



L'AVINEUR  
Savoir qui nous buvons

ATELIER & FORMATIONS VIN

Vous êtes dans la  
restauration, sommelier,  
caviste, épicier, agent  
commercial, négociant,  
grossiste en vins ?

**Parfait, vous êtes  
au bon endroit !**



# Sommaire

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients

# Présentation de l'Avineur

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients



## **Notre constat :**

Dans ce contexte particulier, les attentes du consommateur évoluent très vite, le vignoble est en pleine mutation, la digitalisation entraînent de nouvelles habitudes de consommation, bref, il faut s'adapter en permanence et mieux comprendre votre marché.

Nous tardons trop souvent à faire notre propre mise à jour, allant même jusqu'à attendre les 1ers signes de dégradation comme :

- Une baisse du Chiffres d'affaires et perte de clients
- Des équipes moins motivés et un turnover plus important
- Une dévalorisation de son métier (voire de soi-même)
- Une baisse significative d'énergie et de motivation
- Une vie personnelle affectée...

Nous avons tous connus ces moments !

## Nos suggestions

Vous proposez une formation complète sur la commercialisation des vins. Nous proposons ainsi différents séquences'adaptant à vos contraintes professionnelles et personnelles

### 3 séquences :

#### → **Technique**

Maitriser la dégustation d'un vin, son service et appréhender différemment les accords mets et vins.

Mieux comprendre les régions viticoles au travers des aspects environnementaux, commerciaux et sociétales.

#### → **Commerciale**

Savoir valoriser sa gamme de vins avec des mots simples

#### → **Gestion**

Elaborer une selection de vins pertinentes.  
Maitriser ses stock et ses relations fournisseurs.

## Votre bénéfice

- ✓ Motiver vos équipes régulièrement (et vous-même !)
- ✓ Valoriser vos compétences et celles de vos collaborateurs
- ✓ Renforcer votre crédibilité auprès de vos partenaires et clients
- ✓ S'adapter aux besoins du consommateur et proposer une offre pertinente
- ✓ Créer une dynamique propice à de belles ventes.
- ✓ S'épanouir au mieux dans son travail.

# Nos valeurs

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients



## **Professionnel**

Des passionnés mettant  
à disposition leur expérience



## **Humain**

La rencontre d'homme et de  
femme avant tout !



## **Flexibilité**

S'adapter à vous



## **Simplicité**

Des échanges clairs et précis,  
sans prétention



## **Excellence opérationnelle**

Une approche concrète et  
personnalisée à votre entreprise

# **La Formation**

## **«Commercialisation du vin»**

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients



FORMATION

# Commercialisation du vin

---

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

La certification « La commercialisation du vin » a pour objectif l'acquisition et la maîtrise des compétences pour commercialiser les vins.

La démarche est basée sur l'appréciation du vin en fonction de ses clients, la maîtrise du positionnement régional, le développement stratégique et commercial, avec des produits de niches adaptés aux client-e-s. Cette approche évoque le contexte économique, environnemental ainsi que sanitaire.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir une méthode d'analyse des vins par les perceptions gustatives.
- Connaître le vocabulaire commercial pour décrire un vin et le mettre en valeur.
- Maîtriser le principe d'harmonie moléculaire afin de proposer des accords mets et vins inédits.
- Expliquer les caractéristiques historiques, économiques et écologiques des différentes régions viticoles françaises.
- Développer sa stratégie commerciale, gérer ses stocks et ses relations fournisseurs.

## PRÉ-REQUIS D'ACCÈS A LA CERTIFICATION:

Expérience professionnelle d'une année dans le secteur viticole et/ou diplôme dans le vin.

## PRÉ-REQUIS D'ACCÈS A LA FORMATION:

Un test de connaissances et une initiation à la dégustation traditionnelle d'un vin seront réalisés en amont du cursus formatif.

## PUBLIC

Caviste, sommelier.ère, Grossiste, agent.e commercial.e, employé.e/gérant d'épicerie fine.







### LES COMPETENCES ATTENDUES:

- Acquérir une méthode d'analyse des vins par les perceptions sensorielles et adaptée à son client.
- Maîtriser le principe d'harmonie Moléculaire afin de proposer des accords mets et vins inédits (science aromatique des aliments et des vins).
- Définir le vin avec des mots simples et accessibles.
- Sensibiliser sa clientèle aux enjeux du vignoble français de demain (tant sur le plan écologique, économique et historique).
- Développer sa stratégie commerciale afin d'accroître la relation et de fidéliser les client·e·s, gérer son activité et ses stocks.

## LE PROGRAMME DE LA FORMATION

### 1 - LA DEGUSTATION PAR MA PERCEPTION GUSTATIVE (10H30)

- Introduction avec une présentation du formateur et des stagiaires, validation de leurs attentes, présentation de la formation et des objectifs pédagogiques.
- Explication de la méthode d'analyse par la perception gustative.  
Dégustations concrètes et applications.
- Synthétiser la description d'un vin en deux adjectifs.
- Comprendre et Maîtriser le principe d'harmonie moléculaire

### 2 - LES GRANDES RÉGIONS VITICOLES FRANÇAISES (10H30)

- Présentation des grandes régions viticoles françaises via un quizz en groupe : histoire, écologie, dynamisme, économie.
- Dégustations simultanées et commentées de vins de ces différentes régions.



