer (restaurateurs et livreurs).

Les conditions sociales de fonctionnement

Comme on l'a vu plus haut, l'activité de livreur autoentrepreneur est déjà compliquée pour en vivre, à cela il faut se rajouter que cela favorise (malgré le contrôle responsable de certaines plateformes comme Deliveroo, Uber Eats [en tout cas actuellement en France] ou Foodora, liste non exhaustive) et encourage des situations de contrat de travail sur des clandestins. Ce qui pour plusieurs raisons est très néfaste sur les plans économiques et sociaux. Notamment sur le plan des revenus (pas de salaire pour rappel) qui du fait de la situation illégale de la personne est encore plus pressurée avec parfois, on peut hélas l'imaginer, des chantages à la dénonciation de situation et à l'expulsion.

Le jeu ultime : l'entrée en Bourse et les stock-options

On restera donc sur les inconvénients complémentaires des Fourneaux cachés privés en rappelant qu'ils sont eux aussi, soumis aux folies des grandeurs de leurs fondateurs. Et que le Graal ultime est l'entrée en bourse avec une cotation la plus haute possible pour valoriser les parts des cofondateurs et surtout du fondateur …

il est vrai que ce point est commun maintenant, non seulement à toutes les entreprises de désintermédiation, mais à pratiquement toutes les Start-Up où le ou les fondateurs n'ont que cet objectif en tête. Et des rêves d'être milliardaires chez quelques fondateurs et quelques hauts « dirigeants ». Tout ça pour çà … Quel (le pluriel n'étant pas indiqué) véritable intérêt pour une Civilisation ?

Néanmoins, comme vu plus haut, il y a bien une tendance de fond de consommation de plats cuisinés livrés chez soi qu'il faut accompagner dans son déploiement pour préserver le tissu des restaurants traditionnels et exercer cette activité das l'esprit des Biens Communs et COOPÉRACTIFS.

La proposition

Toujours dans l'esprit des Biens Communs vu sous l'angle des Biens COOPÉRACTIFS, il est proposé la création d'un équipement collectif, des modes de coopération et de fonctionnement pour les créateurs – utilisateurs du Bien Commun et des outils digitaux et marketing.



Une Cantina en attente d’être sous le feu.

L’équipement collectif

- L’équipement collectif sera nommé « Cantina » (ou tout autre nom décidé par la collectivité, le nom Cantina étant celui de référence utilisé que pour cet article) et comprendra, sur le même lieu, l’ensemble des équipements (pianos, armoires de froid, espace de stockage, outils de restauration, véhicules …) nécessaires à l’élaboration des plats commercialisés.
- Les fourneaux de la Cantina Collective seront contrôlés et supervisés par la Collectivité.
    - Le financement de ces équipements pouvant se faire par achat direct, par remboursement d’emprunt, par crédit-bail ou même par simple location.
- Le bail du lieu pourra être temporairement attribué à la collectivité (comprendre la forme publique juridique adaptée au contrôle et à l’établissement du Bien Commun : association, ville, agglomération, institut public …) ou être un bâtiment appartenant à la structure collective et utilisé,

adapté et réhabilité pour l'exercice de la Cantina commune.
- La collectivité se doit de proposer des équipements collectifs aux normes sanitaires en vigueur dans son rayon d'activité.
- Elle doit également, de manière classique, assurer la sécurisation des lieux, dans le sens des normes incendie ou d'évacuation ainsi que dans le sens de protection contre le vol ou des dégradations.

Modes et règles de fonctionnement

Responsabilité des acteurs créateurs

Les équipes ou la personne exerçant une activité de Fourneau dans la Cantina seront responsables moralement et financièrement des biens communs dont ils auront l'usage temporaire et partagé. Ils auront également, suivant les règles de l'Art culinaire et d'hygiène, une obligation de bon entretien et de bon nettoyage. L'objectif de l'article n'étant pas de lister les modalités possibles de responsabilisation, de contrôle et de surveillance des acteurs dans leurs utilisations du bien Commun, il revient à chaque collectivité de se fixer ses propres règles de fonctionnement. Le seul éclairage pouvant être donné dans l'article est la notion de responsabilisation des acteurs (incluant possiblement des sanctions et/ou des exclusions si besoin) qui convient à tout usage des Biens Communs.

Soutien aux créateurs

Enfin de soutenir au mieux les créateurs, il est proposé que les baux soient plutôt concédés par trimestre (encore une fois, il s'agit d'éclairage sur les mises en place possible de ce type de Bien Commun, en aucun cas de règles absolues imposées, à chaque Collectivité de faire ses propres choix). Un bilan trimestriel de l'activité de chaque « équipe » sera effectué par la collectivité, suivant des grilles d'analyses basées sur ses propres choix et priorités. Ainsi la collectivité peut décider de soutenir plus telle équipe, car elle incorpore telle ou telle personne ou profil par rapport à une autre équipe qui fait plus de Chiffre d'Affaires et de marges, mais qui a moins d'impact social de reconversion vis-à-vis de ses collaborateurs.

