

Module 5

Comptabilité

(correspond au **module 2** Conseiller de service à la clientèle dans la branche automobile)

Conseiller(ère) de vente automobile
avec brevet fédéral

Modules
1 à 8

Module 5 – Comptabilité

2.1. Identification du module

Conditions préalables:	Qualification professionnelle reconnue ou équivalent
Compétences:	Les candidats doivent maîtriser la comptabilité financière et la comptabilité d'exploitation ainsi que les services financiers postaux et bancaires mis en œuvre dans les garages.
Attestation de compétence:	Examen écrit (classique, choix multiples, étude de cas, projet)
Niveau:	3
Objectifs pédagogiques:	<p>Les candidats</p> <ul style="list-style-type: none"> - expliquent l'importance de la comptabilité pour l'entreprise et celle de la comptabilité en partie double comme instrument de direction et de contrôle - connaissent l'interaction du bilan et du compte de résultats, de la comptabilité d'exploitation et des coûts de celle-ci. - connaissent l'importance de la détermination des prix et des réductions de prix - établissent des offres (en tenant compte des réductions de prix, de l'escompte et de la TVA) - connaissent et calculent les taux de TVA applicables dans la branche automobile - connaissent l'importance de l'établissement de budgets et du contrôle des résultats - comprennent et analysent les chiffres-clés les plus importants - connaissent le fonctionnement des commissions - connaissent les possibilités de financement et calculent les mensualités de leasing (ainsi que les coûts d'exploitation des véhicules) - connaissent les possibilités de paiement et leur application ; savent évaluer les risques de crédit liés aux différents moyens de paiement.
Reconnaissance:	Les participants qui fournissent la preuve de leur compétence recevront un certificat. Le certificat est reconnu comme examen partiel de la formation des conseillers et conseillères de vente automobile et des conseillers et conseillères de service à la clientèle dans la branche automobile.
Délai:	3 ans
Examen de module :	<p>Forme : épreuve écrite</p> <p>Durée : 100 minutes</p> <p>Pour réussir l'examen, il faut obtenir 80% des points.</p>

2.2. Identification de l'organisateur

Organisateur: UPSA, Union professionnelle suisse de l'automobile, Mittelstrasse 32,
3012 Berne, Tél. 031 /07 15 15, Fax 031/307 15 16

Organisation de la formation: cours à la journée, cours à la semaine, cours du soir

Contenu: annexe

Durée de la formation: 48 heures

Validité: 5 ans

Remarques: aucune

ANNEXE:

1. Comptabilité

- Expliquer l'importance et les possibilités de la comptabilité pour l'entreprise, être conscient de l'importance de la comptabilité comme instrument de direction et de contrôle

2. Comptabilité financière

- Expliquer les principes fondamentaux de la comptabilité en partie double
- Expliquer la structure des bilans et des comptes de résultats

3. Taxe sur la valeur ajoutée

- Expliquer le fonctionnement de la TVA
- Pouvoir calculer la TVA
- Connaître et savoir calculer les taux de TVA applicables dans la branche automobile
- Savoir appliquer l'imposition de la différence

4. Comptabilité d'exploitation / détermination du prix

- Nommer le but et l'information de la comptabilité d'exploitation
- Expliquer le type et le comportement de coûts
- Pouvoir établir des offres pour véhicules neufs et d'occasion / des devis de réparation en tenant compte des réductions de prix, de l'escompte et de la TVA
- Pouvoir calculer le tarif horaire
- Pouvoir calculer les répercussions du prix et des réductions de prix

5. Etablissement du budget

- Montrer l'importance de l'établissement d'un budget pour l'entreprise et son rapport avec le contrôle des résultats
- Savoir établir et analyser les budgets temps de travail et nombre de véhicules, le chiffre d'affaires budgété ainsi que les budgets de coûts adaptés en conséquence

6. Chiffres-clés

- Savoir calculer et analyser les chiffres-clés les plus importants du service client / de la vente
- Savoir calculer et analyser le temps d'exploitation et le temps de présence ainsi que le degré de productivité et de performance.
- Savoir calculer et évaluer les coûts des temps d'immobilisation
- Savoir calculer la rotation des stocks et la durée moyenne de stockage

7. Commissions

- Connaître le fonctionnement des commissions

8. Financement

- Connaître les possibilités de financement
- Savoir calculer les mensualités de leasing

9. Paiement

- Connaître les possibilités de paiement et savoir expliquer comment les appliquer
- Connaître les risques de crédit liés aux différents moyens de paiement.