

Programme de formation

Créer son entreprise dans la restauration

Jour 1 : Introduction à l'entrepreneuriat en restauration

Module 1 : Spécificités du secteur et les fondamentaux de la création d'entreprise.

- Introduction à l'entrepreneuriat : les bases de la création d'entreprise.
- Le secteur de la restauration : tendances, challenges, et opportunités.
- Identifier le concept : restauration rapide, traditionnelle, thématique, etc.

Module 2 : "Analyser le Marché et Définir un Concept Restauration Rentable"

- Définir son projet : Choisir le type d'établissement (restaurant, café, food truck, etc.).
- Analyse de marché : étude de la demande, de la concurrence et du public cible.
- Introduction au Business Model Canvas.

Jour 2 : Business Plan et sources de financements

Module 3 — Élaboration du Business Plan et stratégie financière

- Structure d'un business plan : résumé exécutif, analyse de marché, stratégie commerciale.
- Préparer une analyse financière prévisionnelle : chiffre d'affaires, marges, rentabilité.
- Plan de financement : besoins en investissements (matériel, locaux, etc.) et financement (apports, prêts, etc.).
- Prévisions financières : budget prévisionnel, plan de trésorerie, compte de résultat.
- Méthodes pour convaincre les investisseurs et banques.
- Cas pratique : création d'un business plan pour un restaurant.

Jour 3 : Démarches administratives et juridiques

Module 4 — Statuts juridiques et démarches d'immatriculation : Lancez votre entreprise sur de bonnes bases

- Choix du statut juridique : EURL, SARL, SAS, etc.
- Enregistrement de l'entreprise : démarches administratives auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE).
- Immatriculation et obtention du numéro SIRET.

Module 5 — Les obligations légales dans le secteur de la restauration

- Réglementations spécifiques à la restauration : hygiène, normes sanitaires, licences, assurance.
- Diverses déclarations préouverture.

Jour 4 : Marketing, gestion opérationnelle et ressources humaines

Module 6 — "Maîtrisez le Marketing et les Techniques Commerciales en Restauration".

- Stratégie marketing et communication : développer une marque, définir son identité, créer une offre de qualité.
- Outils de marketing digital : réseaux sociaux, site web, plateforme de réservation.
- Mise en place de la politique tarifaire, gestion des coûts de production, marges.

Module 7 — Les bases du recrutement et de la rémunération des salariés.

- Le recrutement des salariés :
- Analyser les besoins en personnel : déterminer les profils nécessaires en fonction de l'activité (cuisine, service, gestion).
- Rédiger une offre de recrutement efficace : création d'annonces attrayantes, définition des critères de sélection.
- Sélection des candidats : méthodes de tri des candidatures, préparation des entretiens, évaluation des compétences techniques et comportementales.
- Intégration des nouveaux salariés : plan d'accueil, présentation de l'entreprise, formation initiale.
- La rémunération des salariés :
- Les bases de la rémunération : salaires, primes, avantages en nature.
- Les différents types de contrats : CDD, CDI, contrats saisonniers, intérim, etc.
- Fixer une grille salariale : déterminer un salaire attractif et compétitif en fonction du marché, des compétences et de l'expérience.

- Les charges sociales et fiscales : comprendre les cotisations sociales, le coût global de l'employeur, et les déclarations à effectuer.
- La gestion des congés et des heures supplémentaires : calcul des heures supplémentaires, RTT, jours fériés.
- Les obligations légales liées au travail dans la restauration :
- La gestion des conflits de travail : résoudre les problèmes, gérer les insatisfactions, éviter les conflits.