De même, la collectivité peut décider de soutenir, par un loyer plus faible, une équipe qui propose des plats différents, mais moins chers que ses collègues, pour permettre à un plus grand nombre de consommateurs d'utiliser ces services. Toujours pour faciliter le démarrage d'activité, la Collectivité peut aussi décider de mettre en place un barème progressif de loyer en fonction du nombre de trimestres

déjà effectué par l'équipe.

Elle peut également mettre en place des rotations d'équipes dans la Cantina où telle et telle équipe rôde son concept pendant 3 mois avant de revenir 3 mois plus tard avec de nouvelles formules ou organisations. Certaines équipes, pour différentes raisons, seront elles, intéressées pour ne travailler qu'un trimestre par an. Voire que sur un ou deux jours (vendredi-samedi) dans la semaine.

Il y a donc de nombreuses possibilités de soutien qui vont bien au-delà de celles qui ont été listées dans les paragraphes ci-dessus. L'important étant de reconnaître que les voies et formes par la collectivité sont innombrables et peuvent s'adapter à tout pilotage stratégique (accompagnement des créateurs, choix des profils des créateurs, diversité d'offre pour les clients, prix moyen, etc …) de chaque Collectivité. Qui peut d'ailleurs elle-même changer de choix de pilotage stratégique dans le temps, suivant les nécessités d'accompagnement économiques et sociales de son territoire.

Outils digitaux

L'intérêt de la mutualisation de moyens ressort encore plus dans le cadre de la mise en place d'une application de type iOS ou Android, ou d'un site Web, unique par ville ou collectivité. Sous une seule bannière, l'ensemble des offres des équipes travaillant dans la Cantina sera proposé au Public. Les équipes des Fourneaux seront déchargées de la partie animation/mise à jour du site/application qui sera faite par le Bien COOPÉRACTIF qui sous-traitera ou pas cette tache. L'animation sur les réseaux sociaux pourra être partagée entre le Bien Commun et les Fourneaux. Ou laisser aux seuls Fourneaux. Car par le biais des réseaux sociaux, ils peuvent réaliser des actions de promotion ou de communication sur leurs propres « plats » et bénéficier directement des commandes des clients qui vont sélectionner leurs plats dans l'application plutôt que ceux des autres fourneaux présents dans le Bien Commun.

Modèles économiques

Les avantages pour les « équipes » de travailler avec des outils mutualisés, que ce soit des équipements ou des outils digitaux, ont déjà été cités plus haut dans l'article. Pour rappel, le simple faire d'acheter en commun des ingrédients basiques ou des produits (au sens culinaire) permet des économies d'échelles (qui pour

rappel sont, par nature, logarithmiques) sur les achats et des accès à des promotions ou ristournes qu'un simple « restaurant » ne peut pas avoir.

On a vu également, plus haut dans les impacts des plateformes traditionnelles, qu'en sortant du cadre de la Start-Up ayant pour vocation à rentrer en Bourse, on s'évite plusieurs écueils.
En premier le risque de création de Monopole à la fin du jeu « il-n'en-restera-qu'un » avec toutes les répercussions de « pression » que cela potentiellement impliquerait chez les Fournisseurs (restaurateurs) et les collaborateurs (livreurs). Ce qui amènerait également à terme, en l'absence de concurrence, une hausse des prix pour le consommateur final.
En deuxième, en sortant d'une course effrénée à l'entrée en Bourse, on laisse la place à des structures plus locales et plus humaines. En troisième, on évite à des actionnaires « tardifs » (souvent des petits porteurs achetant des actions des plateformes lors de leurs introductions en Bourse) d'avoir de fortes déconvenues sur la rentabilisation de leurs économies. Les Krachs de Start-Ups médiatiques sont hélas légions. Et comme vu plus haut, la rentabilité étant encore absente en 2020 pour ces types de plateformes, les risques ne sont pas négligeables.

Aspect éthique et social des Fourneaux

En premier, du fait que l'activité des Fourneaux se fait dans un lieu, local, sous la responsabilité ou propriété de la Collectivité, l'application des normes sanitaires en vigueur sera facilitée avec des contrôles formels sur place faits par les représentants de la Collectivité. Ou de manière informelle, simplement lors de visites effectuées à différents moments pour différentes raisons. A charge pour la Collectivité d'encourager, de former, de surveiller le respect de ces normes. Et de, suivant les possibilités juridiques incluses dans le « bail » concédé aux Fourneaux sanctionner ceux-ci par des fermetures temporaires, des exclusions définitives voire des dépôts de plainte ou transfert de dossier à d'autres organismes publics ou juridiques.

