

## **PizzaCosy accélère sa stratégie digitale avec une ambition simple : rendre la commande plus fluide et plus proche des clients**

Dans un secteur de la restauration où la commande digitale redéfinit les usages de la consommation, PizzaCosy prend un virage stratégique structurant. L'enseigne stéphanoise déploie un écosystème digital cohérent, articulé autour de trois dispositifs complémentaires : le lancement de son application mobile, l'intégration de l'intelligence artificielle et la création d'une chaîne YouTube. Une transformation menée avec une conviction ferme : la technologie doit renforcer la proximité avec les clients et par extension leur expérience.

### **PizzaCosy, une enseigne qui anticipe sur un marché qui se digitalise**

Le secteur de la restauration connaît une transformation structurelle de ses modes de distribution. Selon Deliverect (2025), 40 % des consommateurs préfèrent désormais commander via le site ou l'application d'un restaurant, et 95 % des restaurants utilisent déjà l'intelligence artificielle pour au moins une fonction opérationnelle. Le marché mondial de la commande en ligne en restauration atteint 173,57 milliards de dollars en 2025, en croissance de +10,7 % par an.

Chez PizzaCosy, l'analyse des données internes confirme cette réalité et dessine clairement les axes de progression. La commande en ligne affiche un ticket moyen de 32,94 € HT, proche du ticket moyen en salle à 35,16 € HT : un signal fort qui témoigne de la maturité de ce canal. La vente à emporter et le click & collect, avec un ticket moyen de 26,49 € HT, représentent quant à eux un levier de croissance sur lequel l'application va directement agir, en facilitant le parcours de commande, en personnalisant les suggestions et en développant la fidélisation.

### **Lancement de l'application mobile : bien plus qu'un canal de commande**

Disponible sur iOS et Android à partir du 5 juin 2026, l'application PizzaCosy est le socle de cette transformation digitale. Son objectif est simple et concret : rendre chaque étape du parcours client plus fluide, plus intuitive, plus proche des attentes réelles des consommateurs.

L'application intègre plusieurs fonctionnalités structurantes :

#### **Pour les clients :**

- **Parcours de commande intuitif** : navigation simplifiée, personnalisation des pizzas, accès direct à la carte de saison et aux nouveautés produits
- **Géolocalisation intégrée** : identification automatique du restaurant le plus proche, estimation du temps de préparation en temps réel, suivi de commande
- **Programme de fidélité digitalisé** : cumul de points, offres personnalisées, bons d'achat crédités sur le compte client

- **QR code en restaurant** : accès à la carte, commande et paiement depuis la table
- **Recommandations personnalisées** grâce à l'intelligence artificielle

### **Pour les équipes en restaurant :**

Avec 388 commandes par semaine et par restaurant en moyenne, la centralisation des prises de commande représente un enjeu opérationnel majeur. L'application réduit la charge liée aux commandes téléphoniques et libère les équipes pour se concentrer sur ce qui crée réellement de la valeur, résolument inscrit dans l'ADN de PizzaCosy : la fabrication des pizzas et l'expérience client.

L'application est conçue pour évoluer en permanence au rythme des attentes des clients. Au-delà du parcours de commande, l'ambition de PizzaCosy est d'y construire progressivement une relation intelligente et contextualisée : utiliser la donnée pour améliorer la pertinence et la proximité, et non pas pour sur-solliciter.

### **Deux outils digitaux en soutien de l'application**

**L'intelligence artificielle**, intégrée à l'ensemble du dispositif, agit comme un facilitateur à deux niveaux. En externe, elle enrichit l'expérience client via des recommandations personnalisées et un parcours optimisé. En interne, elle simplifie la gestion opérationnelle quotidienne : optimisation des flux de commande, anticipation des pics d'activité, meilleure lecture des données de performance.

**La chaîne YouTube**, lancée en parallèle, vient nourrir la relation de long terme avec la communauté PizzaCosy. En ouvrant les coulisses de l'enseigne en s'emparant des codes actuels (incarnation des savoir-faire, immersion dans les restaurants, présentation des recettes de saison, rencontre avec les franchisés... à travers des formats et vidéos ludiques et dynamiques), elle construit un capital confiance authentique et durable que les canaux transactionnels ne peuvent pas offrir seuls. Des contenus qui permettent à PizzaCosy de prolonger le lien de proximité tissé au sein des restaurants.

### **Une stratégie qui renforce le modèle de franchise**

Au-delà de l'expérience consommateur, cette stratégie digitale a été pensée comme un accélérateur de développement pour l'ensemble du réseau de franchise. Pour les 52 franchisés du réseau, l'application et les outils IA représentent un levier de performance concret : augmentation du ticket moyen, amélioration de la fidélisation, optimisation des flux de commande. Pour les futurs franchisés en phase de recrutement, cette feuille de route digitale est un signal fort : PizzaCosy est une enseigne qui investit, qui anticipe, et qui dote ses partenaires des outils pour performer.

*"Les applications de restauration ont longtemps été pensées comme de simples outils de commande. Chez PizzaCosy, nous pensons que ce modèle est déjà dépassé. Notre ambition est de construire une application capable de créer une véritable continuité entre le restaurant et le quotidien de nos clients : envoyer les bons messages au bon moment, aux bonnes personnes. Le futur de la restauration ne se joue pas uniquement dans l'assiette, mais aussi dans la qualité de la relation client. Aussi paradoxalement que cela puisse paraître, le digital doit devenir un véritable outil de proximité avec nos consommateurs."* **Aurélien Camps, Responsable communication et marketing de PizzaCosy**

**A propos de Pizza Cosy**  
Créée en 2010 à Saint-Étienne par deux amoureux du bien manger, PizzaCosy propose des pizzas généreuses fabriquées à base d'ingrédients de saison, sourcés minutieusement auprès de producteurs de choix. Grâce à un engagement fort pour la qualité, des garnitures cuisinées et une carte évolutive à chaque saison, PizzaCosy est devenue une enseigne de proximité incontournable sur le marché de la pizza et vient à nouveau d'être élue Meilleure Chaîne de Magasins et Meilleure Franchise de l'année 2026.  
En franchise depuis 2016, l'enseigne compte aujourd'hui plus de 70 pizzerias en France.  
[www.pizzacosy.fr](http://www.pizzacosy.fr)