

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## GESTION D'UN BAR ET RESTAURANT

### Introduction

- Introduction de votre formation
- Comment organiser votre formation et bien vous former
- Forum questions vous et nous

### Module 1: Votre établissement (ratio + comptabilité)

- Agencement du bar
- Espace de travail : présentation des 4 zones

**Pratique :** Comment concevoir son bar et sa salle à manger?

### Module 1.2 : Ratio

- Le ratio de masse salariale / ratio du personnel
- Le ratio de marge brute / ratio de marge commerciale
- La ratio matière
- Le taux de productivité
- La méthode du premier entré premier sorti (PEPS) ou ( FIFO )
- Résumé des formules de calcul des ratios dans son bar ou bar restaurant

### Module 1.3 : Comptabilité (Création d'entreprise)

- Quel statut juridique choisir pour son entreprise
- Comment rédiger les statuts de sa société
- Pourquoi recourir à une EURL
- Pourquoi recourir à une SASU
- Qu'est-ce qu'un plan de financement

- Comment faire un plan de trésorerie prévisionnel
- Comment faire un budget prévisionnel
- Dividendes : définition et fonctionnement
- Comment faire un business plan
- À quoi sert un business plan
- Quels sont les différents types d'apports
- Récupérer les frais engagés dans le cadre de la création d'une société
- Quelles démarches pour effectuer un dépôt de capital social
- Créer une société holding pourquoi et comment

### **Module 1.4 : Comptabilité (Comptabilité et fiscalité)**

- Qu'est-ce qu'une provision comptable
- Comment faire ma déclaration de TVA
- Qu'est-ce qu'un bilan fonctionnel
- Comment lire son bilan comptable
- Comment fonctionnent les indemnités kilométriques
- Dirigeants comment optimiser votre rémunération
- Dividendes définition et fonctionnement

### **Module 2 : Réglementations**

- Les licenses
- Le Happy Hour : réglementation

### **Module 3 : Obligations et interdictions**

- Affichage Covid 19

#### **Module 3.1 : Vente d'alcool aux mineurs**

- Vente d'alcool aux mineurs

#### **Module 3.2 : L'affichage obligatoire pour votre établissement**

- L'affichage obligatoire des prix

- L'affichage obligatoire de l'origine des viandes
- L'affichage relatif aux allergènes
- Le règlement sanitaire départemental
- L'affichage relatif à l'interdiction de fumer
- L'affichage pour la protection des mineurs et la répression de l'ivresse publique
- L'affichage de la licence du bar
- Les consignes d'incendie, plan d'évacuation et emplacement des extincteurs

### **Module 3.3 : L'affichage obligatoire à destination du personnel dans un bar.**

- L'affichage obligatoire dans un bar à destination du personnel
- Les adresses et numéro de téléphone de l'inspection du travail, de la médecine du travail, et de l'hôpital
- Les horaires de travail, les plannings et repos hebdomadaires
- Égalité professionnelle et salariale entre hommes et femmes
- Le document unique d'évaluation des risques professionnels
- Les affichages relatifs aux syndicats

### **Module 3.4 : Obligation visuelle et Sonore**

- La SACEM et la SPRE
- La diffusion de musique
- L'audio visuel

### **Module 4 : RH (Ressources Humaines)**

- Par quels biais faire une annonce d'emploi dans la restauration
- Comment recruter un employé de restauration ?
- Définir vos besoins de recrutement
- Ce que comprennent les coûts liés au recrutement
- Former un nouvel employé
- Prendre un apprenti : ce qu'il faut savoir

#### **Pratique : Faire une annonce d'embauche**

## Module 5.1 : Fournisseurs

- Choix des fournisseurs
- Anticiper les délais de commande de livraison
- Les contrats brasseries

## Module 5.2 : Fournisseurs (rentabilité des achats)

- Savoir négocier sur le volume et sur le coût : identifier les leviers de négociation
- Négociation du prix et rédaction d'un contrat pour votre achat
- Développer une stratégie de négociation

