



SOMMAIRE

LA PASSION DU RESULTAT

LA GESTION EN ACTION

INTRODUCTION

- 1- Les restaurateurs à succès**
- 2- Les cinq facteurs aggravant sur la rentabilité**
- 3- Faut-il rester ouvert 7/7**
- 4- Les quatre grands traceurs du futur**
- 5- Faut-il vraiment changer son business model ou l'adapter**
- 6- Douze choses à retenir sur l'impact de Covid-19**
- 7- La nécessité absolue de moderniser la restauration et de l'adapter à son époque**
- 8- Mes dix solutions pour repenser la profession**

PARTIE 1 : JE COMPTE DONC JE SUIS

PARTIE 2 : PILOTAGE DE L'ENTREPRISE

- 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 Pour une nouvelle entreprise

2-4-1 Les 4B© le Carré Gagnant

2-4-2 Le partage de l'ASP : Avoir, Savoir, Pouvoir

2-4-3 Je pense avec les chiffres, et j'agis avec le cœur

2-4-4 Les quatre axes de la double expérience clients et collaborateurs

2-4-5 La démarche qualité

2-4-6 Je forme et je me forme

2.5 Le contrôle de gestion

2.6 Pilotage gestion&qualité

2.6.1 Gestion et restauration

2.6.2 Flash Gestion

2.6.3 Flash Qualité

2.7 Qui fait quoi – Organiser le travail

2.8 Les obligations de l'entreprise

2.9 Gestion de l'outil de travail

2.10 L'organisation administrative

2.11 Faut-il saisir sa comptabilité

2.12 Relation avec votre cabinet comptable

2.13 Se faire accompagner – les consultants

PARTIE 3 : DIGITALET GESTION

3.1 Le digital se banalise et fait maintenant partie des usages normaux avec un consommateur omnicanal

3.2 Le digital en chiffres

3.3 Quel écosystème en restauration

3-4 L'impact de l'intelligence artificielle dans la prédiction des ventes

3-5 Les écrans : nouveau levier d'expérience client

3-6 Ci-dessous, une idée de nouveau service

3-7 Le pourboire défiscalisé

3-8 Les prestataires

PARTIE 4 : LES SIX ACTES ESSENTIELS DE GESTION

PARTIE 5 : LA TVA EN RESTAURATION

5-1 Tout comprendre et tout savoir

5-2 Les différents taux

5-3 LA TVA SUR LES OFFERTS (SOURCE GNI)

5-4 TVA sur les avantages en nature

5-5 Évaluation forfaitaire des avantages en nature pour les dirigeants

PARTIE 6 : GESTION : FINANCIERE

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

6-2 Le mix financier

6-3 Business plan, de quoi parle-t-on ?

6-4 Définir ses investissements (DEVIS A L'APPUI) 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

7-6 Outils de 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 La démarque inconnue c'est quoi ?

7-12 Gestion et Marketing

7-12-1 Fixer les prix- Les principes d'Omnès

7-12-2 Savoir analyser les ventes et la relation au prix, aux avis et au management

7-12-3 Menu-Analytic

7-12-4 Analyse du ticket moyen client par la pratique de la tranche de prix

7-12-5 Ventes additionnelles, cross selling, up selling

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

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

Alain Cazac