

Basilic & Co innove avec l'intégration de l'outil Inpulse pour renforcer son accompagnement des franchisés



En ce début d'année et dans le cadre de sa stratégie de développement, l'enseigne Basilic & Co, spécialisée dans les pizzas et produits terroirs, industrialise ses process. Après la récente mise en place d'une direction collégiale au siège, le réseau de franchise choisit Inpulse, une plateforme de gestion de l'approvisionnement des chaînes de restauration.

Cette nouvelle initiative vise à soutenir et renforcer l'accompagnement des franchisés du réseau, dans une démarche constante d'amélioration et de rendement.

Un outil multi-sites dédié à la performance opérationnelle

Fabrice Fruoco, directeur général de Basilic & Co, explique : « ***On a beau faire du chiffre d'affaires, si on ne maîtrise pas nos pertes et nos achats, on ne construit pas une entreprise pérenne. Se structurer avec un outil de commandes performant, c'est le nerf de la guerre. Ce qui nous a guidé dans notre choix, c'est la volonté de gommer les tâches à faible valeur ajoutée pour permettre aux équipes de se concentrer sur l'expérience client.*** ».

Le projet a pris son envol en août 2023 avec le déploiement dans des restaurants pilotes, accompagnés par leurs Customer Success Managers (CSM) pour le paramétrage de la solution. Malgré les défis liés à la distance, des ateliers de travail variés, incluant des formations et des sessions de paramétrage, ont été organisés avec succès. Les premiers franchisés ont rejoint l'aventure fin octobre 2023, bénéficiant d'une formation complète assurée par Inpulse, adaptée à leurs plannings de signature.

Les fonctionnalités d'Inpulse sont conçues pour simplifier les opérations aussi bien au siège que sur le terrain. L'interface offre une visibilité accrue sur l'évolution du chiffre d'affaires quotidien, la gestion des achats et des stocks, ainsi que des analyses précises du coût des matières et du taux de pertes.

Grâce à l'intelligence artificielle intégrée, les franchisés bénéficient de recommandations pertinentes, facilitant ainsi la prise de décision. De plus, l'outil favorise une transparence totale sur les prix négociés par le siège avec les producteurs, tout en permettant l'accès à des mercuriales régionales pour la diversification des produits locaux.

Basilic & Co affirme son engagement en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

En analysant les pertes avec la plateforme Inpulse, Basilic & Co contribue à limiter le gaspillage alimentaire, renforçant ainsi l'impact positif de l'enseigne sur l'environnement. En 2022 déjà, Basilic & Co repensait son concept et faisait évoluer l'aménagement de ses restaurants. En effet, les matériaux recyclés ont désormais la part belle dans la conception des points de vente.

Aujourd'hui, l'intégration d'Inpulse représente une avancée significative dans l'accompagnement des franchisés Basilic & Co, permettant une meilleure maîtrise et anticipation des activités au quotidien. Cette dernière collaboration vise à atteindre les objectifs fixés et à garantir le succès durable du réseau.

Bien que le déploiement de l'outil ne soit pas généralisé à l'ensemble du réseau, les franchisés ayant opté pour cette solution bénéficient du travail préparatoire effectué en amont par les équipes d'Achats et de Formation. « ***Le choix de s'associer avec Inpulse s'est fait soit par manque d'outil, soit parce que les solutions existantes ne répondaient plus aux besoins spécifiques des franchisés.*** », ajoute Fabrice Fruoco.

A propos de Basilic & Co : 19 ans après le lancement du concept et 9 ans après son développement en franchise, l'enseigne Basilic & Co spécialisée dans les pizzas de terroirs réaffirme son ADN, facteur clé de son succès auprès des candidats à la franchise comme des clients. Elle vise 100 restaurants en activité d'ici fin 2025. Pour en savoir plus : basilic-and-co.com.

Les chiffres clés :

- **71 restaurants (66 franchisés et 5 succursales)**
- **38,3 millions de chiffre d'affaires HT réalisé en 2023**