

- **Jean-Michel Robier**
- **Formateur en restauration**

- **CRÉER SA CARTE DE RESTAURANT**
- **Novembre 2014**

- **Une école de la CCI de région Paris Ile-de-France**
- **Créée en 1920**

- **Métiers :**
  - **Restauration**
  - **Arts de la table**
  - **Boulangerie**
  - **Pâtisserie**





## Contenu de la formation

- *Les étapes clef de l'élaboration d'une carte*  
*Historique, attentes, possibilités,*  
*composition de l'offre et contraintes légales*
- *Mettre en avant la carte comme outil commercial*  
*Règles commerciales, cartes spécifiques, classification des boissons,*  
*Labels, licences.*
- *Mettre en avant la carte comme un outil de gestion*  
*Détermination des prix, principes d'Omnes, indicateurs de gestion,*  
*Analyse et évolution de la carte.*



## Méthodes

- *Présentation power point, études de cas, retours d'expériences, questionnements*



© Can Stock Photo - csp7196545

- 1/Introduction: Petite histoire du menu
- 2/Identifier les étapes clefs de l'élaboration d'une carte
- Les attentes du restaurateur et de ses clients
- Le menu est un texte écrit
- Le menu est un texte professionnel
- Le menu est un outil de travail
- Le menu est un instrument de marketing
- Un nouveau mode de vie....
- ...avec de nouvelles formes de repas
- Les étapes de l'élaboration d'une carte
- La composition de l'offre
- Les contraintes légales
- L'origine des produits et les labels



- 3/ Mettre en avant la carte comme outil commercial
- Les différentes cartes de l'arrivée au départ du client
- Les règles commerciales: Appellations, recettes, explicatifs, photos
- Les règles de rédaction des menus
- La carte du bar
- La carte des vins
- 4/ Mettre en avant la carte comme un outil de gestion
- La détermination des prix : comment les établir ?
- L'analyse de la carte
- Conseiller le restaurateur sur le choix des supports adaptés
- Le sens de lecture d'une carte



### Conclusion