
Programme de Formation

Calcul des coûts et rentabilité

Organisation

Durée : 4 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Formation destinée aux **travailleurs**.

Elle s'adresse à toute personne impliquée dans la **création de la carte** ou de l'**offre de produits**, ainsi qu'à tout **gestionnaire de services Horeca**.

Le contenu concerne donc particulièrement les personnes qui participent à la fixation des prix, à l'élaboration des menus, à l'analyse des coûts et à l'optimisation de la rentabilité d'un établissement.



Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, le participant sera capable de **fixer des prix qui couvrent les coûts de son entreprise** et qui correspondent au **pouvoir d'achat de ses clients**.

La formation vise également à aider les participants à définir leurs propres objectifs d'amélioration à partir de leurs chiffres réels ou d'hypothèses, puis à construire un plan d'action concret et directement applicable dans leur établissement Horeca.



Description

Cette formation porte sur le **calcul des coûts et la rentabilité** dans le secteur Horeca, avec un objectif très opérationnel : permettre aux participants de fixer des prix cohérents avec les coûts de l'entreprise et avec le pouvoir d'achat de la clientèle.

La formation est dispensée en **présentiel** et a une durée préconisée de **6,30 heures**, soit **1 jour hors pauses éventuelles**. Le nombre de participants est limité à **12**, afin de favoriser les échanges et le travail concret sur les cas apportés par les stagiaires.

Le programme aborde d'abord la question des **prix pratiqués** : combien paie en moyenne le client actuellement, quel est son pouvoir d'achat par gamme, de combien il est possible d'augmenter ou de baisser les prix, et comment répartir les prix par gamme selon les **principes d'Omnes**.

La formation traite ensuite de la **fixation des prix des suggestions et des menus**, afin d'aider les participants à structurer une offre cohérente et rentable.

Un autre volet est consacré au **calcul des coûts de production** pour assurer un prix de vente efficace. Les participants réfléchissent également à l'**organisation logistique** la plus efficace possible afin de contribuer à la baisse des coûts.

La démarche pédagogique repose sur une mise en pratique à partir des **chiffres réels** des participants ou, à défaut, sur des **hypothèses de travail**. Chacun fixe ainsi ses propres objectifs d'amélioration, détermine ses prix, ses coûts et construit un **plan d'action pratico-pratique**.

La formation insiste sur l'importance d'apporter des éléments concrets pour travailler dans les meilleures



conditions. Les participants sont invités à se munir de leur **bilan comptable**, de leurs **volumes de vente produit par produit sur les derniers mois**, de leurs **cartes fixes** ou **suggestions** (nourriture et boissons), ainsi que de leurs **fiches techniques de production**. Ils doivent également apporter une **véritable machine à calculer** ou un **pc/tablette** pour utiliser Excel.

Le contenu peut être enrichi par différentes approches selon le groupe, le niveau de connaissance des participants, leur résistance au changement, les outils disponibles et leurs objectifs. La méthode qui chapeaute l'ensemble des sessions est le **Questionnement Appréciatif** (*Appreciative Inquiry*), une approche positive du changement visant à créer de nouvelles habitudes mentales, à stimuler l'innovation et la créativité, et à s'appuyer sur les réussites de l'organisation et des participants plutôt que sur l'analyse des problèmes.

La formation mobilise également des **activités de groupe** fondées sur la socioconstruction des savoirs, afin de provoquer des conflits cognitifs utiles à l'apprentissage puis de générer les connaissances à partir des ressources propres des participants. Des outils tels que des **business cases**, des **vidéos** et des **exemples issus de la réalité des participants** peuvent être utilisés.

Des **activités ludiques** peuvent également être proposées pour développer de nouvelles habilités de manière plus fluide : jeux, quiz, études de cas.

La formation peut aussi intégrer une **formation mentale** par des **jeux de rôle** proches de la réalité, permettant de consolider les connaissances nouvellement acquises, ainsi qu'une **confrontation avec des personnes-ressources**.

Enfin, des démarches d'**activation des ressources** et de **coaching de groupe** peuvent être mises en place : chaque participant identifie les ressources nécessaires à son développement, les transpose dans un nouveau contexte, fixe des objectifs individuels et avance dans une dynamique d'accompagnement continu.

Un apport théorique par la méthode du **question/réponse** peut compléter l'ensemble, en respectant les connaissances déjà présentes dans le groupe.



Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.

Aucune compétence particulière n'est exigée pour participer à la formation.



Modalités pédagogiques

La formation repose sur une pédagogie **pratico-pratique** et participative, à partir des chiffres réels des participants ou d'hypothèses réalistes.

Les modalités peuvent combiner, selon le groupe et les besoins : **questionnement appréciatif, activités de groupe, business cases, jeux, quiz, études de cas, jeux de rôle, coaching de groupe** et **apport théorique par question/réponse**.

L'approche vise la co-construction des savoirs, l'activation des ressources des participants, la mise en situation et l'élaboration d'actions concrètes directement applicables en contexte professionnel.

La méthode est adaptée en cours de formation selon l'attitude du groupe, le type de participants, les outils disponibles, la résistance au changement, le niveau de connaissance et les objectifs visés.



Moyens et supports pédagogiques

Les supports et matériels annoncés pour la formation sont les suivants : **flipchart, marqueurs, écran et projecteur**.

Les participants doivent apporter leurs propres documents et outils de travail : **bilan comptable, volumes de vente par produit sur les derniers mois, cartes fixes** ou **suggestions** (nourriture et boissons), **fiches techniques de production**, ainsi qu'une **machine à calculer** ou un **ordinateur/tablette** pour utiliser Excel.



Modalités d'évaluation et de suivi

L'évaluation repose sur la capacité des participants à **définir leurs propres objectifs d'amélioration**, à **calculer leurs coûts**, à **déterminer leurs prix** et à élaborer un **plan d'action pratico-pratique** à partir de leurs données réelles ou d'hypothèses de travail.

Les résultats attendus sont principalement l'appropriation des méthodes de fixation des prix, l'analyse de la rentabilité et la mise en œuvre de გადაწყვეტილებements concrets adaptés au fonctionnement de l'établissement.