

LA MAIN -COURANTE

1 - **Définition** :

Le mot « main-courante » fait allusion à l'époque où « l'employé aux écritures » fait courir sa main chargée d'un porte-plume le long des colonnes et des lignes du livre sur lequel étaient Notées les dépenses des clients.

2- **Le rôle de La main-courante**

La main-courante est un journal auxiliaire des ventes :

Quelque soit le système utilisé, manuscrit, électronique ou informatique, la main-courante doit permettre :

- De connaître de façon permanente la position des comptes des clients présents à l'hôtel ;
- De centraliser et de suivre l'évolution des ventes journalière réalisées dans chaque secteur d'activités ;
- D'enregistrer les règlements ;
- D'établir la note ou la facture du client.

3- **Les parties du journal de la main-courante**

Les informations traitées en main-courante peuvent être regroupées en trois parties distinctes selon leur nature :

3.1 **Partie gestion commerciale :**

Les informations concernent généralement :

- l'identité du client (nom de famille, société, etc.) ;
- le nombre de personnes (adulte, enfants, etc.) ;
- la date d'arrivée, la date de départ ;
- le ou les numéros de chambre occupée ;
- Les conditions de séjours ;
- La catégorie de clientèle (individuelle, groupe, etc.).

3.2 **Partie gestion des ventes :**

Cette partie de la main-courante comprend :

- la ventilation des ventes du jour selon leur nature et les secteurs d'activité de l'établissement ;
- Le chiffre d'affaire de la journée par totalisation des colonnes.

3.3 **Partie gestion des encaissements :**

Cette partie fait la synthèse de ce qui est dû, de ce qui est encaissé et de ce qui est à reporter (voir tracé de la main courante page 198/199 l'hôtel théorie et pratique.

DONC :

TOTAL DES DEBTS CLIENTS « A REPORTER » = REPORT DES DEBITS DE LA VEILLE.

Nota :

Les systèmes informatiques et électroniques permettent l'imputation simultanée des dépenses dans les comptes de ventes et sur la facture du client alors que le système manuel implique deux écritures séparées (une écriture sur la note du client, une écriture sur la main-courante).

Voir tracé et analyse page 198/199/200.hôtel théorie et pratique.

5.3.4 La ventilation des ventes

voir page 200 l'hôtel théorie et pratique.