

La toouue

n°298
JANVIER 2019 - 10€

MAGAZINE

www.latoque.fr

LE PARTENAIRE INDÉPENDANT DES ARTISANS BOULANGERS,

PÂTISSIERS, CHOCOLATIERS, CONFISEURS, GLACIERS

LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE en boulangerie

p.105

ACTUALITE
MOF Boulangers
Deux lauréats
sur dix finalistes p.12

INITIATIVE
Inédit : un moulin
dans un palace,
pour un pain vivant p.16

REPORTAGE MAGASIN
L'Atelier, à Obernai,
une boulangerie
pleine d'astuces p.96

LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE EN BOULANGERIE

Le marché des logiciels tactiles et applications digitales conçus pour les métiers de bouche est actuellement en pleine effervescence. De la production à la vente, en passant par le management des ressources humaines et la comptabilité, ces outils numériques facilitent sans aucun doute la gestion et le pilotage de l'entreprise. Panorama des solutions les plus pertinentes pour la boulangerie-pâtisserie et la restauration rapide.



Certaines applications permettent de suivre les ventes en magasin à distance (photo Menlog).

AU SOMMAIRE

1. Des logiciels de caisse pour doper ses performances

2. Magasin 2.0 : les principales solutions connectées

3. Les nouveaux logiciels du back-office

1. Des logiciels de caisse pour doper ses performances

Les progiciels pour terminaux d'encaissement ont beaucoup évolué ces dernières années. Les meilleures solutions vous aideront à piloter votre affaire et à améliorer votre chiffre d'affaires. Focus sur quelques fonctionnalités avancées.

LES ÉDITEURS SÉRIEUX (CASHMAG, TIGRA, MENLOG, CRISALID, CASIO, JDC, FIDUCIAL...) ONT FAIT DE GROS EFFORTS POUR AMÉLIORER la pertinence et la fiabilité de leurs logiciels de caisse. Non seulement leurs solutions sont toujours plus intuitives et adaptées à l'univers de vos produits, mais elles vous aident en plus à gagner de l'argent, ou au moins à ne pas en perdre. Gain de temps à l'encaissement

et à la comptabilité, minimisation des erreurs de caisse (et vols internes), optimisation de l'organisation... les bénéfices de base sont nombreux. Vérifiez toutefois que le progiciel est conforme à la Loi de finance 2016 (applicable depuis le 1^{er} janvier 2018) et méfiez-vous des solutions auto-certifiées (par l'éditeur) qui ne répondent pas forcément aux exigences fixées par le fisc. Préférez la certification



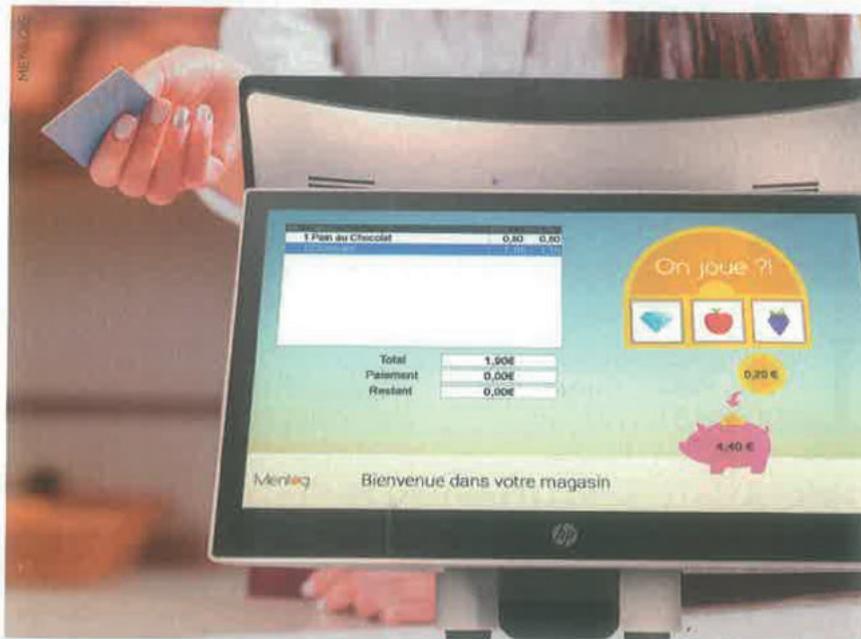
Pour choisir une solution d'encaissement, préférez les éditeurs réputés qui ont une véritable expertise de votre métier.

par tierce-partie qui se base sur les procédures Afnor (NF525) ou LNE.

Des avoirs sans se faire avoir

Cela étant dit, regardons plus en détail les fonctionnalités avancées les plus intéressantes. La gestion des formules, des promotions/lots, des taux de TVA, des tickets restaurants (avec édition d'avoirs), des comptes clients (avec

prépaiement) et des dispositifs de fidélisation associés (crédit offert à la recharge) sont des atouts essentiels aujourd'hui. Mais attention aux fonctions mal conçues qui peuvent à l'usage vous faire perdre de l'argent. C'est le cas parfois des comptes prépayés assortis d'un crédit offert à la recharge (le crédit augmente en proportion du montant de la recharge). « Ce dispositif de fidélisation



Le système de fidélisation doit vous permettre de gagner de l'argent, pas d'en perdre !

