

**MANAGEMENT****La boîte à outils du chef d'entreprise en hôtellerie - restauration**

|  |   |
|--|---|
| <b>Objectifs :</b> Comprendre les principes fondamentaux de la gestion en hôtellerie – restauration. Présentation de conseils pratiques et de méthodes de travail afin de prendre en main rapidement la boîte à outils du chef d'entreprise. Etre capable d'estimer la marge brute de l'entreprise et de faire le point régulièrement à l'aide de tableaux de bord.  | <u>Personnes concernées :</u><br>Toute personne souhaitant gérer un Hôtel ou un Restaurant.   |
| <b>PROGRAMME</b>   | <b>Pré requis :</b> Aucun   |
| <b>✚ PRINCIPES FONDAMENTAUX</b>  | <b>PEDAGOGIE</b>  |
| <b>✚ La notion de rentabilité</b><br><i>Résultat fiscal, trésorerie, rentabilité et pérennité du patrimoine</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comment définir la rentabilité – la mesurer – la préserver ?</li><li>• Jusqu'où la développer ?</li></ul>  | <b>Le Formateur</b><br>Professionnel de l'Hôtellerie/Restauration utilisant les dernières techniques pédagogiques   |
| <b>✚ Les produits et les recettes</b><br><i>Définitions – sources d'information – saisie et traitement – où commence la gestion ?</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les ventes<ul style="list-style-type: none"><li>⇒ Les composants à gérer – structures des ventes</li><li>⇒ Incidence des variations – bien vendre ?</li><li>⇒ La caisse – l'outil fiscal – l'outil comptable – l'outil de contrôle – l'outil de gestion : trésorerie et commercial</li></ul></li><li>• Les autres ressources<ul style="list-style-type: none"><li>⇒ Origines – traitement – incidence dans la gestion quotidienne</li><li>⇒ Incidence sur le résultat</li></ul></li></ul>  | <b>Moyens et pédagogie</b><br>Présentation des concepts par le formateur-consultant<br>Echanges sur les éléments amenés – Citations d'exemples<br>Mises en application<br>Confrontation avec la réalité de l'entreprise et l'expérience du participant<br>Il sera demandé au participant de réfléchir, en amont, et d'essayer d'apporter des éléments de réponses aux problématiques proposées. |
| <b>✚ Les charges et les dépenses</b><br><i>Définitions et typologie : coûts fixes et variables – indicateurs significatifs – sources d'information – saisie et traitement – où commence la gestion ?</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les achats<ul style="list-style-type: none"><li>⇒ Les composants à gérer : consommables et prestations de service</li><li>⇒ Structure : particularité des matières premières et marchandises</li><li>⇒ Incidence sur la gestion quotidienne – bien acheter ?</li></ul></li><li>• Le personnel<ul style="list-style-type: none"><li>⇒ L'impact de la dimension humaine : droits et devoirs du « manager »</li><li>⇒ L'impact de la législation – références et évolution</li><li>⇒ Structure du poste de charge – les outils de gestion comptable</li><li>⇒ La gestion du temps réel : maîtriser la consommation du temps</li><li>⇒ Les outils de contrôle : plannings, effectif et productivité</li></ul></li><li>• Les autres charges<ul style="list-style-type: none"><li>⇒ Typologie et origines – traitement – incidences dans la gestion quotidienne – incidence sur le résultat</li></ul></li></ul> | <b><u>Intra entreprise France entière et International.</u></b>   |
| <b>✚ La boîte à outils du chef d'entreprise</b><br><i>Comptabilité générale ou analytique, analyses spécifiques et contrôles : attention au laxisme, aux confusions et aux abus</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• La comptabilité générale et analytique<ul style="list-style-type: none"><li>⇒ Qui fait quoi, où, quand, comment et pourquoi ?</li><li>⇒ Le bilan, le compte de résultat et les annexes – les journaux</li><li>⇒ Les « situations » – la trésorerie et le rapprochement bancaire</li></ul></li><li>• Les outils de synthèse « extra comptables »</li></ul>  | <b>Tarif inter par personne</b>   |
|  | <b>4 jours</b>  |
|  | <b>1 990 €</b>  |
|  | Réf : HR130   |

- ⇒ Le compte d'exploitation
- ⇒ Les « situations » périodiques – les cumuls et comparatifs
- ⇒ Tableau de bord et budget flexible
- Les actions ciblées
  - ⇒ Action sur la marge brute : les bons objectifs – analyse de ventes : prévisions et gestion des mises en place – fiches techniques, tests et contrôles sur les consommations de marchandises – optimisation de la marge brute – gestion des stocks
  - ⇒ Analyses, tests et contrôles sur les coûts salariaux – optimisation de la marge sur Prime Cost
  - ⇒ Actions sur les autres coûts d'achats directs – analyses, tests et contrôles – optimisation de la marge opérationnelle
  - ⇒ Actions sur les autres charges : optimisation du Résultat général
- Les aides externes
  - ⇒ Sous-traitance, formation, consulting, stagiaires, adhésion à une chaîne, à une association ou à un groupement – syndicats et autres instances professionnelles, ...
- A propos d'informatique
  - ⇒ Les bons choix – ce que fait et ne fait pas l'ordinateur
  - ⇒ Les sécurités : formation, assurance, hot line, maintenance, surveillance

