



« Ouvrir son restaurant »

Eligible à une prise en charge MCF, OPCO

Objectif de la formation :

- Concevoir un projet
- Analyser le marché
- Définir la cible de sa clientèle
- Choisir sa forme juridique et constituer une société
- Choisir la forme d'exploitation adaptée à une activité
- Reconnaître les aides existantes pour les restaurateurs
- Identifier les acteurs de l'entreprise
- Appliquer la réglementation en vigueur pour les restaurants
- Décrire les différents contrôles lors de l'activité
- Gérer son restaurant au quotidien
- Développer la rentabilité de son activité
- Construire une relation client
- Appliquer le développement durable à son restaurant

Public : Tout public

Durée : 28 heures

Tarif : 2800 euros

Financement : Plan de développement de compétence

Prérequis : Aucun

Accès à la formation : Entrée et sortie permanente. Action de formation accessible aux publics en situation de handicap

Modalités du dispositif d'évaluation : Évaluations des acquis en fin de formation

Validation : Attestation de formation

Méthodes Pédagogiques : Lors de la formation plusieurs méthodes et technique sont utilisées afin de mettre le stagiaire au cœur de son apprentissage dont il est acteur en permanence. Une alternance des différentes méthodes active, démonstrative, interrogative et expositive est réalisée lors des animations de séquences de formation. Les techniques utilisées sont : le travail de sous-groupe, mise en situation, jeux de rôle, étude de cas et brainstorming.





Moyens pédagogiques : Formation en visio-conférence. Démonstration live avec professionnel de la restauration Ressources pédagogiques et échange avec des professionnels de terrain.

Programme de la formation

1. Concevoir un projet
 - Réfléchir au concept : avantages et inconvénients
 - Identifier les tendances actuelles
 - Choisir son concept et sa réalisation

2. Analyser le marché
 - Faire une étude de marché : la méthode
 - Créer son business plan : les règles essentielles
 - Présenter son business plan
 - Analyser la concurrence en utilisant des outils performants : Peystel, Porter
 - Choisir ses fournisseurs : les critères à prendre en compte, le devis
 - Qu'est-ce qu'une franchise ? : ses avantages, ses inconvénients

3. Définir la cible d'une future clientèle
 - Choisir une clientèle
 - Segmenter une clientèle
 - Créer des profils de clientèle

4. Choisir sa forme juridique et constituer une société
 - Savoir entreprendre seul ou à plusieurs
 - Connaître Les statuts de la société et les rédiger
 - Immatriculer un établissement
 - Constituer une société

5. Choisir la forme d'exploitation adaptée à une activité
 - Rechercher le local adapté à une activité
 - Qu'est-ce qu'un fonds de commerce
 - Comment acheter un fonds de commerce
 - Lire un bail commercial : son contenu, sa durée
 - Maîtriser les différents types d'exploitation : achat, cession, location, gérance...

6. Reconnaître les aides existantes pour les restaurateurs et exploitant de bar
 - Prendre connaissance des aides fiscales
 - Connaître les aides sociales
 - Choisir les aides à l'embauche adaptées à votre établissement





7. Identifier les acteurs de l'entreprise
 - Comment ouvrir un compte client ?
 - Quel est le rôle du banquier, de l'avocat ?
 - Comment faire un prêt bancaire professionnel : les modalités
 - Souscrire un prêt brasseur
 - Prendre un expert-comptable adapté à l'activité

8. Appliquer la réglementation et les obligations en vigueur pour les restaurants
 - Connaître Les normes sanitaires et règle d'hygiène : le plan de maîtrise sanitaire, l'HACCP
 - Identifier les normes de sécurité liée à votre établissement
 - Prendre connaissance des formations obligatoires pour la vente d'alcool : Le permis d'exploitation
 - Expliquer les licences et les groupes de boissons et les affichages obligatoires en correspondance avec l'activité
 - Intégrer les règles en termes de diffusion de musique : La SACEM, la SPRE

9. Décrire les différents contrôles lors de l'activité
 - Mettre en application les normes HACCP par rapport au contrôle vétérinaire
 - Définir les contrôles existants autour de l'activité : URSAFF, inspection du travail, la DGCCRF, les contrôles de sécurité : équipements et protection incendies adaptés

10. Gérer son restaurant au quotidien
 - Mettre en place une bonne organisation et l'équipement adéquat du restaurant : le vestiaire, la réserve, la salle, le bar, l'office....
 - Bien gérer les stocks, l'approvisionnement
 - Etablir un inventaire
 - Créer sa carte de restaurant : menu, formule, plat du jour, affichage...
 - Créer sa carte des vins : appellations, nombre de référence, accord mets et vins
 - Utiliser une caisse enregistreuse
 - Choisir les moyens de paiement existants
 - Recruter le personnel : dépôt de l'annonce, sélection des candidats, entretien...
 - Connaître les contrats de travail et les conventions de stage,
 - Calculer la masse salariale
 - Choisir l'alternance

11. Développer la rentabilité de son activité
 - Avoir des notions de comptabilité, de trésorerie
 - Les régimes sociaux et les régimes fiscaux
 - Calculer les marges et les ratios
 - Appliquer les différentes TVA





12. Construire une relation client

- Prendre en compte les avis clients
- Se servir des réseaux sociaux
- Gérer sa e-réputation
- Développer la vente à emporter (click and collect, Uber Eat...)

13. Appliquer le développement durable à son restaurant

- Définir la responsabilité sociétale des entreprises (RSE)
- Pratiquer le plan alimentaire et l'anti-gaspillage : la loi Agec
- Traiter les bios déchets
- Citer les labels en relation avec le développement durable : éco label, mon resto bio, fait maison...

Contactez-nous !

www.crc-formation.fr

04.94.88.58.59

contact@crc-formation.fr

245, avenue de l'université

Le nouveau parc St Clair

83160 LA-VALETTE-DU-VAR

