FORMASUITE

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## Création et pilotage d'une entreprise de restauration : De l'idée à la gestion opérationnelle

**Le 16/11/2026**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Valider son concept de restauration et structurer son étude de marché ciblée.
- Maîtriser le cadre réglementaire, juridique et hygiène spécifique au secteur de la restauration.
- Élaborer un business plan financier réaliste et définir ses prix de vente (fiches techniques, food cost).
- Piloter l'exploitation quotidienne, la gestion des stocks, des ratios et des approvisionnements.
- Déployer une stratégie commerciale d'inauguration et fidéliser sa clientèle locale.

### CONTENU

**AVANT LA FORMATION**

- Discussion téléphonique préalable avec le formateur afin d'individualiser votre parcours de formation
- Le programme de formation ci-dessous peut être aménagé sans frais supplémentaires en fonction de vos attentes

**JOUR 1 : Définition du concept, étude de marché et cadre réglementaire**
**MATIN : Valider son concept et réaliser son étude de marché**

- **Caractériser son offre et sa proposition de valeur**
  - Définir son identité culinaire, le format de service et l'expérience client.
  - Analyser les nouvelles tendances de la restauration (eco-responsabilité, circuits courts, vente à emporter).
  - *Application pratique :* Formalisation de la fiche concept et du positionnement de son futur établissement.

- **Mener l'étude de marché et l'analyse de l'emplacement**
  - Évaluer la zone d'alandage, le flux piéton/voiture et la concurrence locale.
  - Identifier le profil de la clientèle cible et définir le ticket moyen prévisionnel.
  - *Application pratique :* Grille d'évaluation comparative de deux emplacements commerciaux.

***APRÈS-MIDI : Cadre juridique, autorisations et normes d'hygiène***

- **Choisir la structure juridique et les démarches d'immatriculation**
  - Comparer les statuts adaptés à la restauration (SAS, SARL, entreprise individuelle).
  - Comprendre les bail commerciaux (bail 3/6/9), le droit au bail et le fonds de commerce.
  - *Application pratique :* Choix de la structure juridique adaptée à son projet de restauration.

- **Intégrer les obligations réglementaires et sanitaires**
  - Maîtriser le cadre de la formation HACCP, de la licence débit de boissons et des permis d'exploiter.
  - Connaître les normes d'accessibilité (ERP), de sécurité incendie et d'affichage obligatoire.
  - *Application pratique :* Établissement de la checklist de conformité réglementaire avant ouverture.

CONTACTEZ NOUS

**Du Lundi au Vendredi**
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

**FORMASUITE**
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

**JOUR 2 : Ingénierie financière, fiches techniques et business plan**
**MATIN : Calcul des coûts, fiches techniques et fixation des prix**

- **Maîtriser le Food Cost et l'ingénierie du menu**
  - Concevoir des fiches techniques détaillées pour chaque plat et boisson.
  - Calculer le coût matière, la marge brute et le coefficient multiplicateur.
  - *Application pratique :* Élaboration d'une fiche technique complète et calcul de sa rentabilité.

- **Fixer sa carte et pratiquer le Menu Engineering**
  - Organiser la carte selon la règle d'Omnes (gammes de prix, équilibre des choix).
  - Optimiser la rentabilité des plats phares et limiter le gaspillage alimentaire.
  - *Application pratique :* Optimisation de la structure tarifaire d'une carte de restaurant.

***APRÈS-MIDI : Élaborer le prévisionnel financier et le Business Plan***

- **Construire son plan de financement et son compte de résultat prévisionnel**
  - Évaluer les investissements initiaux (travaux, matériel de cuisine, mobilier, stock de départ).
  - Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel, les charges fixes et les charges de personnel.
  - *Application pratique :* Simulation d'un compte de résultat sur un modèle de tableur.

- **Déterminer le point mort et le besoin en fonds de roulement (BFR)**
  - Calculer le seuil de rentabilité (nombre de couverts/jour nécessaires).
  - Anticiper le BFR de démarrage pour préserver la trésorerie.
  - *Application pratique :* Détermination du nombre de couverts minimum par service pour atteindre l'équilibre.

**JOUR 3 : Pilotage opérationnel, gestion des stocks, RH et stratégie de lancement**
**MATIN : Gestion de l'exploitation, des stocks et du personnel**

- **Piloter les ratios de gestion au quotidien**
  - Suivre les indicateurs clés (ratio matière, ratio de personnel, Prime Cost).
  - Organiser les approvisionnements, la gestion des mercuriales et les relations fournisseurs.
  - *Application pratique :* Analyse d'un tableau de bord mensuel d'exploitation d'un restaurant.

- **Manager et organiser les équipes en salle et en cuisine**
  - Comprendre les spécificités de la convention collective de la HCR (temps de travail, coupures).
  - Organiser les plannings de présence et structurer le recrutement des équipes.
  - *Application pratique :* Conception d'un planning hebdomadaire respectant la législation HCR.

***APRÈS-MIDI : Stratégie de lancement, communication et fidélisation***

- **Construire son plan de communication d'ouverture**
  - Déployer une présence digitale efficace (Google Business Profile, réseaux sociaux, avis clients).
  - Organiser un soft opening (inauguration, invitations ciblées, presse locale).
  - *Application pratique :* Élaboration d'un calendrier d'actions marketing pour les 30 premiers jours.

- **Fidéliser la clientèle et gérer l'expérience client**
  - Mettre en place des outils de fidélisation et gérer la réputation en ligne.
  - Traiter les réclamations et optimiser la qualité de service au quotidien.
  - *Application pratique :* Mises en situation sur le traitement des avis négatifs et la gestion d'incidents de service.

**FIN DE LA FORMATION**

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances
- Récapitulatif des outils et stratégies abordés lors de la formation

CONTACTEZ NOUS

**Du Lundi au Vendredi**
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

**FORMASUITE**
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

FORMASUITE

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## PREREQUIS

Aucun

## PUBLIC VISE

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation à distance sur l'outil de votre choix (Teams, Zoom ou Google Meet)
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 5 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

## DUREE

21 heures

## PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

***Suivi de l'exécution :***

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

***Appréciation des résultats :***

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)

CONTACTEZ NOUS

**Du Lundi au Vendredi**
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

**FORMASUITE**
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.