

# DÉVELOPPER SA GAMME

## Pâtisserie et chocolaterie pour Salon de Thé / Boutique

Non Eligible CPF

Développer, optimiser et maîtriser la gamme sucrée de votre établissement.

### OBJECTIFS

Permettre aux participants de concevoir, structurer et produire une offre cohérente, attractive et rentable en pâtisserie et chocolaterie adaptée à l'ouverture ou au développement d'un salon de thé.

#### A l'issue de la formation le stagiaire sera capable

- A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
- Acquérir une méthodologie pour créer et structurer une gamme adaptée au concept de salon de thé.
  - Maîtriser un panel de recettes signatures adaptée au concept de salon de thé.
  - Décliner un même produit en plusieurs versions pour élargir la gamme sans alourdir la production.
  - Connaître les contraintes techniques : organisation, conservation, transport, régularité, rentabilité.
  - Adapter son matériel de laboratoire à l'écosystème de son entreprise (chiffre visé, produits fabriqués, etc).

### PROGRAMME

#### Module 1 - Analyse et stratégie de gamme:

- Introduction : rôle de la gamme dans l'identité du salon de thé.
- Analyse du concept du porteur de projet (positionnement, clientèle cible, saisonnalité).
- Benchmark : étude de gammes existantes (pâtisseries de référence, coffee shops, chocolateries).
- Exercices pratiques : construction d'un canevas de gamme (produits phares, secondaires, à forte marge).
- Notions de pricing et marge en pâtisserie/chocolaterie.
- Construire une carte équilibrée : (Produits phares (identité et visibilité), secondaires (rotation, saisonnalité), à forte marge (rentabilité)).

#### Module 2 - Développement en pâtisserie

- Bases incontournables pour un salon de thé :
  - Entremets individuels, tartes, biscuits de vitrine.
  - Pâtisseries de voyage (financiers, madeleines, cakes, cookies).
- Adaptation aux contraintes : conservation, transport, régularité.
- Démonstrations + ateliers pratiques

#### Module 3 Développement en chocolaterie

- L'offre chocolatée en salon de thé
- Organisation de la production chocolat : saisonnalité (Noël, Pâques), gestion des stocks.
- Ateliers pratiques :
- Mise au point et réalisation d'une petite gamme cohérente (3 produits chocolatés).
- Personnalisation (moulages, décors, packaging simple).

#### Module 4 - Structuration de gamme & mise en cohérence

- Construire une carte équilibrée : Produits phares (identité et visibilité).
- Produits secondaires (rotation, saisonnalité).
- Produits à forte marge (rentabilité).
- Storytelling et identité visuelle de gamme.

#### Module 5 - Validation et projection

- Présentation des gammes développées (mini-soutenance).
- Évaluation de la cohérence : goût, visuel, identité, rentabilité.
- Ajustements et conseils personnalisés.
- Mise en place d'un plan d'action post-formation (tests, organisation, communication).

### MODALITES D'EVALUATION

Évaluation continue et formative pendant la formation avec la mise en pratique.  
Une évaluation en fin de formation est proposée pour évaluer les compétences acquises.  
Évaluation à chaud via un questionnaire de satisfaction  
Évaluation à froid à 3 mois après la formation

### PUBLIC

Porteurs de projets, artisans pâtisseries / chocolatiers / restaurateurs souhaitant développer une offre concrète.

### PRÉREQUIS

Absence de prérequis.

### MODALITÉS

Présentiel | Individuel ou collectif

### PARCOURS DURÉE

35h | 5 jours

### DATES

Nous contacter pour les dates à venir

### DELAIS D'ACCES

Nous contacter pour les dates à venir

### ACCESSIBILITE PMR | PSH

Nous contacter pour des solutions adaptées

### TARIF

4 500 € net de taxe  
par groupe de stagiaires

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthode interrogative et expositive via des questionnements théoriques et supports projetés.  
Méthode démonstrative et active avec la mise en situation pratique.

### SUITE DE PARCOURS

Évaluation à chaud via un questionnaire de satisfaction  
Évaluation à froid à 3 mois après la formation

### LES + DE LA FORMATION

Formation personnalisable à votre projet.  
Cas pratique et mise en situation en tenant compte de l'écosystème de l'entreprise.