

www.LESMIXOMANES.COM

L'EXPERTISE DU BAR & DE LA RESTAURATION

Prestation de Contrôle de gestion

Package spécial « lancement »

Une ouverture c'est exaltant ! On est soudainement aux prises avec la réalité, et toujours cette préoccupation de plaire aux clients. Il est vrai que les critiques vont vite, et une jeunesse laborieuse peut laisser des traces qui durent.

En tant qu'entrepreneur, comme il est normal, on fait un focus le « trouble shooting » : organisation du service, logistique, le staff, les problèmes techniques, les finitions qui trainent, etc.

Pendant cette période on jette malgré tout un coup d'œil rapide sur la situation du compte en banque, Si le solde est positif, les stats de la caisse sont rassurantes alors on pense être à l'abri des mauvaises surprises. Or ce n'est pas toujours le cas, autant dire qu'il vaut mieux en avoir le cœur net!

- 1. ILLUSION D'OPTIQUE : Lors de cette première période, du fait du remboursement de la TVA sur les investissements, les flux de remboursement de la TVA arrivent sur le compte bancaire se mêlent avec les recettes. (sur un projet de 400.000€ de travaux, vous allez récupérer 80.000€ de TVA). Par conséquent, ce n'est pas votre trésorerie qui vous renseigne sur la profitabilité de l'établissement.
- 2. POUR QUE LE BILAN NE SOIT PAS UNE AUTOPSIE : Seul un compte d'exploitation solide peut vous permettre d'y voir clair. Ce n'est pas au moment du bilan qu'il faut réagir en identifiant ce qui plombe les résultats et faire des choix, mais dès le démarrage. Les décisions d'adaptation de l'activité doivent reposer sur une base réaliste et chiffrée, qui va vous permettre de placer votre établissement sur la bonne trajectoire.
- 3. **AUTANT EN EMPORTE LE VENT**: En restauration, une journée perdue est définitivement perdue. Si le jour A vous n'êtes qu'à 50% de remplissage, compte tenu que vous avez une capacité définie, le jour B vous ne pourrez pas faire 150% de remplissage pour compenser.
- 4. **IF IT'S NOT BROKEN, DON'T FIX IT!** : Si le succès est là, avec un bon réglage de la performance économique et commerciale, vous pouvez redistribuer du résultat, pérenniser les bonnes pratique envisager une ouverture supplémentaire, ou franchiser votre concept. Pour ne pas être l'innocent aux mains pleines, vous devez identifier les points forts de votre modèle économique grâce à un bon contrôle budgétaire.
- 5. **DEUXIEME CHANCE**: Si les choses ne se passent pas selon votre vision, tant pis pour votre vision, il faut sauver le soldat Ryan (l'investissement) en se concentrant sur la partie de l'exploitation qui est porteuse de rentabilité. Le niveau de chiffre d'affaire conditionne la valeur de revente de votre bien. Si cette valeur est avérée, les solutions de replis existent ; la revente, la mise en location gérance, etc..

Le package « Lancement »

- 1. La prestation est assurée par un prestataire indépendant, sur la base d'un contrat de 6 mois.
- 2. L'objet de la mission :
 - a. La maintenance d'un tableau d'enregistrement des factures, consultable sur cloud, avec tri et recherche par critères de
 - a) Catégorie de dépense
 - b)Libellé
 - c) Montant
 - d) Date d'émission
 - e) Numéro de facture
 - f) Date d'échéance

- g) Moyen de paiement
- h) Date de paiement
- i) Référence de la transaction
- j) Statut du règlement
- k) Période de référence de la dépense
- b. Production d'un tableau de suivi du compte d'exploitation consultable sur cloud et smartphone avec
 - a)La mise à jour hebdomadaire des informations liées à la facturation
 - b)La production d'un budget annuel
 - c) La mise à jour mensuelle des informations de dépenses, organisée par catégories (cf Annexe I)
 - d)Le calcul d'un point de sortie prévisionnel trésorerie
 - e) Production des ratios d'analyse :
 - 1. Excédent Brut d'Exploitation
 - 2. Coût du personnel / C.A.
 - 3. Marge Brut
 - 4. Coefficient
 - 5. Point Mort Journalier
 - 6. Calcul de Tendance

- 7. Dépenses et C.A. prévisionnels
- 8. Situation de trésorerie prévisionnelle
- Prévision du solde de TVA achats et recettes.

Egalement, en fonction des priorités du client :

- 10. Le suivi d'indicateurs <u>custom</u> avec graphes de présentation
- c. Tous les mois, meeting d'1h30 avec les gérants pour consolider les chiffres du compte d'exploitation et analyser l'activité (impératif).
- 3. Réalisation de la prestation.
 - a. La période est de six mois mini.
 - b. Facturation
 - i. Forfait de 800€ le premier mois pour la mise en place des outils et du circuit administratif
 - ii. Facturation de 0,8% des recettes mensuelles TTC.

