

Repenser sa carte pour vendre mieux et produire plus simplement

Version du 05/10/2026

Intitulé : Repenser sa carte pour vendre mieux et produire plus simplement

Durée totale : 7 heures (1 jour de formation effective), 8h00–16h30. Pause déjeuner (1 h) et pauses hors temps de formation.

Dates : inter visio — calendrier publié sur maitriseculinaire.fr (prochaine session : 11 janvier 2027) ; intra — date fixée à la contractualisation.

Format : inter en visioconférence (Microsoft Teams), ou intra en présentiel dans les locaux du client — format précisé dans la convention et la convocation.

Public visé : gérant, chef de cuisine, responsable de salle — formation réservée aux professionnels

Organisme de formation Maîtrise Culinaire — déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 76 12 01361 12 auprès du préfet de région Occitanie. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Prérequis : aucun prérequis de niveau ; connaître le coût matière de ses plats est recommandé (fiches techniques existantes ou formation « Maîtriser ses coûts et construire ses fiches techniques »). En visioconférence : ordinateur avec caméra et micro, connexion internet stable, tableur compatible .xlsx (Excel ou équivalent). À préparer : carte actuelle avec prix de vente, nombre de ventes par plat sur 1 à 3 mois (extraction de caisse), coût matière par plat ou, à défaut, prix d'achat des principaux ingrédients.

Effectif : inter visio — 6 stagiaires minimum (seuil de maintien), 8 maximum ; intra — 6 stagiaires maximum, au-delà sur devis.

Tarifs : inter visio — 240 € net de taxe par stagiaire ; intra présentiel — 1 480 € net de taxe par session, frais de déplacement éventuels au forfait, précisés au devis. TVA non applicable, art. 293 B du CGI.

Contact et référent handicap : Bastien Froment — contact@maitriseculinaire.fr — 06 81 87 22 27 — réponse sous 2 jours ouvrés.

Objectif général

Analyser la rentabilité et la popularité de sa carte, puis la restructurer pour augmenter la marge brute et simplifier la production, à partir des données réelles de l'établissement.

1 — Objectifs pédagogiques spécifiques

- Analyser la carte de son établissement à partir des ventes et des marges brutes de chaque plat
- Classer les plats selon leur popularité et leur marge, et décider pour chacun : conserver, retravailler, repositionner ou retirer
- Vérifier l'équilibre et la lisibilité de la carte : nombre de plats, écart et répartition des prix
- Simplifier la production en mutualisant bases, sous-préparations et ingrédients, et en réduisant les références
- Construire un plan d'évolution de sa carte, daté et applicable dès la formation terminée

2 — Contenu de la formation

Journée — 7 heures (8h00 – 16h30, pause déjeuner 1h)

- Accueil, cadrage et positionnement initial (émargement matin)
- Enjeux : ce que la carte coûte et ce qu'elle rapporte ; raisonner en marge brute en euros
- Rassembler les données de la carte : ventes, prix HT, coût matière, marge brute unitaire et totale
- Matrice popularité × marge : classement des plats et décision pour chaque catégorie
- Pause déjeuner (1h, hors temps de formation) et émargement après-midi
- Équilibre et lisibilité de la carte : nombre de plats, écart et répartition des prix (méthode Omnes), présentation
- Simplifier la production : mutualisation des bases et ingrédients, réduction des références, charge par poste
- Plan d'évolution de sa carte (autonomie accompagnée), évaluation des acquis (grille individuelle), clôture

Le minutage détaillé séquence par séquence figure dans le Déroulé pédagogique (indicateur 6).

3 — Méthodes pédagogiques

La formation s'appuie sur une pédagogie active et opérationnelle, orientée vers la mise en pratique immédiate en situation professionnelle :

- Apports théoriques ciblés, sans surcharge conceptuelle
- Étude d'un cas fil rouge chiffré (carte de brasserie)
- Mise en situation professionnelle sur la carte, les ventes et les fiches de l'établissement de chaque stagiaire
- Travaux pratiques guidés dans l'outil d'analyse de carte, puis montée progressive en autonomie

- Échanges et retours d'expérience entre professionnels
- Autonomie accompagnée : construction par chaque stagiaire du plan d'évolution de sa propre carte

Les méthodes sont adaptées au public formé, au format de la formation (présentiel ou distanciel) et aux objectifs visés.

