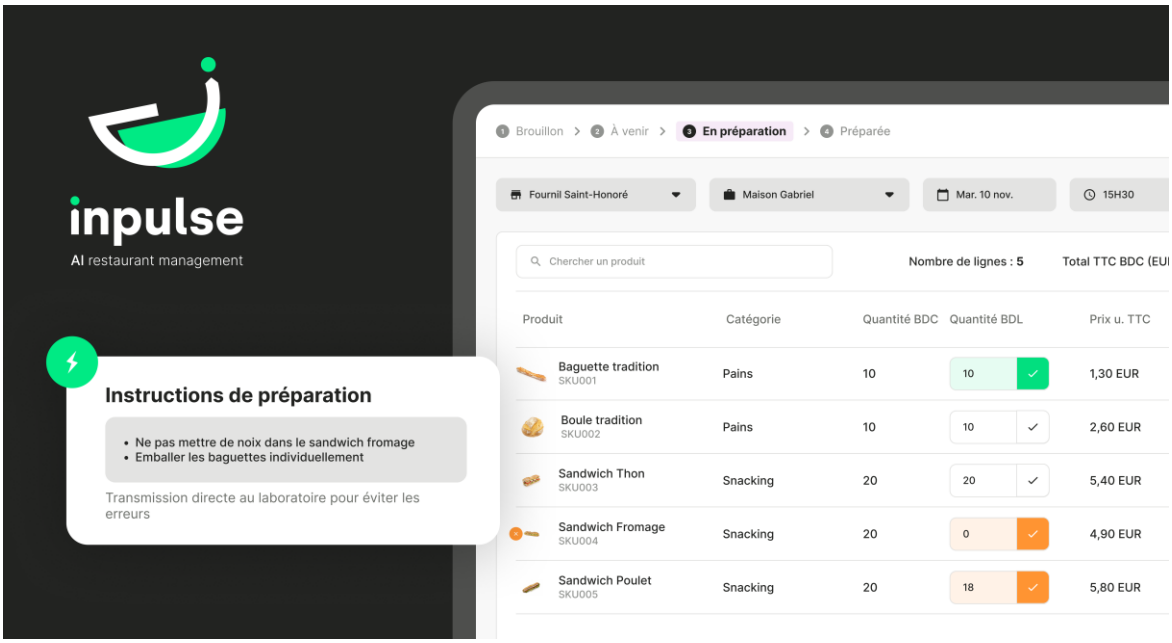
COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Inpulse lance un nouveau module B2B pour connecter commandes, stocks et production.

Avec cette nouvelle fonctionnalité, Inpulse permet aux acteurs de la restauration de centraliser leurs commandes professionnelles, d'anticiper leurs besoins et de mieux maîtriser leurs coûts. Une première étape vers la digitalisation complète du parcours de commande B2B, dont une nouvelle évolution est attendue début 2027.



Paris, le 12 novembre 2026,

Commandes passées par téléphone, échanges d'e-mails, fichiers Excel, informations transmises manuellement aux équipes de production… Pour de nombreux acteurs de la restauration, la gestion des commandes B2B reste encore largement déconnectée des outils de pilotage opérationnel. Qu'il s'agisse d'une boulangerie qui fournit quotidiennement des hôtels en pain et viennoiseries, d'un traiteur qui prépare des repas pour un événement d'entreprise ou d'un restaurant qui réalise des commandes groupées, ces ventes professionnelles impliquent des volumes, des délais et des besoins spécifiques à anticiper. Elles peuvent représenter une part significative de l'activité, jusqu'à 20 à 30 % du chiffre d'affaires de certaines boulangeries-pâtisseries.

Des ventes professionnelles qui se développent, mais restent difficiles à piloter

Contrairement aux ventes réalisées directement auprès des consommateurs, les commandes B2B impliquent souvent des catalogues personnalisés, des tarifs négociés, des volumes variables et des échéances de livraison précises. À cela s'ajoute la nécessité de coordonner plusieurs équipes, parfois réparties entre un siège, des points de vente et des sites de production.

