ÉTUDE CONCURRENTIELLE · OCTOBRE 2026

Carte & commande à table par *QR code*

22 acteurs relevés : prix pratiqués, modèles économiques, limites du gratuit — et l'endroit exact où QRamen peut se placer.

25 octobre 2026

Relevé effectué sur les pages tarifaires officielles des éditeurs, le même jour.

Préparé pour **Alexis**
Projet QRamen

SOMMAIRE

Le périmètre actuel de QRamen 03

Le marché en une phrase 03

France — commande à table 04

France — menu digital 05

International — les modèles de référence 06

Les 4 modèles économiques pratiqués 07

L'idée « gratuit + limite de produits », passée au crible 08

Grille tarifaire recommandée 09

La démo Astro — périmètre et architecture 10

Pièges à éviter 11

Plan de lancement 12

Et maintenant — décisions et sources 13

LES CHIFFRES À RETENIR

171 000 – 179 000

établissements de restauration en France (Statista / INSEE)

0 €

prix plancher : le menu QR illimité est déjà gratuit chez 5 acteurs

19 – 39 €

par mois pour la commande à table, en France

0 – 5 %

de commission sur les commandes selon l'éditeur

–17 % à –30 %

de remise pour un paiement annuel

Les trois conclusions, si tu ne lis qu'une page

1. Le **menu QR est déjà gratuit et illimité** chez cinq éditeurs relevés (Menumigo, Tabres, Scanqur, Clickeat, BuenaCarta) : ce n'est pas un marché, c'est un prérequis.
2. La **commande à table** se vend **19 à 39 €/mois** en France, parfois doublée d'une commission de 0 à 5 % : c'est là que se trouve l'argent.
3. Le freemium doit plafonner ce qui **coûte** (les commandes), pas ce qui fait la **valeur** (le nombre de plats) — sinon le client part au moment précis où il allait payer.

01 Le périmètre actuel de QRamen

qramen.alexisld.fr et **qroque.alexisld.fr** ne sont pas un simple générateur de menu : c'est déjà un mini-système de commande à table.

- Carte digitale, panier, identification de la table par l'URL du QR
- Envoi de commande et écrans **cuisine** et **salle**
- Génération des QR de table et des chevalets PDF A4 / A5
- Tickets de cuisine et additions en PDF
- Stack : pages statiques, Cloudflare Workers, Airtable, n8n, Chrome headless

> C'est précisément le périmètre que le marché fait payer : le **menu** est devenu une commodité gratuite, la **commande suivie en cuisine** reste un service payant.

02 Le marché en une phrase

> *Le menu QR seul est déjà gratuit et illimité chez Menumigo, Tabres, Scanqur, Clickeat, BuenaCarta et GloriaFood. L'argent se trouve ailleurs : dans la commande, le paiement à table et le suivi en cuisine — facturés 19 à 79 € par mois, parfois avec commission, parfois avec du matériel.*

La cible utile pour un solo n'est pas la chaîne de 80 restaurants : ce sont les **restaurants indépendants, bars, food trucks et petites chaînes de 2 à 5 salles** — ceux à qui l'on vend un devis de 780 € de matériel et qui refusent 5 % de commission.

03 France — les acteurs de la commande à table

PRIX RELEVÉS SUR LES PAGES TARIFAIRES OFFICIELLES

ACTEUR	PRIX AFFICHÉS	COMMISSION	OFFRE GRATUITE
Kwizin	**19 € / 39 € / 79 €** par mois	5 % / 2 % / 0 %	essai 14 jours
QR2App	**19,90 € / 29,90 € / 39,90 €** par mois facturé au nombre de tables : ≤20 / 20-50 / 50+	0 %	non
Clickeat	**59 €** /mois par établissement click & collect + livraison + table	0 %	menu QR offert aux clients
Tabesto	**~780 €** par point de vente mise en place + matériel, puis abonnement	0 %	non
TastyCloud	**sur devis** + tablettes et chevalets électroniques	0 %	non
TableDirect	freemium plans basic / premium, prix non publics	0 %	oui, limites non publiées
AltTab	**sur devis** logiciel caisse / ERP complet	n/c	non
Novaresto	**sur devis** menu + QR + caisse + résa + site	n/c	non

CE QUE ÇA DIT

Trois acteurs publient leurs prix (19 à 59 €/mois), quatre imposent un devis. L'opacité est un choix : elle protège des marges élevées et une force de vente.

