



## **SOMMAIRE**

**LA PASSION DU RESULTAT**

**LA GESTION EN ACTION**

---

### **PARTIE 1 : JE COMPTE DONC JE SUIS !**

### **PARTIE 2 : GERER C'EST PREVOIR, PREVOIR C'EST GERER**

- 2.1 La gestion n'est pas la comptabilité !**
- 2.2 Les Objectifs de toute bonne gestion**
- 2.3 Les liens entre le marketing, le management et le contrôle de gestion**
- 2.4 Le contrôle de gestion**
- 2.5 Pilotage gestion&qualité**
  - 2.5.1 Gestion et restauration
  - 2.5.2 Flash Gestion
  - 2.5.3 Flash Qualité
- 2.6 Qui fait quoi – Organiser le travail**
- 2.7 Les obligations de l'entreprise**
- 2.8 L'organisation administrative**

### **PARTIE 3 : DIGITAL ET GESTION**

- 3.1 Le digital n'est pas toute la solution**
- 3.2 Le digital se banalise et fait maintenant partie des usages normaux**
- 3.3 Le digital en chiffres**
- 3.4 Quel écosystème en restauration ?**
- 3.5 Les écrans : nouveau levier d'expérience client**
- 3.6 Une idée de nouveau service pour les restaurateurs à service à table :**

**3.7 Le pourboire défiscalisé**

**3.8 Les prestataires**

## **PARTIE 4 : LES 6 ACTES ESSENTIELS DE GESTION**

## **PARTIE 5 : LA TVA EN RESTAURATION**

## **PARTIE 6 : GESTION FINANCIERE**

**6-1 Les ratios clés – les 7 lois de la rentabilité**

**6-2 Le mix financier**

**6-3 Business plan**

**6-4 Définir ses investissements et son plan de financement**

**6-5 Le compte de résultat**

**6-6 Le calcul du seuil de rentabilité**

**6-7 Le bilan comptable**

**6-8 Fonds de roulement et besoin en fonds de roulement**

**6-9 La trésorerie**

**6-10 Comprendre la notion de débit et crédit en comptabilité**

## **PARTIE 7 : GESTION OPERATIONNELLE**

**7-1 Les ratios clés à retenir - Les normes à respecter**

**7-2 Le budget annuel : L'acte fondateur du manager**

**7-3 Le budget détaillé – Comment le monter**

**7-4 Informatique et gestion**

**7-5 VISIORENTA : ma méthode de pilotage**

**7-6 Gestion des ventes**

**7-7 Gestion des Achats alimentaires**

**7-8 Gestion des stocks alimentaires**

**7-9 Les Offerts en bar et restauration**

**7-10 Le coût matière**

**7-11 Menu-Analytic**

**7-12 Analyse du ticket moyen client par la pratique de la tranche de prix**

**7-13 Gestion des autres achats**

**7-14 Gestion des frais de personnel**

**7-15 Administratif du personnel**

**7-16 Gestion de la trésorerie**

## **PARTIE 8 : CLOTURE MENSUELLE « FIN DE MOIS »**

## **PARTIE 9 : COMMENT OPTIMISER SA GESTION**

**9-1 Les 15 actes indispensables**

**9-2 Ne jetez pas votre bénéfice à la poubelle**

**9-3 Débusquez et éliminez les 35 raisons possibles d'un coût matière élevé**

## **ANNEXES**

**1- Les 64 obligations, réglementations et formalités**

**2- Administratif et classement**

**3- Fiche technique**

**4- Les principes d'Omnès**

**Merci de votre intérêt pour mon livre  
Meilleurs encouragements et bonne réussite**

**Alain Cazac**