



Effet “Panuozzo” : comment les tendances food virales transforment l’activité des commerçants ? – Décryptage SumUp

Après le crousty et le chocolat Dubaï, **le panuozzo est le nouveau phénomène food qui affole les réseaux sociaux et les papilles**. Ce sandwich italien attire désormais des clients prêts à parcourir plusieurs dizaines de kilomètres pour le déguster. Porté par des centaines de vidéos de dégustation et des files d’attente qui s’allongent devant les boutiques, le phénomène dépasse aujourd’hui le succès d’une seule enseigne avec de nouvelles « panuozzerias » se développent pour surfer sur cette tendance. L’engouement se mesure également sur Google Trends, avec une hausse spectaculaire des recherches pour « panuozzo halal » (+14 400 %) et « panuozzo » (+309 %). La dynamique se confirme sur la dernière semaine, avec une progression des recherches de +150 % pour « Trisapori » et de +110 % pour « panuozzo ».

« Le phénomène du panuozzo illustre la manière dont les réseaux sociaux peuvent transformer, en quelques semaines, la trajectoire d’un commerce de proximité. Pour les restaurateurs, ces tendances représentent une véritable opportunité de développement, à condition de pouvoir absorber rapidement la hausse de la demande, sans perdre de vue leurs coûts et leur rentabilité. Dans un secteur où les modes de consommation évoluent rapidement, la capacité à anticiper les

tendances, à ajuster son offre et à piloter son activité en temps réel devient essentielle. » **Note SumUp**

Au-delà du buzz, le succès du panuozzo soulève également la question de la pérennité de ces phénomènes de consommation. Les concepts viraux se succèdent rapidement, du crousty au panuozzo, tandis que certains acteurs de la restauration développent déjà des outils pour identifier les prochaines tendances. Pour les commerçants indépendants, l'enjeu consiste à transformer un pic de fréquentation en clientèle durable, tout en maîtrisant les approvisionnements, les effectifs et la trésorerie nécessaires pour répondre à la demande.

« Chez SumUp nous observons combien la capacité à s'adapter rapidement aux nouvelles attentes des consommateurs est devenue un facteur clé de développement. Le panuozzo, comme le matcha, ou le chocolat Dubaï, montre qu'une tendance peut devenir un véritable levier de croissance pour les commerces de proximité. Mais l'enjeu ne se limite pas à suivre le buzz : il s'agit aussi de transformer cet engouement en activité pérenne, en pilotant efficacement ses ventes, ses coûts et sa trésorerie. Des outils de gestion simples et en temps réel permettent aux commerçants de mieux appréhender ces fluctuations, de prendre les bonnes décisions au quotidien et de fidéliser les clients au-delà de l'effet de mode. » **Ajoute la fintech mondiale.**