

# Maîtriser ses coûts de revient - Calcul des coûts et tarification en restauration

Tourisme - Hôtellerie - Restauration - 2023

## En résumé

Le prix d'un plat se calcule par rapport à de nombreuses données : stockage, conservation, coût du transport, de la matière première ...

Il est donc nécessaire de prendre en compte tous les éléments pour déterminer un coût de revient positif et permettant une marge raisonnable, aussi bien pour votre restaurant que pour vos clients.

Notre formation vous permettra d'appréhender le principe du Food cost et du beverage cost, soit de déterminer précisément le coût de la nourriture pour la fabrication d'un plat et de la boisson.

Ainsi, vous pourrez déterminer des prix de vente selon les ratios et les contraintes de votre restaurant.

Cette formation est réalisée dans les locaux du Campus de l'Alternance (IMT).

## Objectifs :

Être capable de comprendre le principe des ratios en restauration.

Être en capacité de déterminer les prix de vente.

Être capable d'analyser ses ventes et d'identifier les axes d'amélioration.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

Traiteurs, assembleurs, organisateurs de réceptions, organisateurs d'évènements, hôteliers, restaurateurs, cuisiniers, banquet managers, maîtres d'hôtels, restauration collective.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine CHR, restauration.

Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

## Le contenu

### 1. L'élaboration des fiches techniques en restauration

L'intérêt d'une fiche technique : gestion, perte, prix de revient.

L'élaboration d'une fiche technique : les méthodes professionnelles.

L'évolution des fiches techniques.

### 2. La maîtrise des ratios alimentaires en restauration

La définition du Cost Control.

Les autres ratios : matières utilisées, prix unitaires, ratios de la profession.

L'application des ratios à son restaurant et mise en place d'ajustements nécessaires.

€  
Nous consulter.

---

R1 COUTREVRESTO 22-A22

---

  
1 jour, soit 7 heures

## Dates et villes

### 3. Les autres ratios dans la gestion du restaurant

Les ratios boissons : base, perte et casse.  
Les autres ratios : le personnel, la décoration, etc...

### 4. Le calcul du prix de vente

Le prix de vente déterminé en fonction du prix de revient.  
La définition du prix « juste » des plats et des produits complémentaires : le food cost.  
L'analyse des différentes pratiques de la profession et le ratio : Image vs Qualité vs Prix de vente.

### 5. Les analyses de vente

L'outil de suivi des ventes quantitatives et qualitatives.  
La validation des fiches techniques (quantité et prix d'achat) en analysant les statistiques.

## Méthodes, moyens et suivi

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.  
Mise en situation et jeux de rôle.  
Echanges d'expériences.

### Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.  
Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.  
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

### Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

### Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

