

Formation :
*Créer et développer un
coffee shop / salon de thé*

OUVREZ VOTRE COFFEE SHOP OU SALON DE THÉ AVEC SÉRÉNITÉ



Objectif pédagogique :

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Concevoir l'offre d'un coffee shop en sélectionnant cafés, thés et boissons adaptées à la clientèle ciblée.
- Négocier efficacement avec les fournisseurs (cafés, thés, pâtisseries, équipements...).
- Maîtriser les techniques barista pour préparer les différents types de cafés et boissons chaudes (espresso, cappuccino, latte, café allongé, thés infusés...).
- Créer une identité visuelle et un univers sensoriel cohérent avec l'expérience client recherchée.
- Mettre en place une stratégie marketing et digitale pour attirer et fidéliser la clientèle.
- Organiser la gestion opérationnelle quotidienne (planning, hygiène, stock, service).

Public visé

- **Porteurs de projets** souhaitant ouvrir un coffee shop
- **Professionnels de la restauration** voulant élargir leur offre
- **Personnes en reconversion** dans le domaine de la restauration/café

Durée et format

- **30 h de contenus** pédagogiques (vidéos, fiches pratiques, exercices interactifs)
- **40 h** estimées avec les travaux personnels
- **Formation 100 % en ligne**, accès 24/7
- **2 sessions live** par semaine (mardi soir et jeudi matin) + replays
- **Coaching individuel** sur 90 jours
- **Accès illimité** à la plateforme et aux mises à jour



Programme indicatif (modules)

Module 1

INTRODUCTION AU CONCEPT DE COFFEE SHOP

- Les tendances du marché du café et du thé
- Comprendre les attentes des consommateurs
- Positionnement et différenciation



Module 2

LES PRODUITS : CAFÉS, THÉS ET BOISSONS COMPLÉMENTAIRES

- Origines et variétés de cafés
- Méthodes de torréfaction et moulures
- Les grandes familles de thés et leurs infusions
- Sélection de boissons alternatives (laits végétaux, chocolats, jus...)



Module 3

TECHNIQUES BARISTA ET CRÉATION DE RECETTES

- Utilisation de la machine espresso
- Moussage du lait et latte art
- Préparation de recettes signatures
- Normes d'hygiène et de sécurité

Module 4

NÉGOCIATION ET RELATIONS FOURNISSEURS

- Identifier et sélectionner ses fournisseurs
- Techniques de négociation et contrats
- Gestion des coûts et marges



Module 5

IDENTITÉ DE MARQUE ET EXPÉRIENCE CLIENT

- Création d'une ambiance et d'un univers sensoriel
- Charte graphique et décoration
- Storytelling et menu design

Module 6

STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

- Réseaux sociaux et communication locale
- Offres promotionnelles et événements
- Fidélisation et programmes clients

Module 7

GESTION OPÉRATIONNELLE QUOTIDIENNE

- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Planification des horaires et du personnel
- Indicateurs clés de performance



Modalités d'évaluation

- **Cas pratique écrit :**
conception complète d'un projet de coffee shop (20 à 50 pages) incluant sélection des produits, stratégie fournisseurs, aménagement, carte, communication, et plan de gestion.
- **Soutenance orale :**
présentation du projet devant jury (1h : 30 min présentation + 30 min Q/R).
- **Évaluation des compétences**
sur la base des 10 critères inspirés de notre grille existante, avec 7 compétences sur 10 à valider dont obligatoirement l'analyse de marché, la stratégie de communication et la gestion opérationnelle.