Or, dans de nombreuses organisations, ces commandes continuent d'être suivies indépendamment des outils utilisés pour gérer les stocks, anticiper les achats ou analyser les coûts. Les informations circulent entre différents fichiers et interlocuteurs, obligeant les équipes à multiplier les ressaisies et les vérifications.

Centraliser les commandes B2B pour simplifier le quotidien des équipes

C'est pour répondre à cette problématique que Inpulse enrichit sa plateforme avec un nouveau module permettant de gérer l'ensemble du cycle de commande B2B depuis un environnement unique.

La solution permet tout d'abord de structurer la relation avec les clients professionnels. Chaque entreprise peut créer sa propre base de clients externes, les rattacher à un ou plusieurs établissements et leur associer des catalogues de produits personnalisés, intégrant notamment les tarifs négociés.

Cette centralisation se prolonge au moment de la prise de commande. Les équipes sélectionnent directement le client concerné, l'établissement chargé de la préparation, les produits commandés ainsi que la date et l'heure de livraison. Le catalogue personnalisé du client apparaît automatiquement, évitant de rechercher les références et les prix dans plusieurs documents. Pour les relations commerciales récurrentes, les commandes précédentes peuvent également être dupliquées, réduisant considérablement les manipulations nécessaires.

Le module accompagne ensuite les équipes jusqu'à la préparation et à la livraison. Les quantités réellement produites peuvent être renseignées directement dans l'outil, permettant de tenir compte des éventuels écarts avec la commande initiale. Une fois la préparation terminée, un bon de livraison au format PDF peut être généré et transmis au client. L'historique des modifications garantit par ailleurs une meilleure traçabilité des opérations, en conservant les principales étapes de chaque commande. En partageant un même référentiel, les différents intervenants disposent d'une vision claire des commandes à honorer, des volumes attendus et des échéances de livraison.

De la commande client aux achats fournisseurs : une vision plus fiable des stocks et des coûts

Jusqu'ici, les commandes professionnelles pouvaient être gérées séparément des prévisions de consommation, obligeant les responsables à ajuster manuellement leurs besoins d'approvisionnement. Désormais, chaque commande B2B confirmée génère

automatiquement les mouvements de stock prévisionnels correspondant aux ingrédients nécessaires à sa réalisation, en fonction de la date de livraison prévue.

Ces consommations sont directement intégrées aux calculs de stocks passés et prévisionnels, mais également aux recommandations de commandes fournisseurs. Les responsables disposent ainsi d'une vision plus complète des quantités de matières premières nécessaires pour répondre à l'ensemble de leur activité, qu'il s'agisse des ventes habituelles ou des commandes destinées à des clients professionnels.

Cette connexion entre commandes et données opérationnelles permet également d'améliorer le suivi de la rentabilité. Les consommations liées aux commandes B2B passées sont intégrées aux analyses de coût matière, offrant aux directions financières et opérationnelles une lecture plus représentative de l'activité réelle.

“Les commandes B2B représentent un véritable relais de croissance pour les professionnels de la restauration et de la production alimentaire, mais restent encore trop souvent déconnectées des opérations quotidiennes. Avec ce nouveau module, nous voulons relier chaque commande aux besoins de production, aux stocks et aux approvisionnements, afin d'aider les entreprises à développer cette activité tout en maîtrisant leurs coûts et leur rentabilité”, explique Valentin Pignolet, cofondateur de Inpulse.

Avec ce lancement, Inpulse amorce une transformation plus large de la gestion des relations commerciales entre les professionnels de la restauration et de la production alimentaire. Une nouvelle évolution majeure est d'ores et déjà prévue au premier trimestre 2027, avec l'ambition d'aller plus loin dans l'autonomie des clients professionnels et de fluidifier davantage leur parcours de commande.

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.
Depuis décembre 2025, Inpulse fait partie du groupe international MAPAL.
Plus d’informations : www.inpulse.ai