## LA MARGE BRUTE

*Etude de cas interactive sur didacticiel*

## Approche prévisionnelle

*Etude de la carte et des menus – objectifs et stratégie – technique d'analyse prévisionnelle*

- Le produit
  - ⇒ Structure de la carte et des menus – chiffrage : coûts et prix de vente
- Objectifs et stratégie
  - ⇒ Comment déterminer rationnellement des indicateurs significatifs de gestion
  - ⇒ Prise en compte d'éléments aléatoires
- Technique prévisionnelle
  - ⇒ Méthode d'approche rationnelle en situation d'ouverture (ou de changement radical de produit)
  - ⇒ Synthèse : les repères calculés – interprétation – utilisation : montage du « budget » du premier mois
  - ⇒ Application : calcul de mise en place pour l'ouverture

## Première clôture

*Analyse des ventes « réelles » - interprétation – calcul de la marge brute « potentielle »*

- Les ventes réelles
  - ⇒ Lecture de l'analyse – méthode comparative – situation - réactions
- La marge potentielle
  - ⇒ Calcul du prévisionnel corrigé (approche du budget flexible) – analyse de la situation - déductions
- Le coût net des ventes
  - ⇒ Calcul classique de la consommation globale – les ratios génériques – les ajustements – calcul du coût net – résultat de la période
- Tableau final
  - ⇒ Comparatif : prévisionnel / potentiel / réel – interprétation de la situation
- Tableau annuel mois par mois
  - ⇒ Calcul et suivi des cumuls – choix des périodes : séquences calendaires ou saisonnières

## La boîte à couteaux

*Les outils du Chef pour maîtriser son coût matières : fiches techniques, analyses spécifiques, contrôles et tests – incidences de l'informatique : du microsysteme au logiciel intégral. Exercices pratiques et présentations vidéo de microsystemes simples, utilisés par les chefs-patron pour former leurs cuisiniers et apprentis.*

- Le contrôle préventif des achats
  - ⇒ Définition des besoins qualitatifs, quantitatifs et chronologiques – sélection des fournisseurs, relations, passation et suivi des commandes – contrôle des livraisons – précautions et traitement des litiges
- Analyse des achats périssables
  - ⇒ Contrôle en temps réel par la cuisine – coordination avec la comptabilité : sources de conflits et d'erreurs
- Les inventaires
  - ⇒ Méthodes – techniques et précautions : sources classiques d'erreurs
- Les fiches techniques
  - ⇒ Principes de base – les différents types de FT – incidences de l'outil informatique : du microsysteme au logiciel intégral
- Les tests de rendement
  - ⇒ Combien de kilos d'oranges pour un litre de jus ? Quelle perte sur un poisson ou une pièce de viande ? Frais ou pré-traité ? Pourquoi le moins cher peut coûter plus cher ? Calcul du pourcentage de perte – le tableau des coefficients – méthode comparative
- Le contrôle à l'article
  - ⇒ Système « sondage rapide » : coulage, ventes non facturées – invendus
  - ⇒ Analyse développée pour le contrôle des consommations, grammages et pertes

#### Le contrôle des boissons

*Adaptation des outils de contrôle du coût matières aux particularités des ventes de boissons*

- La cave – les minibars
  - ⇒ Contrôle à la pièce : l'unité de vente est l'unité d'achat
- Le bar
  - ⇒ Particularités de la vente à la dose
  - ⇒ Les dangers : fraude fiscale – fraudes sur le produit – coulage
  - ⇒ Comment limiter les risques et développer les ventes
- Les forfaits « boissons comprises »
  - ⇒ Particularités de la vente « forfaitaire » - (buffet, repas cocktail, ventes « à la bouteille » en discothèque)
  - ⇒ Gestion particulière des achats et des stocks vendus et réintégrés

#### SYNTHÈSE

*Pour faire le point régulièrement et voir la situation en temps réel*

#### Le tableau de bord

*Méthode de calcul rapide du point, pour l'aide à la décision, la simulation, la mise en place et le contrôle d'objectifs*

- Structure du micro tableau de bord – répartition des charges et objectifs – calcul rapide du point zéro
- Applications commerciales : simulations, définition d'objectifs, de marges de négociation commerciales – approche du « Yield system »

#### Le principe du budget flexible

*Présentation d'un système simple de contrôle budgétaire par activité – tableau de bord développé*

- Principes et techniques de mise en place des indicateurs
- Applications : simulations et contrôle comparatif

**Groupe PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France**