

Avec Inpulse, Columbus Café & Co automatise la gestion des stocks et des commandes pour améliorer les performances de ses franchisés.



Paris, le mardi 5 juillet 2022 (publication immédiate)

L'enseigne française à la tête d'ours, Columbus Café, adopte la plateforme Inpulse pour révolutionner la gestion des stocks et les commandes fournisseurs de son réseau de franchisés. Un outil centralisé qui permet l'automatisation des achats et la maîtrise du coût matière grâce à l'intelligence artificielle.

Avec plus de 220 points de vente, Columbus Café & Co est confronté comme de nombreuses franchises à un enjeu de centralisation des données qui impacte autant la stratégie d'achat au siège que l'excellence opérationnelle sur le terrain.

Nicolas Riché, CEO de Columbus Café & Co, explique : “ Le choix d’Inpulse s’inscrit dans notre démarche de transformation numérique. Plus qu’un simple outil de commandes, nous proposons à nos franchisés un logiciel de gestion de stocks qui prévoit également l’activité, optimise les achats et la marge. Les franchisés auront une meilleure maîtrise de leurs food costs, en tant que franchiseur nous aurons une vision globale des fiches recettes, des mercuriales, des commandes... pour accélérer le go to market des nouveautés et optimiser les achats au niveau du réseau.”

Permettre aux franchisés de passer les bonnes commandes

Guillaume Tirquit, franchisé Columbus Café & Co de Rouen, rend compte des problématiques rencontrées sur le terrain : *“Avant Inpulse, on avait des ruptures et des pertes, faute de données précises sur nos stocks et nos besoins en matières premières. On espère optimiser notre gestion de stocks et donc notre marge. Les recommandations de commandes et les demandes d’avoir automatisées via Inpulse vont aussi nous faire gagner du temps.”*

Brice Konda, co-fondateur et CEO d’Inpulse, précise le fonctionnement de la plateforme : *“Nous avons conçu Inpulse pour permettre aux opérationnels en point de vente de commander ce qu’il faut ni plus ni moins et d’améliorer leur marge. L’automatisation grâce à l’intelligence artificielle est aussi une réelle opportunité pour les franchiseurs comme Columbus Café d’accélérer le déploiement de leur réseau. Inpulse rend possible l’approvisionnement en flux tendu et accompagne la tête de réseau en fournissant des données d’achat fiables. Notre objectif est que nos clients gagnent jusqu’à 5 points de marge en réduisant les pertes, les ruptures et les immobilisations financières inutiles.”*

Après quelques semaines d’utilisation, les franchisés voient déjà les premiers bénéfices :

Sébastien Polo, exploitant de 4 franchises Columbus Café (Montpellier, Béziers, 2 à Nîmes) nous parle de l’onboarding de ses équipes : *“J’ai testé Inpulse sur mes 4 points de vente. L’outil est facile à prendre en main. C’est simple et intuitif. Je suis étonné de la précision des prévisions de chiffre d’affaires.”* **Augustin Anandout, franchisé Columbus Café & Co de Bourges** ajoute : *“Mon manager s’est formé rapidement et pour ma part, je peux suivre ma marge depuis les analyses, je n’ai plus à attendre la fin du mois pour voir les performances de mon établissement.”*

Piloter les performances des points de vente avec des données fiables et centralisées

La réconciliation des commandes des franchisés avec les quantités et prix négociés par la direction des achats est essentielle pour améliorer la stratégie d’achat du réseau. Cette problématique est encore plus forte dans ce contexte de pénurie et d’envolée des prix des matières premières, comme le précise **Anne Jacquinod-Carry, Directrice de la Transformation fonctionnelle et numérique de Columbus Café & Co** : *“Nous avons besoin d’accéder à des données fiables tant au siège que sur le terrain pour agir plus rapidement dans ce contexte chahuté. Grâce à Inpulse, nous centralisons les données clés pour l’analyse des performances financières au siège : CA, volume d’achat par référence, par fournisseur et pour chaque point de vente : coût matière, CA, écart entre la consommation théorique et la consommation réelle.”*

Structurer et digitaliser l’ensemble du processus “de la création produit à la vente”

La mise en place d’Inpulse a permis d’accélérer la conduite du changement chez Columbus ajoute **Anne Jacquinod-Carry, Directrice de la Transformation fonctionnelle et numérique de Columbus Café & Co** : *“Nous voulions doter les franchisés d’un outil intelligent pour optimiser leurs approvisionnements, leurs stocks et mieux piloter leurs marges. Nous avons profité de l’implémentation d’Inpulse pour revoir tout un ensemble de processus internes, rationaliser nos méthodes et professionnaliser nos équipes. Plus qu’un projet “achats”, c’est devenu un véritable projet transversal pour améliorer la coordination entre le marketing, la centrale d’achats, les franchisés et les fournisseurs.”*

A PROPOS DE INPULSE

[Inpulse.ai](#) révolutionne la gestion de stocks et les commandes fournisseurs : assistés par l'IA, vos points de vente gagnent jusqu'à 5 points de marge sur le coût matière. Vous pilotez les performances de votre réseau en temps réel pour agir vite. Créée en 2018, Inpulse est une plateforme conçue pour les chaînes de restaurants, dark kitchens, boulangeries et corners thématiques comme Columbus Café, Côté Sushi, Blend, Ofc, Franks Hot Dog, Wasabi Corner ou Laura Todd.

A PROPOS DE COLUMBUS CAFE & CO

Créée en 1994, [Columbus Café & Co](#) est la première enseigne de coffee-shops à s'être implantée en France. Il s'agit avant tout d'une aventure humaine. Chez nous, derrière une allure anglo-saxonne, on cultive avant tout l'esprit du café français de quartier, l'amour du bon goût et l'authenticité. Notre réseau compte aujourd'hui plus de 220 coffee-shops en France et à l'étranger et nous poursuivons notre développement en ouvrant une trentaine de nouveaux points de vente chaque année.