LA FAILLE À EXPLOITER

Kwizin prend 5 % au premier prix ; Tabesto demande ~780 € de matériel. **Un prix public, 0 % de commission et zéro matériel** est une position vide.

04 France — le segment menu digital

CELUI QUI SE COMMODITISE, ET QUI FIXE TON PRIX PLANCHER

ACTEUR	OFFRE GRATUITE	OFFRE PAYANTE	LEVIER DE LIMITATION
MonQrMenu	**20 produits**	10 € (100 produits) · 15 € (300) · 18 € (illimité) –30 % en annuel	**nombre de produits**
Twintable	**jusqu'à 100 plats**	33 €/mois (390 €/an) · 66 €/mois (790 €/an) réservations +24 €, événements +16 €	nombre de plats
Menumigo	**illimité**, 2 langues, mention, 5 imports IA/mois	19 €/mois ou 180 €/an +9 €/mois par établissement	marque, langues, IA
Scanqur	**illimité** commande renvoyée sur WhatsApp	9,90 €/mois ou 99 €/an	commandes dans le dashboard, résa, avis, IA
Tabres	**100 % gratuit et illimité** POS, QR, écran cuisine, inventaire	0 € — monétise des **crédits IA** 1 000 crédits = 1 €	aucune limite produit

> *Cinq acteurs français, cinq stratégies de gratuité différentes — et un seul enseignement : le plafond sur le nombre de produits est déjà banalisé. Il ne différencie plus rien.*

Conséquence directe : tu ne peux pas vendre « moins cher ». Menumigo, Tabres et Scanqur offrent déjà l'illimité. La gratuité est un ticket d'entrée, pas un argument.

LE PLAFOND « PRODUITS » NE TIENT PAS

Un indépendant affiche 60 à 120 plats. À 20 ou 30 produits, il est bloqué *avant* d'avoir fait un seul service. MonQrMenu le pratique — mais il vend un menu, pas un système de commande.

CE QUE PLAFONNENT LES ACTEURS RENTABLES

Les commandes par mois (MenuTiger 200), les tables (QR2App, Finedine), les établissements (Menumigo +9 €), la commission (Kwizin) ou les modules (UpMenu). Le catalogue, personne ne le facture cher.

05 International — les modèles de référence

ACTEUR	PRIX	MODÈLE
GloriaFood	**gratuit, 0 % commission** puis POS 49 $/mois, acompte résa 0,5 $/client	freemium classique, monétisé par modules
MenuTiger	**0 $** (1 store, 10 tables, 7×7 plats, **200 commandes QR/mois**) 17 $ · 46 $ · 119 $ POS +30 $, impression +20 $	freemium **par volume de commandes**
Finedine	29 $ (**100 plats + 20 tables**) · 69 $ (illimité + 50 tables) · 135 $	freemium par plats *et* tables
Menubly	0 $ (mini-site + carte + commandes) 9,99 $/mois ou 95,99 $/an	freemium par menus et domaine perso
UpMenu	modulaire : web ordering 49-169 $ **table 19 $ · écran cuisine 29 $/station**	100 % à la carte, 0 % commission
TableQR	**480 $/an** par établissement	service : le menu est saisi par leur équipe
me&u	**sur devis**	leader de la catégorie, licence + commission
Stello (IT)	0 € (**1 menu, 50 plats, 2 langues**)	freemium par plats
BuenaCarta (ES)	**gratuit à vie**, plans dès **1,99 €**	prix plancher très bas

> **Le précédent le plus utile :** MenuTiger plafonne le gratuit à **200 commandes par mois**. C'est le seul levier qui suit le coût réel et l'intensité d'usage — plutôt que le catalogue, qui ne coûte rien à héberger.

06 Les 4 modèles économiques réellement pratiqués

Abonnement fixe, 0 % commission A

QR2App 19,90–39,90 € · Twintable 33–66 € · Clickeat 59 € · MonQrMenu 10–18 €.

Le plus courant en France. Argument : « ta marge reste chez toi ».

Abonnement + commission B

Kwizin 19 € + 5 % → 79 € + 0 % · me&u licence + commission.

Plus rentable, mal vu des restaurateurs, très dur à vendre quand on est inconnu.

