

CERESPRO — LE BRIEFING DU VENDREDI

Édition du vendredi 9 octobre 2026 - semaine 41

3 minutes pour comprendre ce qui a changé, surveiller vos chiffres et préparer la semaine prochaine.

Cette semaine, les titres-restaurant reviennent au cœur de l'actualité. Côté exploitation, nous parlons de ventes additionnelles, d'intelligence artificielle contre le gaspillage et d'une opportunité commerciale à préparer avant les vacances.

🚨 1. À SAVOIR — Titres-restaurant : une réforme avance à l'Assemblée nationale

Ce qui change : le 7 octobre, la commission des affaires sociales a adopté une proposition de loi visant à moderniser les titres-restaurant. Le texte envisage notamment de pérenniser leur utilisation pour les achats alimentaires, de dématérialiser les titres et de renforcer la transparence des commissions.

Qui est concerné : restaurants, restauration rapide, boulangeries et autres commerces acceptant ces titres.

À partir de quand : rien ne change immédiatement. Plusieurs dispositions sont envisagées à partir de 2028. L'utilisation élargie aux produits alimentaires reste autorisée jusqu'au 31 décembre 2026.

Pourquoi c'est important : les frais d'encaissement et les conditions d'utilisation peuvent affecter la marge des établissements.

Ce qu'il faut faire : mesurez la part du CA encaissée en titres-restaurant et les commissions supportées.

À anticiper : examen en séance publique annoncé pour le 12 octobre ; adoption définitive non acquise au 9 octobre.

Assemblée nationale — adoption en commission, 07/10/2026

Service Public — utilisation actuelle des titres-restaurant

📊 2. À PILOTER — Ventes additionnelles : regardez la marge, pas seulement le ticket moyen

Pourquoi cet indicateur compte : développer les ventes additionnelles peut améliorer le résultat sans augmenter la fréquentation.

Exemple : un établissement réalise 300 tickets par semaine ; son taux de vente de desserts passe de 20 % à 30 %, soit **30 desserts supplémentaires**.

Le calcul : pour un prix de vente de 4,50 € HT et un coût variable de 1,50 € par dessert : **30 × 3 € = 90 €** de marge sur coûts variables supplémentaire, avant éventuels coûts de personnel.

LE CONTRÔLE À FAIRE CE WEEK-END OU LUNDI MATIN : choisissez un produit complémentaire et suivez son taux de vente, sa marge unitaire et son évolution sur quatre semaines.

Source : CERESPRO — exemple pédagogique, calcul vérifié — 09/10/2026.

🤖 3. À TESTER — IA : prévoir les quantités à produire pour limiter le gaspillage

Le 6 octobre, Winnow a présenté le développement de **Winnow Foresight**, conçu avec les équipes Hilton.

Ce que c'est : un outil de prévision utilisant notamment la fréquentation et les données de gaspillage pour proposer les quantités à préparer avant chaque service.

Application concrète : mieux anticiper les portions, sandwiches, viennoiseries ou autres préparations.

Bénéfice potentiel : limiter les surplus sans multiplier les ruptures.

Point de vigilance : les performances présentées sont principalement issues de communications de l'éditeur et de ses partenaires.

Comment le tester : pendant sept services, comparez quantités prévues, ventes réelles et invendus.

Winnow — Winnow Foresight et Hilton, 06/10/2026

💡 4. À ESSAYER — Vacances de la Toussaint : et si vous vendiez avant de produire ?

En métropole, les vacances scolaires commencent le **17 octobre 2026** ; les cours reprennent le **2 novembre** selon le calendrier scolaire affichant la fin des vacances.

L'idée : proposer une offre simple disponible sur précommande.

Comment l'adapter : formule familiale à réserver au restaurant, déjeuner à emporter en restauration rapide, assortiment de goûters ou formule déjeuner en boulangerie.

Pourquoi elle peut fonctionner : les précommandes apportent de la visibilité sur les volumes à préparer et les achats nécessaires.

Comment mesurer : nombre de commandes, panier moyen, marge et invendus.

À TESTER DÈS LA SEMAINE PROCHAINE : lancez une seule offre dès lundi et mesurez les précommandes enregistrées avant le 17 octobre.

Service Public — calendrier scolaire 2026-2027

👁️ L'ŒIL CERESPRO

La rentabilité se construit aussi en amont de l'exploitation : anticiper les quantités, mesurer les marges, préparer les ventes et suivre les textes en discussion permet d'agir avant que les décisions deviennent urgentes.

Bonne fin de semaine à tous,
L'équipe CERESPRO
www.cerespro.fr