Programme de formation
GESTION COÛTS & RATIOS - HCR

Piloter sa rentabilité, sécuriser ses marges et reprendre le contrôle de son exploitation

Durée	Public	Prérequis	Modalités
14 heures – 2 jours	Chefs cuisiniers, seconds, commis, économes, responsables de salle, direction, personnel administratif HCR	Aucun	Présentiel

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre précisément les coûts de production en restauration
- Calculer et analyser les principaux ratios (food cost, marge brute, ticket moyen…)
- Construire et exploiter une fiche technique fiable
- Identifier les pertes invisibles et les leviers d'optimisation
- Aligner production, gestion et commercialisation
- Mettre en place un pilotage simple et efficace de son activité

CONTEXTE SPÉCIFIQUE CORSE – FIL ROUGE DE LA FORMATION

- Cette formation intègre les réalités du territoire :
  - Saisonnalité forte et variations d'activité
  - Pression sur les coûts matières premières
  - Difficulté de recrutement et turnover
  - Manque de temps pour piloter les chiffres
  - Communication souvent cloisonnée entre cuisine et salle
  - Nécessité de rentabilité rapide sur une période courte

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour	Module	Durée	Objectifs pédagogiques	Contenus	Exemples terrain	Méthodes pédagogiques	Outils remis / Cas pratiques
1	Comprendre la rentabilité en restauration	2 h	Comprendre les bases économiques d'un établissement, Identifier les sources de perte de marge, S'approprier les indicateurs essentiels	Pourquoi la rentabilité se dégrade, Les fuites invisibles, Définition des indicateurs clés : Food cost, Marge brute, Ticket moyen, Lecture simple d'une performance économique	Carte non rentable en pleine saison, Portions non maîtrisées, Mauvaise communication cuisine / salle	Échanges dirigés, Cas concrets issus du terrain HCR, Décryptage de situations réelles	
1	Construire une fiche technique rentable	3 h	Savoir construire une fiche technique fiable, Calculer un coût de revient précis, Standardiser la production	Composition d'une fiche technique, Calcul du coût portion, Gestion des pertes (brut/net), Standardisation des recettes, Erreurs fréquentes	Atelier pratique, Création ou correction de fiches techniques réelles		Modèle de fiche technique
1	Gérer les achats et les stocks efficacement	2 h	Optimiser les achats, Limiter les pertes, Structurer le suivi des stocks	Suivi des achats simplifié, Gestion des stocks (PEPS, inventaire), Impact des écarts de pesée, Lien entre stock et rentabilité	Analyse d'un plat ou menu réel		

Jour	Module	Durée	Objectifs pédagogiques	Contenus	Outils/Atelier
2	Fixer ses prix et optimiser ses ventes	2 h	Définir un prix de vente cohérent, Optimiser la rentabilité sans perdre le client, Comprendre l'impact de la carte	Construction du prix de vente, Produits d'appel vs produits rentables, Influence de la carte sur le comportement client, Stratégies simples d'optimisation	
2	Suivre ses ratios et piloter son activité	3 h	Mettre en place un suivi efficace, Lire et exploiter ses indicateurs, Prendre des décisions rapides	Tableau de bord simplifié, Indicateurs clés : Ratios, Marges, Nombre de couverts, Fréquence de suivi, Répartition des responsabilités	Tableau de bord mensuel
2	Travailler en équipe pour améliorer la rentabilité	2 h	Améliorer la communication interne, Responsabiliser les équipes, Créer une dynamique collective	Coordination cuisine / salle / gestion, Répartition des rôles, Communication efficace, Implication des équipes dans la performance	Élaboration d'un plan d'action individuel et collectif

Évaluation – Validation	Moyens pédagogiques	Résultats attendus	Livrables remis
Quiz de fin de formation	Supports pédagogiques Mentoriel	Meilleure maîtrise des coûts	Fiche technique modèle
Évaluation continue via les exercices	Cas pratiques terrain HCR	Augmentation de la rentabilité	Grille d'analyse de menu
Restitution d'un plan d'action opérationnel	Ateliers collaboratifs	Réduction des pertes	Tableau de bord de ratios
	Outils concrets remis aux participants	Meilleure communication interne	
		Pilotage simplifié de l'activité	