Matériel et mise en place C

Tabesto ~780 €/point de vente · TastyCloud tablettes · TableQR 480 $/an de service.

Marge immédiate, mais capital, logistique et SAV.

Freemium à plafond D

MonQrMenu 20 produits · MenuTiger 200 commandes/mois · Finedine 100 plats · Menumigo marque + langues.

Le seul modèle compatible avec un lancement à coût zéro.

FOURCHETTES DE RÉFÉRENCE — FRANCE, 2026

SEGMENT	PRIX MENSUEL CONSTATÉ	CE QUE ÇA INCLUT
Menu digital seul	**0 à 19 €**	carte, QR, photos ; 0 € illimité devient la norme
Commande à table + suivi cuisine	**19 à 39 €**	panier, envoi en cuisine, écran salle, alertes
Suite complète	**59 à 79 €**	caisse, réservations, livraison, click & collect
Commission	**0 à 5 %**	sur les commandes en ligne, en plus de l'abonnement
Remise annuelle	**–17 % à –30 %**	pratique standard pour sécuriser la trésorerie

> *La ligne à retenir : la commande à table vaut deux fois le prix d'un menu. C'est exactement le produit que QRamen sait déjà faire.*

07 L'idée « gratuit + limite de produits », passée au crible

« On fait tout gratuitement, et on fait payer s'ils veulent plus de produits. »

CE QUI EST JUSTE

- Le freemium est le bon modèle d'entrée, et le plafond par produits **existe déjà** : MonQrMenu 20 · Stello 50 · MenuTiger 49 · Twintable 100 · Finedine 100.
- Offrir **toutes** les fonctions (panel, alertes son, QR, écran cuisine) est un vrai différenciateur : Scanqur facture le suivi de commande, Kwizin le place à 39 €.

CE QUI EST RISQUÉ

- **Le plafond arrive trop tôt.** Un indépendant a 60 à 120 plats : à 20-30 produits, il est bloqué *avant* d'avoir vu la valeur. Or la valeur d'un système de commande n'apparaît qu'au troisième service.
- **Le menu QR est déjà à 0 € illimité** chez cinq acteurs. Impossible de gagner sur ce terrain.
- **Le plafond produits ne suit pas ton coût.** Un resto = quelques milliers de requêtes par jour = ~0 € de Cloudflare. Ce qui coûte, c'est le stockage photo, l'historique, les impressions et le support.

MA RECOMMANDATION, FRANCHEMENT

- **Gratuit = produits illimités**, 1 établissement, commande à table illimitée, panel, écrans, alertes son, chevalets PDF, mention discrète « propulsé par ». On gagne sur la mise en route, pas sur le catalogue.
- **Plafond gratuit = 300 commandes par mois** (précédent : MenuTiger 200). Ça scale avec l'usage réel, ça ne bloque personne au démarrage, et un resto qui dépasse 300 commandes par mois peut payer 15 €.

08 Grille tarifaire recommandée

GRATUIT

0 €

pour toujours

- 1 établissement
- **Produits illimités**
- Commande à table + écrans cuisine & salle
- Alertes son, chevalets PDF, QR de table
- Panel protégé par mot de passe
- **Jusqu'à 300 commandes/mois**
- Mention « propulsé par »

LE PLAN À VENDRE

PRO

15 €

par mois · ou 144 €/an

- Tout le gratuit, plus :
- Commandes **illimitées**
- Photos HD et galerie produits
- Marque blanche + domaine perso
- Statistiques, exports, historique 12 mois
- Impression des tickets
- **Paiement à table à 0 % de commission**

GROUPE

39 €

par mois · 5 établissements

- Tout le Pro, mutualisé
- Cartes partagées entre salles
- Prix et stocks par établissement
- +9 €/mois par établissement supplémentaire
- Accompagnement à la mise en place

Positionnement en une ligne : la commande à table sans matériel, sans commission, installée en 10 minutes — avec les écrans cuisine et les alertes son sur le téléphone ou la tablette que le restaurant possède déjà.