Il sera plus facile aussi pour la Collectivité de voir si les équipes des Fourneaux sont bien en règle par rapport aux normes sociales, économiques et politiques en cours. Cela permettra de vérifier, entre autres, si les personnes exerçant une activité sont bien déclarées aux services sociaux compétents, s'ils ne sont pas officiellement sous un autre statut social (retraite, chômage, maladie…) ou s'ils sont habilités à exercer une activité.

Également, une transparence fiscale des activités des Fourneaux pourra être effectuée par rapprochement entre les déclarations d’activité du « Fourneau » aux différents organismes sociaux et fiscaux de son État et les relevés de commandes passées à travers l’application et le site Web. La mise en cohérence étant alors facilitée par les possibilités de rapprochement entre les différentes sources d’informations.

Un autre aspect possible du pilotage social des Fourneaux est de pouvoir recevoir des commandes de la Collectivité pour telle ou telle activité de celle-ci ou d’organismes sous sa responsabilité comme les cantines scolaires ou des événements associatifs de divers ordres, récurrents ou exceptionnels.

Les Fourneaux = un levier de rémunération plus élevée pour les livreurs


Livraison des commandes

Un autre point plaidant pour la mise en place de Fourneaux en mode Bien Commun, c’est la possibilité pour les livreurs d’être mieux rémunérés.

Certes une telle activité n’atteindra jamais des niveaux de revenus d’autres professions, mais exercée dans le cadre d’un Fourneau elle sera potentiellement plus fructueuse pour celui qui l’accomplira et pour la collectivité.

En premier on peut envisager de faire exercer cette activité sous la forme de salarié. C’est ce que font déjà de nombreuses chaînes de Pizzeria comme les plus célèbres ou d’autres chaînes moins connus. Les avantages pour les livreurs sont d’avoir les protections associées à ce statut plus les possibilités de « grimper » en

grade dans la société. Le deuxième intérêt est pour le coup d’exercer véritablement son activité en tant qu’autoentrepreneur. Du fait qu’il y a dans les Fourneaux plusieurs « restaurants » donneurs d’ordres de livraison, on est bien dans un cadre répondant parfaitement aux contraintes et esprit du statut d’autoentrepreneur.

Autre point comme le livreur sera rattaché à un ensemble de Fourneaux, il sera plus à même de potentiellement mieux organiser ses courses que s’il était rattaché à une plateforme qui lui demanderait de récupérer les plats à un endroit A et de les emmener au client à un endroit B. Le livreur rattaché à un Bien Commun de Fourneaux pourra attendre quelques instants une commande faite à un autre Fourneau pour l’embarquer dans sa tournée. Ou tout simplement bénéficier du résultat de l’intérêt pour les clients de commander à des Fourneaux regroupés au même endroit en livrant pour le même client (représentant plusieurs personnes) des plats venant de différents Fourneaux. Un autre avantage de cette capacité d’organisation est de faire moins de trajets en ville ou sur route et donc à créer moins de trafic et de pollution.

Ajoutons à cela, la possibilité de recevoir des pourboires (qui existe également avec les plateformes) et on peut arriver à un revenu plus proche d’une rémunération correspondant aux efforts faits par les livreurs (qui certes ne sont pas tous à vélo).

Conclusions

L’essentiel est d’avoir nouvelle forme d’activité, plus de type Coopérative, souple, permettant d’atteindre pour différents types de personnes des objectifs différents.

- Pour ceux qui veulent devenir restaurateurs sans avoir les capacités financières à louer et/ou rénover un local et à démarrer une activité.
- Pour ceux qui veulent se former à devenir restaurateurs en ayant une première expérience de « production », d’organisation, de communication et d’activité économiques.
- Pour ceux qui veulent tester des concepts « marketing » de type de nourriture (les pizzas aux fruits) avant de lancer leurs propres restaurants ou chaînes.
- Pour ceux qui veulent travailler sur des périodes particulières en alternance avec d’autres activités
- Pour permettre l’existence durable sur le territoire de personnes gagnant

correctement leurs vies
- Pour remettre en selle des personnes dans une activité économique où on peut bien encadrer leurs premiers pas.

