

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Quand le thermomètre grimpe, les marges fondent : la canicule bouleverse les restaurants.

Alors que les épisodes de canicule deviennent plus fréquents, Inpulse met l'intelligence artificielle au service des restaurateurs pour prévoir les variations de consommation et limiter le gaspillage.

Paris, le 9 juillet 2026,

Chaque épisode de canicule bouleverse les habitudes de consommation des Français. Les salades remplacent les plats mijotés, les boissons fraîches s'arrachent, les glaces disparaissent des vitrines en quelques heures. Pourtant, pour une grande partie des restaurants, les prévisions d'approvisionnement continuent d'être établies comme s'il s'agissait d'une semaine ordinaire. Le résultat est connu : des produits chauds qui restent en chambre froide, des ruptures sur les recettes estivales, davantage de gaspillage alimentaire et des marges qui fondent aussi vite que les températures grimpent.

Les chiffres illustrent parfaitement ce phénomène. En période de forte chaleur, les ventes de salades fraîches progressent en moyenne de 29 %. Les soupes froides peuvent enregistrer une hausse de 46 % en seulement quelques jours. Les glaces suivent une dynamique tout aussi spectaculaire : dès que le thermomètre dépasse les 22°C, chaque degré supplémentaire entraîne une augmentation moyenne de 6 % des ventes.

Pourtant, ces évolutions sont loin d'être imprévisibles. Les épisodes de fortes chaleurs sont désormais anticipés plusieurs jours à l'avance par Météo-France. Malgré cela, peu d'enseignes intègrent réellement les prévisions météorologiques dans leurs décisions d'approvisionnement, produit par produit, restaurant par restaurant.

« Aujourd'hui, une vague de chaleur est presque aussi prévisible qu'un week-end prolongé. Ce qui fait la différence, ce n'est plus la météo, mais la capacité des restaurateurs à transformer cette information en décisions opérationnelles. Quand il fait 35°C, les clients ne consomment plus de la même manière. Continuer à commander comme au printemps revient à accepter des ruptures

de stock sur les produits les plus demandés et davantage de gaspillage sur les autres », explique Brice Konda, CEO et cofondateur de Inpulse.

C'est précisément pour répondre à cet enjeu que Inpulse a développé une plateforme de pilotage opérationnel reposant sur l'intelligence artificielle. En croisant l'historique des ventes, les prévisions météorologiques, le calendrier, les événements locaux ou encore les grandes compétitions sportives, la plateforme anticipe automatiquement les variations de demande afin d'ajuster les commandes au plus juste.

Déjà utilisée dans plus de 4 500 établissements, la solution permet aux groupes de restauration de réduire en moyenne leurs charges d'exploitation de 8 % tout en gagnant entre deux et cinq points de marge grâce à une meilleure anticipation des achats et à une réduction significative des ruptures et du gaspillage alimentaire.

À mesure que les épisodes de chaleur deviennent plus fréquents et plus intenses, la météo s'impose comme un nouveau paramètre économique pour la restauration. Pour Inpulse, la question n'est plus de savoir si la température influencera les ventes, mais si les restaurateurs disposent enfin des outils capables de l'anticiper.

À propos Inpulse :

Créée en 2018 par Brice Konda et Valentin Pignolet, Inpulse est la plateforme d'IA tout-en-un qui garantit la marge des groupes de restauration. Automatiser la gestion des stocks, dupliquer le savoir-faire et analyser les données en temps réel - Inpulse standardise les opérations et assure leur efficacité grâce à une adoption rapide des équipes.

Inpulse est leader du marché du snacking avec plus de 4500 restaurants et boulangeries équipés comme Columbus Café, O'Tacos, Feuillette, Krispy Kreme, Côté Sushi ou encore La Boucherie.

Plus d'informations : www.inpulse.ai