

# Valoriser et promouvoir la filière Bio et Biodynamique

## Objectifs :

- Acquérir les connaissances de base sur les vignobles français et les cépages.
- Définir et comprendre les vins Bio, Biodynamique et Nature.
- Connaître le vocabulaire commercial pour décrire un vin et le mettre en valeur.
- Savoir créer une expérience de vente différente afin d'augmenter le chiffre d'affaire.

## Public :

Professionnel de la restauration, serveurs, sommeliers.

## Pré-requis :

Connaissance de base de la carte des mets et des vins du restaurant, de l'accueil et du service.

## Programme de formation :

- 1<sup>ère</sup> demi-journée (9h – 12h30)
  - Tour de table, présentation des stagiaires, validation des attentes des stagiaires, présentation de la formation et des objectifs pédagogiques.
  - Présentation du vignoble français : acquisition des connaissances de base sur les régions viticoles françaises.
  - Connaître les principes de la dégustation d'un vin et son vocabulaire spécifique.
  - Les règles de bases de l'accord mets et vins.
- Déjeuner : Application des connaissances acquises durant la matinée avec dégustations **d'accord mets et vins.**
- 2<sup>ème</sup> demi-journée : (14h – 17h30)
  - Information sur les vins issus de l'Agriculture Biologique (sous forme de Quizz et débat). Quelles différences avec un vin conventionnel ? Sont-ils tous automatiquement très bons ? Les produits chimiques sont-ils encore utilisés ? Explication, réglementation et enjeu.

**Dégustations commentées de vins bios provenant de diverses régions viticoles.**



L'Avineur  
Jean Samuel Boussemart  
jeansamuel@lavineur.com  
www.lavineur.com

- 3<sup>ème</sup> demi-journée : (9h – 12h30)
  - Information sur L'Agriculture Biodynamique et les vins naturels (les sulfites...)  
Présentation et échange sur ces différents types de vins.
  - **Dégustations commentées des vins en Biodynamie et Nature.**
- **Déjeuner : Accord mets et vins.**
- 4<sup>ème</sup> demi-journée (14h-17h30)
  - Comment construire une gamme de vins pertinente et la valoriser auprès de ces clients ?
  - Analyse de la situation actuelle de son lieu de travail en fonction des connaissances acquises. Qu'en est-il et quels sont les axes de développement ?
  - Récapitulatif et conclusion.

### **Les moyens pédagogiques :**

Elles se distinguent sous 3 formes :

#### -Analyse des attentes.

Pour une plus grande efficacité, chaque participant s'exprime dès le début du stage sur ses attentes et ses besoins.

#### -Documents pédagogiques.

Durant les 2 jours, un ensemble de documents pédagogiques vous sera fourni et projeté. Il pourra ainsi permettre de mieux appréhender la thématique et d'acquérir des compétences requises.

#### -Echanges et interaction entre les stagiaires.

Le nombre de personnes est limité à 12 pour favoriser les échanges et le partage durant la formation.

#### -De la théorie au concret :

Apprentissage de l'aromatique d'un vin grâce à des huiles essentielles.

*Déjeuner avec accord mets et vins.*

*Dégustations commentées de différentes cuvées (prestiges et bons rapports qualité/prix)*

### **Outil et méthode de suivi :**

Chaque participant recevra en fin de formation une attestation de formation.

### **Tarif :**

770 € HT / personne pour les 2 jours de formation

*Incluant : les supports pédagogiques, les vins à la dégustation, ma prestation.*



L'Avineur  
Jean Samuel Boussemart  
jeansamuel@lavineur.com  
www.lavineur.com