



## **PROGRAMME DE FORMATION** **L6353-1 du Code du travail**

### **Intitulé du stage**

### **FORMATION ECONOMIE + PARAFISCALE + GESTION DES VENTES**

**Durée** : 4 jours

### **1- Présentation global du stage**

#### **Economie**

Apprendre à gérer les stocks en temps réel afin de déterminer la démarque inconnue.

La gestion des produits s'effectue

- par un système de 9 catégories simplifiant la gestion quotidienne des stocks.
- Par un système de zone complétée par une centralisation de toutes les zones

Analyser les factures d'achats de boissons (soft et alcool), les comparer à notre fichier national d'achat (fournisseur et produit) afin d'acheter aux meilleur prix et conditions.

#### **Parafiscal**

Après avoir examiné ensemble les données issues de votre caisse ainsi que de votre comptabilité, nous allons tenter de détecter certains risques fiscaux en les classant par grandeur de risques.

Puis pour chacun des risques, après vous avoir formé sur chacun d'entre eux, nous mettrons en place une politique de prévention et d'amélioration, le but étant d'éviter le contrôle fiscal et si d'aventure il se produisait, qu'il se déroule sans problème majeur.

#### **Gestion des ventes**

Adapter les produits vendus en fonction de la réalité, des modes de consommation actuel et de la clientèle ciblée.

Proratiser la tva à 20 et 10% afin de dégager une économie de tva

Optimisation et mise en conformité « fiscale » du clavier des caisses bar

Formation pour fixer les prix de vente en adéquation avec la clientèle ciblée et en fonction de la marge souhaitée

Comment définir une politique commerciale

Formation afin d'éviter la perte sèche

### **2- Objectifs**

Permettre à l'entreprise de mieux gérer ses achats, ses ventes et d'optimiser sa situation fiscale tout en définissant une politique commerciale en adéquation avec son environnement

### **3- Moyens pédagogiques**

Le stage se déroulant dans les locaux de la société concernée, les moyens pédagogiques matériels sont fonction des équipements existants.

### **4- Modalité de suivi de l'exécution de l'action**

Pour suivre ce stage de formation, les stagiaires doivent posséder quelques connaissances informatiques de base.

Il sera aussi demandé la présence du comptable de l'entreprise (3 h max) pour valider certaines données.

Rendez-vous (téléphonique ou physique) avec vos 3 fournisseurs les plus importants.

### **5- Validation des acquis**

Attestation de suivi.



## **6- Suivi**

L'évaluation des connaissances se fait de façon continue tout au long de la journée de formation et en situation réelle.

En effet, dans cette partie du stage, il est demandé aux stagiaires d'appliquer immédiatement les connaissances théoriques apprises précédemment.

# **CONTENU DU STAGE**

## **I- APPROCHE EMPIRIQUE DE LA FAÇON DE TRAVAILLER DU CLIENT**

Les stagiaires répondront à un questionnaire détaillé suivi d'un entretien.

Cette méthode a pour but de connaître et s'adapter à la façon de travailler de l'entreprise, ses objectifs commerciaux et de déterminer les points forts et les points faibles.

## **II- ECONOMIE/ACHAT**

### **Catégorisation des produits par familles**

En raison de la multiplicité des produits achetés et d'une ventilation exhaustive à la vente tant par la dénomination, que par le centilitrage que par le croisement des produits, il sera procédé à une simplification basique de 9 catégories principales.

Tous les articles vendus ou achetés seront regroupés dans ces 9 catégories.

Suite à une analyse minutieuse des achats et des ventes, Le 1<sup>er</sup> travail consistera donc à déterminer et créer ces 9 catégories.

### **Création d'un utilitaire de stockage sous excel**

Afin de mieux maîtriser au mieux le coût de chaque produit, le client procédera lui-même à la création excel d'un fichier basique de gestion de stock ainsi qu'à la saisie de factures.

Il lui sera également expliqué les différences entre les multiples droits et taxes afférents aux alcools et aux boissons sucrées afin de mieux comprendre les factures (notamment les factures des brasseurs).

Fichier que le client devra alimenter en permanence au fur et à mesure des factures reçues

### **Zone de stockage**

Afin de faciliter la gestion au quotidien, il sera proposé au client un stockage intelligent par zone et produits.

### **Inventaire**

Formation sur la réalisation d'un inventaire intermédiaire exhaustif (bar par bar, réserve par réserve, boisson par boisson).

### **Identifier une sortie de stock**

Il sera montré au client comment notifier une sortie (perte, casse, vol, rétrocessions, etc ...)

### **Démarque inconnue**

Apprendre à repérer les produits souffrant d'une forte démarque inconnue, d'en rechercher la cause et d'y trouver une solution.

### **Les achats**

Grâce à notre base de données clickn'BAR, nous allons comparer les prix payés par le client afin de lui indiquer les meilleurs tarifs et lui apprendre à négocier au mieux avec son/ses fournisseur(s).

A ce propos, nous recommandons de prendre rdv avec 3 fournisseurs pour l'avant dernier jour de la formation.

## **III- FORMATION PARAFISCALE**

Nous analyserons les divers aspects comptables afin de rechercher les problèmes fiscaux potentiels, d'en déterminer les risques, de les limiter et de les prévenir :

Ces voyants concernent :

- Les offerts
- Le coefficient
- Les écarts soft
- Les écarts alcool
- Les bandes de contrôle



- Feuille de caisse
- La gestion de stock
- Ecart entre revenu déclaré et ressource de l'entreprise

Il sera donc expliqué aux stagiaires tous les risques point par point, notamment aux risques encourus en cas de rejet de comptabilité

Nous amènerons les stagiaires à tirer leurs propres conclusions de leur propre cas.

Puis nous essaierons de trouver des solutions en fonction des problèmes rencontrés afin que l'entreprise puisse anticiper et si le cas se présente de nouveau, réagir avec efficacité.

#### **Livre de caisse**

Comment gérer son livre de caisse en toute clairvoyance.

Le livre de caisse est directement relié aux caisses bars, billetteries, restaurants, snacks.

Il sera montré aux stagiaires comment corriger les erreurs de caisse, saisir les montants remis en banque ou payés aux fournisseurs.

#### **TVA**

Gérer au mieux sa tva vente, en différenciant 10% et 20% suivant que le produit soit un alcool sec ou soft ou un composé des 2.

Une formation particulière sera apportée à ce niveau.

### **IV- LES VENTES**

#### **Formation sur la politique de vente**

En fonction des ventes existantes, de ce que propose la concurrence, tant au niveau des produits que des prix et de la façon de servir, ainsi que de la clientèle existante et ciblée il sera mis en place une nouvelle politique de vente plus en adéquation avec des objectifs de rentabilité et de pérennisation de la clientèle.

#### **Monté en gamme des produits**

Mise en place de produit haut de gamme (prix et produit) avec la manière de servir (communication)

#### **Perfect service**

Mettre en place le « perfect service » qui consiste à proposer des services qui ont tendance à valoriser et le produit servi et la clientèle.

#### **Réduction et simplification de la gamme produit**

Formation sur l'optimisation du clavier des caisses : simplifié dans le but d'éviter les erreurs de frappe et mis en conformité avec la législation fiscale.

Simplification de la carte consommation.

#### **Formation et sensibilisation du personnel à la relation avec la clientèle.**

Approche qualité avec les clients

Optimisation du service au client tout en optimisant le bénéfice de l'entreprise.