4 — Moyens matériels et supports

- Diaporama formateur et livret stagiaire, transmis au plus tard 2 jours avant la formation
- Outil d'analyse de carte (fichier Excel .xlsx) : marges, matrice popularité × marge, équilibre des prix, mutualisation, plan d'évolution
- Carte, ventes et coûts matière de l'entreprise ; en intra présentiel, salle et vidéoprojecteur fournis par l'entreprise, ordinateur personnel recommandé
- Visioconférence Microsoft Teams (salle d'attente, sous-groupes) — aucun enregistrement des sessions

5 — Modalités d'accès à la formation

Inter : inscription individuelle via maitriseculinaire.fr ou par e-mail. Intra : sur demande de l'entreprise. Toute inscription donne lieu à un recueil préalable du besoin (fiche de recueil du besoin) et à un questionnaire de positionnement.

Délais d'accès

Inter : inscription possible jusqu'à la veille de la session, dans la limite des places disponibles et après réception du paiement. Maintien de la session confirmé 3 jours avant le démarrage ; en dessous de 6 inscrits, la session est reportée. Intra : formation planifiée dans un délai de 2 à 6 semaines après acceptation du devis, selon les disponibilités.

Avant la formation : envoi à J-5 de la convocation (lien Teams en inter, programme, règlement intérieur, consignes, données à préparer, questionnaire de positionnement), puis à J-2 des supports.

Pour une inscription reçue après J-5, la convocation, le lien Teams et les supports sont transmis dès validation de l'inscription.

Validation de l'inscription

L'inscription est considérée comme définitive après :

- signature de la convention de formation (en intra, après acceptation du devis)
- réception du paiement intégral — le lien de connexion n'est transmis qu'après réception
- confirmation de la date d'intervention

6 — Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement en ligne, envoyé avec la convocation (J-5) et restitué en ouverture de journée
- Émargement par demi-journée : signature électronique horodatée (à défaut, feuille de la demi-journée signée et renvoyée au formateur) en visioconférence, complétée par le rapport de présence Teams ; feuille papier en présentiel
- Vérification de l'analyse de carte réalisée dans l'outil pendant la formation
- Évaluation des acquis par mise en situation pratique (séquence 9) : analyse de carte et plan d'évolution, tracés sur une grille individuelle par objectif : acquis / en cours / non acquis
- Échange oral de validation des compétences en fin de formation
- Évaluation de satisfaction à chaud en fin de formation ; questionnaire d'appréciation adressé à l'entreprise cliente à J+15
- Remise d'une attestation de fin de formation mentionnant les résultats de l'évaluation des acquis

7 — Sanction de la formation

Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis. Pas de certification.

Remise d'un certificat de réalisation.

8 — Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les besoins spécifiques sont recueillis dès l'inscription (fiche de recueil du besoin) afin d'adapter, si nécessaire, les modalités pédagogiques, l'organisation ou les supports. Référent handicap : Bastien Froment — contact@maitriseculinaire.fr — 06 81 87 22 27.

9 — Modalités distancielles

En inter, la formation se déroule en visioconférence ; en intra, en présentiel. En visioconférence, les modalités suivantes s'appliquent :

- Plateforme Microsoft Teams (salle d'attente, sous-groupes) ; lien transmis à J-5, uniquement après réception du paiement ; aucun enregistrement
- Émargement : signature électronique horodatée de chaque stagiaire pour chaque demi-journée, complétée par l'export du rapport de présence Teams ; à défaut d'outil disponible, feuille de la demi-journée signée et renvoyée au formateur, avec le rapport Teams contresigné

- Mise en situation pratique : chaque stagiaire travaille sur la carte et les ventes de son établissement ; ses données ne sont partagées au groupe qu'avec son accord (à défaut, travail sur le cas fil rouge) ; l'outil complété et le plan d'évolution sont transmis (fichier .xlsx) en fin de séquence
- Supports : diaporama, livret stagiaire et outil d'analyse de carte .xlsx transmis à J-2
- Assistance : réponse par e-mail sous 2 jours ouvrés pendant la formation et pendant 30 jours après
- Accessibilité : les adaptations prévues (procédure d'accessibilité, indicateur 26) restent applicables et sont vérifiées pour leur compatibilité avec Microsoft Teams

Le format retenu (inter visio ou intra présentiel) est mentionné dans la convention et la convocation.

Financement

L'entreprise règle la formation avant la session. Prise en charge OPCO possible sous réserve de l'accord de votre OPCO ; le remboursement est versé à l'entreprise (pas de subrogation de paiement).

Certification et indicateurs de résultats

Certification Qualiopi — certificat FR100791-1 — Bureau Veritas Certification — catégorie actions de formation.

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION.

2025 : 1 session, 3 participants. 2026 : en cours de consolidation.

[Consulter les indicateurs de résultats publiés](#)

Organisme de formation Maîtrise Culinaire — déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 76 12 01361 12 auprès du préfet de région Occitanie. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contact et référent handicap : Bastien Froment — contact@maitriseculinaire.fr — 06 81 87 22 27 — réponse sous 2 jours ouvrés.

Version du 05/10/2026