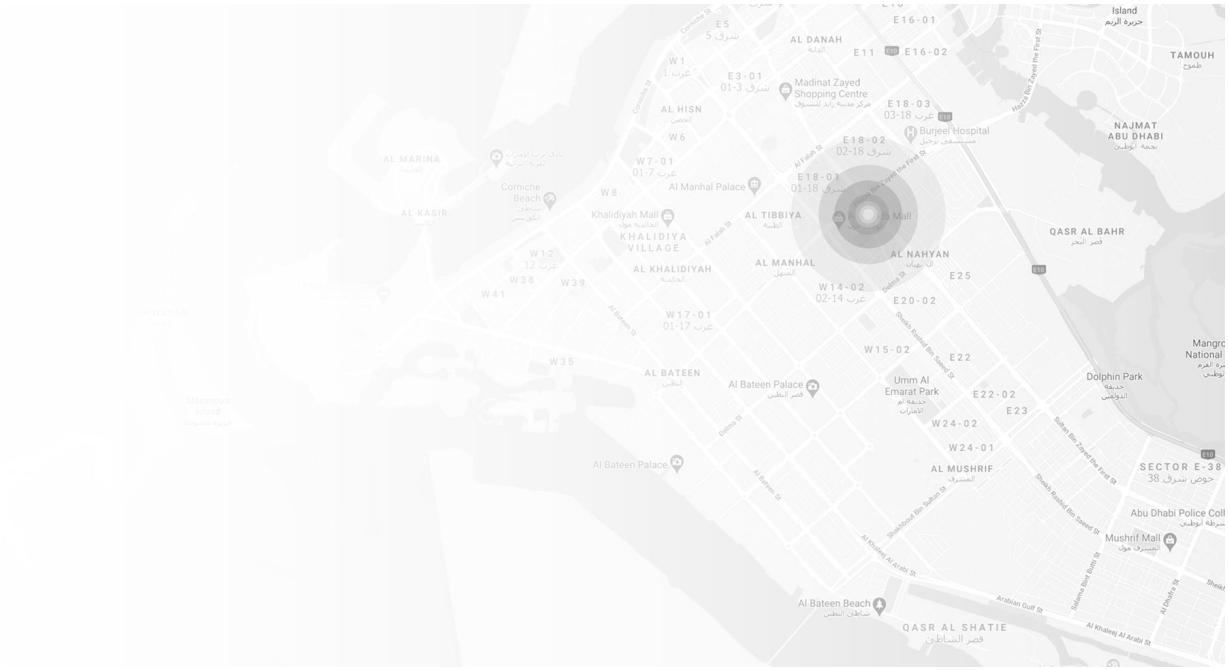
L'organisation en Bien Communs COOPÉRACTIFS est la plus adaptée pour atteindre ses objectifs et potentiels. Ainsi loin d'être à la traîne des initiatives de type purement capitalistes, les Biens Communs sont pleinement appropriés pour répondre aux besoins de modernité de notre époque tout en corrigeant et évitant les excès, les dérives et les faiblesses du Néo-Libéralisme. Car la notion de « Libéralisme » au sens d'organisation économique permettant l'initiative des individus est pleinement intégrée dans les nouveaux Biens Communs dits COOPÉRACTIFS. C'est ce qui fait, en partie, leurs forces et leurs pertinences.

Et l'application de ce type d'organisation dans les Fourneaux en est, une fois de plus, la triple démonstration de sa modernité de sa structuration, de sa pertinence économique et de ses avantages sociaux !

Mise à jour

- Une vidéo sur le sujet passée sur France 2 dans le journal du vendredi 8 janvier 2021. Grand format. Début de la vidéo à 29 minutes. https://www.france.tv/france-2/journal-20h00/2175817-edition-du-vendredi-8-janvier-2021.html
- Un article (premium) du JDD (Journal du Dimanche du 31 janvier 2021 sur le boom des cuisines sans salle qui est une proposition de traduction, intéressante de l'expression anglaise « Kitchen ghost ».
- Sur le sujet spécifique (mais qui fait partie de la problématique globale et qui rejoint l'approche déployée sur le remplacement des services de type UBER), de la livraison des commandes, un autre reportage vidéo, toujours sur France 2, à date du 31 Janvier. Début du sujet à 22 minutes 26 secondes.
  En espérant que les vidéos mentionnées restent disponibles dans le temps...
- Un reportage sur LCI qui démontre, à nouveau la puissance du concept et notamment les avantages de l'équipement collectif pour ce type d'activité. Même si les exemples présentés sont gérés et détenus par des Entrepreneurs privés. 26 Février 2021.

Contactez-nous pour mettre en place un Bien Commun de Fourneaux Collectifs



Veuillez activer JavaScript dans votre navigateur pour remplir ce formulaire.

Nom *

Votre organisme ou institution *

Courriel *

Sujet *

Message *

Message

Envoyer votre message