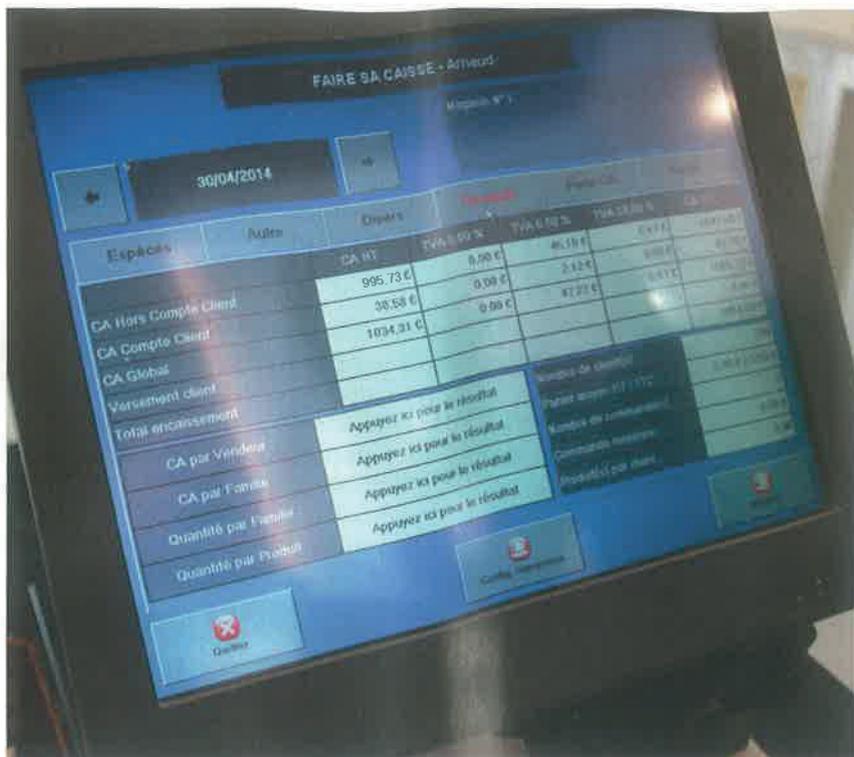


La ventilation des taux de TVA sur les formules est indispensable (Infographie Cashmag).

fonctionne le plus souvent sur le principe suivant (exemple) : le client recharge 20 € et cumule sur son compte 23 € (3 € offerts). Problème : les 3 € donnés seront au final encassés. Ils seront donc à déclarer, en TVA et en chiffre d'affaires, ce qui coûtera cher au commerçant ! Notre système à points évite ce préjudice (que l'on découvre à l'usage...). Avec 20 € rechargés, le client gagne 300 points (exemple) et il sait que ça fait 300 cts, soit 3 €. Avec 250 points, il peut obtenir gratuitement une tartelette et une baguette (pour 250 points ou 2,50 €). Mais la transaction ne passe pas par la caisse. La vendeuse ôte simplement les 250 points de son compte. Pas d'encaissement, donc pas de TVA et pas de chiffre d'affaires à déclarer, le tout en restant parfaitement légal ! », alerte Philippe Gervais, dirigeant de Cashmag.

Formule 1

Autre exemple : la gestion des formules. À la base, préférez déjà la détection automatique des formules qui simplifie l'encaissement et peut aider la vendeuse à vendre plus (si le client commande un ou deux produits intégrés à un menu, la caisse le détecte et la vendeuse peut lui suggérer de prendre la référence manquante). La fonction de gestion des taux de TVA vous fera gagner un temps fou. Vérifiez que la caisse tienne



Le suivi des ventes permet de piloter son affaire (photo Tigra-CashGuard).

bien compte des taux applicables aux produits de boulangerie/snacking (denrées périssables ou non, revendues ou fabriquées, consommées sur place ou à emporter). Mais attention à la manière dont est calculée la TVA des menus ! « De nombreuses caisses intègrent une gestion des formules qui ne prend pas en compte la TVA des produits qui le composent. La TVA appliquée au menu est

toujours la plus élevée, soit souvent 10 % (taux des denrées périssables à emporter). Sur un menu à 10 € TTC par ex., la TVA à 10 % appliquée coûtera 91 cts à l'exploitant (qu'il devra reverser au fisc). Mais si le logiciel distingue et ventile les taux des différentes références (10 % pour le sandwich, 5,5 % pour la boisson et pour la pâtisserie à emporter), alors l'exploitant ne déclarera et ne payera que la TVA réelle-



Les salons sont l'occasion de découvrir les logiciels d'encaissement. Profitez-en ! (Photo logiciel Orchestra).

SUIVI COMPTABLE ET COMMERCIAL DES ENCAISSEMENTS

Les fonctions et statistiques phares des logiciels de caisse

- > **Ventes totales sur une période donnée** (jour, semaine, mois, année...) de l'âge, de ses centres d'intérêt (mots clefs) et plus encore.
- > **Ventes ventilées** (par référence, formule, gamme, activité...).
- > **Stocks disponibles en magasin** (avec alerte à l'approche d'une rupture).
- > **Fréquentation** (horaire, journalière, hebdomadaire...).
- > **Panier moyen** (par caisse, magasin, entreprise).
- > **Commandes clients** (et édition d'un planning de retrait/livraison).
- > **Comptes clients** (avec trésorerie encaissée, crédits offerts).
- > **Solde de caisse théorique** (avec déclaration du Z et export du journal de caisse).
- > **TVA encaissée** (et ventilation des différents taux).
- > **Ticket restaurants encaissés** (et montant des avoirs).

ment due. Au final, la dizaine de centimes qu'il gagnera sur chaque transaction se traduira en plusieurs centaines d'euros par mois ! », explique Philippe Gervais.

Pilotage commercial

Traquer et inventorier les ventes sur une période déterminée est un gros avantage stratégique. Chiffre d'affaires, panier moyen, trafic en magasin (voir encadré ci-dessus)... ces données sont vitales pour l'entreprise. « Avec l'export des données d'encaissement vers les principaux logiciels de gestion (EBP, Cegid, Ciel...), la comptabilité devient un jeu d'enfants (édition du Z, chiffre d'affaires et mon-