

CERESPRO — LE BRIEFING DU VENDREDI

Édition du vendredi 16 octobre 2026 - semaine 42

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

Cette semaine, priorité à la facturation électronique, à la rentabilité réelle de vos ventes et à deux actions simples pour gagner du temps et améliorer vos résultats.

🚨 1. À SAVOIR — Facturation électronique : êtes-vous réellement opérationnel ?

Depuis le **1er septembre 2026**, toutes les entreprises assujetties à la TVA doivent pouvoir recevoir des factures électroniques. Les grandes entreprises et ETI doivent également les émettre.

Pour les PME et microentreprises, l'obligation d'émission et d'e-reporting débute le **1er septembre 2027**.

Pourquoi c'est important : un fournisseur peut désormais vous transmettre une facture par une plateforme agréée. Une simple boîte mail ne suffit pas à satisfaire cette obligation.

À faire : vérifiez votre plateforme de réception, son référencement et le circuit de validation avec votre comptable.

À anticiper : identifiez dès maintenant les données de caisse nécessaires au futur e-reporting, notamment les ventes par taux de TVA.

DGFiP — Facturation électronique, 28/09/2026

📊 2. À PILOTER — Un point de coût matière peut coûter cher

Le chiffre d'affaires ne suffit pas à mesurer votre performance. Surveillez également le coût des matières consommées.

Exemple : un établissement réalise 150 000 € HT de CA mensuel. Son coût matière passe de 29 % à 30 %.

Le calcul : 150 000 € × 1 % = **1 500 € de coût supplémentaire par mois**, soit **18 000 € sur douze mois** à activité constante.

LE CONTRÔLE À FAIRE CE WEEK-END OU LUNDI MATIN : comparez votre coût matière réel au théorique. Vérifiez les pertes, portions, prix d'achat et écarts d'inventaire.

Source : CERESPRO — exemple pédagogique et calcul vérifié — 16/10/2026. Données fictives.

🤖 3. À TESTER — L’IA pour anticiper les besoins en personnel

Une IA peut analyser l’historique des ventes, les réservations et le calendrier pour proposer des prévisions d’activité.

Application : préparez les effectifs du prochain week-end à partir des couverts attendus, plutôt que de reproduire automatiquement le planning précédent.

Bénéfice potentiel : limiter les heures improductives sans dégrader le service.

Vigilance : les prévisions restent des estimations. Le manager doit valider les besoins et respecter les règles sociales applicables.

À tester : comparez pendant deux semaines les prévisions aux couverts réellement servis.

CNIL — IA : professionnels, comment se mettre en conformité ?

💡 4. À ESSAYER — Une vente additionnelle ciblée plutôt qu’une remise

Proposez un complément cohérent avec l’achat principal : café gourmand en restaurant, accompagnement en restauration rapide, boisson chaude en boulangerie.

Pourquoi : augmenter le ticket moyen sans réduire systématiquement le prix de vente.

Comment mesurer : comparez le taux d’acceptation, le ticket moyen et la marge additionnelle sur une semaine.

 À TESTER DÈS LA SEMAINE PROCHAINE : sélectionnez une seule proposition et mesurez les résultats avant de la généraliser.

Source : recommandation opérationnelle originale CERESPRO — 16/10/2026.

👁️ L’ŒIL CERESPRO

Une obligation administrative mal préparée peut désorganiser l’exploitation ; un point de coût matière mal maîtrisé peut peser durablement sur la rentabilité. La priorité reste la même : fiabiliser les informations, mesurer les écarts et agir rapidement.

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