FACE À FACE, À FONCTION ÉGALE

CONCURRENT	PRIX AFFICHÉ	CE QU'IL FACTURE EN PLUS	TON ANGLE À L'IDENTIQUE
Kwizin	**19 €**/mois	5 % de commission au premier prix	0 % de commission, dès le gratuit
QR2App	**19,90 €**/mois	le nombre de tables (≤ 20)	tables illimitées
Twintable	**33 €**/mois	réservations +24 €, événements +16 €	aucun module à empiler
Clickeat	**59 €**/mois	click & collect, livraison, table	la commande à table seule, à 15 €
Tabesto	**~780 €** une fois	le matériel et la mise en place	zéro matériel, dix minutes

Ce que cette grille attaque : Tabesto et TastyCloud (matériel + devis), Kwizin (commission), Scanqur (suivi de commande payant), et tous les générateurs de menu, qui ne savent pas encaisser une commande.

09 La démo Astro — périmètre et architecture

CE QU'IL FAUT CONSTRUIRE

1. **Landing marketing** (Astro statique) : promesse, capture animée, tarifs, démo en un clic.
2. **Onboarding sans friction** : nom du restaurant → création du tenant → URL et QR affichés immédiatement. Pas de formulaire de douze champs.
3. **Panel gérant** (magic link ou mot de passe) : produits, catégories, rupture en un tap, prix, photos, PDF des chevalets.
4. **Parcours client** : scan du QR de table → carte → panier → envoi → confirmation.
5. **Écrans cuisine et salle** temps réel, alerte sonore avec bouton « Activer le son ».
6. **Mode tablette PWA** : plein écran, reprise automatique après déconnexion.

COÛT D'EXPLOITATION

0 €/mois sur le plan gratuit Cloudflare pour les cent premiers restaurants. Frais Stripe (1,5 % + 0,25 €) uniquement si le paiement à table est activé.

- **Workers + D1** : inclus (100 000 requêtes/jour)
- **R2** pour les photos : 10 Go offerts, puis ~0,015 $/Go
- **Nom de domaine** : ~12 €/an, le seul coût fixe à annoncer
- **Stripe** : 1,5 % + 0,25 € par paiement encaissé pour le restaurant

ARCHITECTURE RECOMMANDÉE

Par rapport à l'actuel Airtable + n8n :

- **Astro** pour le marketing et les pages carte — HTML statique, Lighthouse > 95, ce qui compte pour le SEO local du restaurant.
- **Îlots JS** (Preact ou vanilla) uniquement pour le panier et le temps réel.
- **Cloudflare Workers + D1** au lieu d'Airtable : multi-tenant natif, pas de coût par siège, pas de dépendance à un SaaS tiers.
- **Temps réel** : polling à 3 s pour démarrer, Durable Objects si SSE nécessaire.
- **R2** pour les photos, **KV** pour les sessions.
- **Stripe** Checkout + webhook pour basculer le plan ; limites vérifiées **côté serveur**, jamais côté client.

> Migration à prévoir : Airtable ne tient pas cinquante restaurants (quotas, latence, modèle économique). D1 est le bon socle avant le premier client payant, pas après.

10 Pièges à éviter

APPRIS DU MARCHÉ, PAS DE LA THÉORIE

Ne touche pas à la caisse

Dès que tu encaisses et édites un ticket, tu entres dans la réglementation **NF525** (attestation obligatoire). Tabesto et TableDirect la mentionnent. Reste sur commande, suivi et paiement en ligne — pas sur la caisse fiscale.

Les allergènes, en gratuit

Le règlement UE 1169/2011 impose les 14 allergènes en France. En faire une fonction gratuite est un argument commercial immédiat, déjà utilisé par doXmenu, Scanqur et Menumigo.

L'audio sur iOS

Aucun son ne peut être joué sans interaction de l'utilisateur. Sans le bouton « Activer le son », la démo d'alerte cuisine paraîtra cassée — y compris devant un client.

Le freemium cannibalise

Conversion observée en B2B : 2 à 5 %. Mille inscriptions donnent vingt à cinquante clients, soit 300 à 750 €/mois. C'est une vitrine et un produit d'appel avant d'être un revenu.

Ne vends pas « gratuit »

Les concurrents le sont aussi. Vends le **temps d'installation** (10 minutes contre 780 € de matériel) et le **0 % de commission**.

Le POS gratuit est le vrai concurrent

Square, SumUp et Zelty offrent la commande QR avec leur terminal. Ton angle n'est pas le prix : c'est de ne demander **ni matériel, ni changement de caisse**, sur le téléphone que le serveur a déjà dans la poche.