ANNEXE 1

BUSINESS NAME	ACTUAL	ACTUAL	ACTUAL	ACTUAL	ACTUAL	ACTUAL	ACTUAL	ACTUAL	ACTUAL	ACTUAL				
2 019	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan a+1	Tot. Year Actual	Tot. Year
BANK OPENING	8 433	3 729	9 404	5 162	6 297	6 496	-2 328	1 627	5 757	8 188	11 681	4 484	0	0
TOTAL INFLOW	119 749	131 461	123 657	114 455	116 767	113 467	82 498	132 968	144 789	126 777	110 481	103 050	1 206 587	1 420 119
C.A. 10%	78 030	86 726	75 542	78 893	77 215	69 290	52 927	82 951	92 630	85 602	65 141	60 939	779 806	905 886
C.A. 20%	28 262	30 051	28 624	26 621	29 667	31 040	21 558	34 768	35 451	34 177	32 084	30 015	300 220	362 319
CA 20% TOTAL CA	27%	26%	27%	25%	29%	31%	29%	30%	26%	29%	28%	33%	28%	
C.A. (Trend) (Budget) (Actual	106 293	116 778	104 167	105 514	103 720	100 330	74 484	117 719	134 417	119 749	97 225	90 954	1 083 171	1 271 350
ECART ENCAISSEMENTS	2	0	6 211	-4 273	-3 770	0	-1 591	0	355	-8 398			-11 464	
C.A. LY	87 743	98 012	91 290	87 976	95 430	82 509	62 <i>05</i> 9	115 155	111 337	106 083	112 201	88 527	937 593	1 138 321
VAR VS Iy	21%	19%	14%	20%	9%	22%	20%	2%	21%	13%	-13%	3%	16%	12%
PURCHASES 5,5 & 10%	23 904	23 776	29 472	25 056	30 761	20 154	14 698	24 926	28 361	26 058	20 357	19 043	247 166	286 566
VS CA 10%	31%	27%	39%	32%	40%	29%	28%	30%	31%	30%	31%	31%	32%	
PURCHASES 20 %	7 720	13 318	7 289	11 072	7 438	14 235	3 742	8 891	7 681	9 398	9 577	8 960	90 784	109 321
VS CA 20%	27%	44%	25%	42%	25%	46%	17%	26%	22%	27%	30%	30%	30%	
PURCHASES	31 624	37 094	36 761	36 128	38 199	34 389	18 440	33 817	36 042	35 456	36 960	29 162	337 950	404 072
STAFF	45 950	53 998	58 838	44 113	40 633	42 762	37 267	51 708	53 321	49 397	49 369	50 000	477 988	577 357
CHARGES FIXES HORS STAF	10 668	15 328	12 352	15 943	15 861	18 661	13 310	18 683	18 955	15 835	13 572	13 572	155 596	182 740
TOTAL CHARGES D'EXPLOITA	56 618	69 326	71 190	60 056	56 494	61 423	50 577	70 391	72 276	65 232	62 941	63 572	633 584	760 097
TOTAL CHGES EXPLT VS C.A.	53%	59%	68%	57%	54%	61%	68%	60%	54%	54%	65%	70%	58%	60%
TOTAL CHARGES D'EXPLOITA1	80 818	81 155	89 839	76 341	74 198	94 972	76 981	84 157	82 072	72 887	78 591	81 051	813 419	973 061
CHARGES FINANCIERES	497	1 129	1 399	819	829	1 321	405	728	1 123	647	293	293	8 897	9 483
EMPRUNT	7 549	7 549	7 549	7 549	7 549	7 549	7 549	7 549	7 549	7 549	7 549	7 549	75 <i>4</i> 90	90 588
RESULTAT D'EXP. (EBIT DA)	10 005	1 680	-12 733	962	649	-4 352	-2 487	5 234	17 426	10 865	-10 518	-9 622	27 250	7 109
Resultat d'Exploitation LY	-29 670	-34 619	-28 349	-23 172	-19 598	-57 796	-41 097	-10 762	-23 552	-34 412	-4 098	-20 106	-7 865	-327 231
Coeff TTC/HT (hors invent.)	3,79	3,54	3, 19	3,29	3, 16	3,30	4,56	3,93	4,01	3,81	3,68	3,68	3,60	3,62
Seuil de rentabilité	80 597	101 598	110 016	91 326	89 430	93 456	67 218	98 762	98 757	92 670	101 542	93 574	920 908	1 114 233
Point mort journalier	2 643	3 331	3 607	2 994	2 932	3 064	2 204	3 238	3 238	3 038	3 329	3 068	30 697	3 053
Salaires / C.A.	43%	46%	56%	42%	39%	43%	50%	44%	40%	41%	51%	55%	44%	45%
VAT ON SALES	11 277	13 223	13 279	13 214	13 655	13 137	9 604	15 249	16 353	15 396	12 931	12 097	134 386	134 386
VAT ON PURCHASES	1 013	2 173	3 811	1 626	3 333	4 056	1 630	4 058	4 325	4 255	4 435	3 499	30 281	30 281
VAT ON EXPENSES	2 134	3 066	2 470	MIXONA86		TEAU3-7320				3 167	2 714	2 714	31 119	36 548
VAT BALANCE	-14 223	-12 119	-11 832	4 <u>r</u> y36fn	and Gauthie	- 75 <u>0</u> 3 8004	s – e <u>ri</u> g@ //s r	nixom q n 25 4	^{om} -11 512	-12 562	-12 229	-10 217	-5 781	-5 883
BANK CLOSING FORECAST	17 671	7 973	4 330	7 704	16 238	12 277	-6 708	14 855	22 044	13 519	2 190	-3 258		
BANK CLOSING ACTUAL	3 729	9 404	5 162	6 297	6 496	-2 328	1 627	14 150	8 188					