**Pratique :** Savoir négocier le produit le plus utilisé

## Module 6.1 : Gestion des stocks

- Gestion des stock à l'ouverture d'un bar
- Prévisionnel d'un bar
- La gestion des approvisionnements et le poids des stocks dans le BFR
- Appréhender le stock suivant la saisonnalité

**Pratique :** Compléter votre liste de course et inventaire

## Module 6.2 : Optimiser la gestion du stock

- Organiser votre espace de stockage
- Définir un point de commande
- Faire des projections
- Rupture et excès de stocks
- Effectuer des contrôles fréquents
- Faire un schéma ABC (Activity Based Costing)

**Pratique :** Définir un point de commande pour votre restaurant dans votre épicerie ou votre sac, définir un point de commande pour votre bar (alternative selon le projet)

**Pratique :** Établir un plan de stockage

## Module 7 : Le client / la réclamation client

- Gérer la réclamation d'un client en direct
- Gérer la réclamation d'un client sur les réseaux sociaux
- Étape 1 : Réagissez rapidement et soyez impliqué !
- Étape 2 : Écoutez votre client pour comprendre sa demande et évaluer son niveau d'insatisfaction
- Étape 3 : Répondez au problème et soyez pertinent !
- Étape 4 : Diffusez l'information en interne
- Gestion général des réclamations

**Pratique** : Faire une réclamation clients

## Module 8.1 : Sécurité - agression verbale

- La Définition Légale Les Sanctions Juridiques
- Le recours en externe ou la saisine des tribunaux
- La loi reconnaît plusieurs types d'agressions

## Module 8.2 : Sécurité - physique

- L'agression physique
- Agression sur le lieu de travail et obligation de sécurité de l'employeur
- L'employeur peut s'exonérer de sa responsabilité grâce à des mesures de prévention

## Module 9.1 : La carte

- Choix du style de cocktail suivant votre clientèle

## Module 9.2 : Les obligations

- Faire une carte de boissons : quelles obligations?
- Les indications obligatoires sur la carte
- Le support, la présentation : les règles rédactionnelles

## Module 9.3 : Comment agencer sa carte ?

- Concevoir un menu
- Astuces pour concevoir un menu attractif
- Les cocktails de bases à avoir sur la carte
- Les cocktails les plus demandés
- L'innovation dans les cocktails
- Carte des cocktails selon la saisonnalité
- Les tendances cocktails 2021
- Astuces pour mettre en avant vos cocktails
- Psychologie du prix
- Résumé

## **Module 9.4 : Création de la carte à cocktails et prix : 6 astuces**

- Démarquez vous
- Pensez design et émotions
- Travailler avec un bartender confirmé
- Prenez en compte la saison
- Valorisez les boissons rentables
- Anticipez les coups de chaud

## **Module 9.5 : Prix sur votre carte**

- Fixer le prix d'un cocktail
- Calcul de marge

**Pratique** : Création de votre carte de boisson ou menu selon votre projet

## **Module 10: Fiches techniques**

- Fiches techniques cocktails
- Suivre une fiche technique
- Création d'une fiche technique

## Module 11.1 : Gestion encaissement

- Gérer l'encaissement
- Utilisation des systèmes d'encaissement
- La gestion des tickets pendant le service
- Ticket de caisse

## Module 11.2 : Achat caisse

- Les différents choix de caisse

## Module 12.1 : Les bases HACCP

- Hygiène, prévention et sécurité dans un bar
- Organisation et stockage de la production dans le respect de la réglementation
- Retour sur les principes d'hygiène au quotidien
- Comment faire un lavage de mains efficace ?
- Les allergènes et les obligations
- Ce qu'il ne faut pas oublier
- Résumé

## Module 12.2 : COVID 19

- Introduction
- Connaissance du virus
- Affichage
- Respecter la réglementation
- La communication
- Les gestes à retenir
- Nettoyage
- Handicap
- Réorganiser les espaces
- Salariés "vulnérables"
- PCA et PRA
- QCM Covid 19

## Module 13 : Bilan

QCM de fin de formation

Votre signature et paraphe de chaque pages attestant l'acceptation du contenu de la formation que vous allez suivre

Signature Stagiaire :