Le support, c'est le vrai coût

Un restaurateur t'appelle un samedi à 20 h 30, en plein service. Prévois dès la démo une vidéo de 3 minutes, une FAQ et un contact WhatsApp — sinon tu vends du temps que tu ne factures pas.

Le canal, c'est le local

Sur ce marché, rien ne remplace la démonstration sur place, avec la carte du restaurant affichée sur son propre téléphone. Même geste que pour Écho : porte à porte, à Rouen.

11 Plan de lancement

1

Démo publique

2 à 3 jours de build

Astro + Workers / D1, deux tenants de démonstration, vidéo de 60 secondes, page tarifs. Objectif : montrer le parcours complet depuis un téléphone, en trois minutes.

2

Cinq pilotes gratuits

à Rouen

Ils créent leur carte eux-mêmes. Tu observes où ça casse : photos, plats du jour, ruptures, imprimante. C'est là que se décide la vraie grille tarifaire.

3

Monétisation

ensuite seulement

Stripe, limites côté serveur, passage en Pro. Le multi-établissements et le paiement à table arrivent après les dix premiers clients.

CALENDRIER RÉALISTE

PÉRIODE	OBJECTIF	CRITÈRE DE RÉUSSITE — SANS NÉGOCIATION POSSIBLE
Semaine 1	démo publique + page tarifs	un restaurateur comprend la promesse en trois minutes, depuis son téléphone
Semaines 2-3	cinq pilotes gratuits à Rouen	deux restaurants envoient de vraies commandes pendant un service
Mois 2	Stripe branché, passage en Pro	le premier client paie 15 € sans que tu l'aides à le faire

BRIEF DE LANCEMENT — À COPIER TEL QUEL

« Construis la démo Astro de QRamen v2 : landing + onboarding tenant + panel gérant avec mot de passe + carte QR par table + panier + écrans cuisine / salle temps réel avec alerte son + PDF chevalets. Backend Cloudflare Workers + D1, gratuit jusqu'à 300 commandes par mois, Pro à 15 €. Livre le parcours complet vérifié en navigateur. »

12 Et maintenant

CE QUI RESTE À DÉCIDER

La grille

Gratuit 300 commandes/mois, Pro à 15 € ou 20 €/mois ? Le prix dit à qui tu parles.

La cible

Restos indépendants de Rouen, food trucks, ou bars ? Un seul segment au départ.

Le nom

QRamen est le nom retenu, pour le produit comme pour la démonstration.

LES TROIS ACTIONS DE CETTE SEMAINE

- **Trancher la grille** — 15 € ou 20 € : le prix décide du discours, pas l'inverse.
- **Réserver le nom et le domaine** : qramen.fr est acheté et en service.
- **Lister dix restaurants à Rouen** qui n'ont ni QR de commande ni écran cuisine, et aller en voir trois. C'est la seule donnée qui manque encore à ce document.

MÉTHODE

Relevé manuel du **25 octobre 2026** sur les pages tarifaires publiques de chaque éditeur : grilles affichées, pas les argumentaires d'articles de blog. Les acteurs sans prix public sont signalés « sur devis » plutôt qu'estimés. Ce document compare *ce qu'ils facturent* et *ce qu'ils limitent*, parce que c'est là que se décide la place de QRamen.

SOURCES — RELEVÉ DU 25 OCTOBRE 2026

Pages tarifaires officielles : kwizin.app · qr2app.com/tarifs · click-eat.fr · tabesto.com/tarifs · tastycloud.fr · tabledirect.fr · alttab.bar/offres · pro.novaresto.com/tarifs · monqrmenu.com/tarifs · twintable.io/pricing · menumigo.com · scanqur.com/fr/pricing · tabres.com/pricing · gloriafood.com/pricing · menutiger.com/pricing · finedinemenu.com/pricing · menubly.com/pricing · upmenu.com/pricing · tableqr.co/pricing · meandu.com · stello.it/prezzi · buenacarta.com/tarifas

Contexte : INSEE, fiche secteur 561 (restauration) · Statista via independant.io (≈171 000 restaurants) · tool-advisor.fr (≈179 000 entreprises de restauration).

> Le marché ne manque pas d'outils de carte QR. Il manque d'un outil qu'un restaurateur installe seul, un mardi soir, sans devis, sans matériel et sans commission — et qui continue à fonctionner le lendemain midi, quand la salle est pleine.