### 3ÈME SÉQUENCE (7H)

→ Définir une stratégie commerciale et la mettre en application dans son entreprise

- Elaborer une sélection adaptée à son établissement et répondre aux obligations légales.
- Savoir valoriser sa gamme de vins avec des mots simples et créer une expérience client pertinente.
- Les différentes techniques de ventes dans le vin

### 4ÈME SÉQUENCE (7H)

→ Gérer sa cave

- Savoir organiser sa gamme de vins :
  - Les stocks, et approvisionnements,
  - L'inventaire et le nombre de références
  - Les flux de trésorerie et les paiements à échéance.
- Les relations fournisseurs





# Supports pédagogiques



## DOCUMENTS

Durant les 35h de formation, un ensemble de documents pédagogiques vous sera fourni sur votre boîte mail. D'autres supports seront également projetés



## DE LA THÉORIE AU CONCRET

Apprentissage de l'aromatique d'un vin grâce à des arômes naturels.



## DÉGUSTATIONS

Simultanées et commentées de différentes cuvées et accord mets et vins.

*Nos conseils, pendant et après la formation*

+



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Echanges et interaction entre les stagiaires.  
L'interaction est permanente entre les stagiaires et le formateur dans une ambiance conviviale et professionnelle. En ce sens, le nombre de personnes est limité à 10.  
Explication par l'exemple : Quiz et jeux interactif

## LE FORMATEUR

Il a travaillé pendant plus de 10 ans dans la restauration (sommelier/Maître d'hôtel) et membre de l'Union De la Sommellerie Française. Passionné et dynamique, son approche se veut accessible et pertinente.



*Jean-Samuel  
votre  
formateur*





### MÉTHODE DE SUIVI :

Deux QCM auront lieu en début et en fin de formation. Chaque participant recevra, en fin de cycle, une attestation de formation.

### MODALITES D'EVALUATIONS DE LA CERTIFICATION

Etude de cas et mise en situation devant un jury de professionnel

Durée : 1h40 en présentiel (avec préparation)

### ACCESSIBILITÉ HANDICAPÉ

Si vous avez besoin d'aménagement spécifique pour la formation, n'hésitez pas à nous contacter.

### LIEU DE LA FORMATION

Nous intervenons sur tout le territoire français (au sein de votre entreprise, ou dans une salle dédiée à proximité (un plan vous sera envoyé avec la convocation)).





### DÉLAI

Les actions de formation sont accessibles sous 2 mois à partir de la date d'inscription

### TARIF

4000 € HT par personne.

Nous sommes un organisme de formation enregistrée sous le numéro 53290914529 auprès du préfet de région de Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Nous sommes également référencé Qualiopi. En ce sens, vous pouvez faire intervenir des fonds publics afin de financer votre formation (nous contacter).

# **Le fondateur de L'Avineur, votre formateur**

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients



Passionné de vins, **j'ai travaillé pendant plus de 10 ans dans la restauration** et la sommellerie. J'ai fondé l'Avineur en 2015 afin de valoriser des vigneron en Agriculture Biologique et Biodynamique. Les nombreux échanges avec les restaurateurs et cavistes notamment, m'ont amené à développer rapidement cette activité de formation et accompagnement.

Je souhaite donc avoir **une approche humaine** et entière avec mes clients. Je m'adapte aux différents établissements et c'est une grande richesse de pouvoir échanger avec vous quotidiennement.

Vous l'avez compris, **l'échange, le partage et la transmission** sont les piliers de l'Avineur. Au plaisir de pouvoir collaborer ensemble sur votre projet !

Jean-Samuel



# Financer sa formation

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients



## FINANCER SA FORMATION

Nous sommes un organisme de formation enregistrée sous le numéro **53290914529** auprès du préfet de région de Bretagne (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État).

Nous sommes également référencé **QUALIOPI**.

En ce sens, vous pouvez faire intervenir des fonds publics afin de financer votre formation par : votre OPCO (chaque entreprise est affilié à un OPCO afin de vous accompagner dans votre plan de formation).

# Nos clients et rencontres

- 1- Présentation de l'Avineur
- 2- Nos valeurs
- 3- La formation «Commercialisation du vin»
- 4- Votre formateur · le fondateur de l'Avineur
- 5- Financer sa formation
- 6- Nos clients



**Restaurant Olivier Bellin**

Oliver Bellin

**PLOMODIERN**



**Restaurant Le ruffé**

Thierry Beauvy

**BREST**



**Restaurant le Ty Flo**

Florence Prima

**ROSPORDEN**



**La bouronnaise des Vins**

Philippe Michelas

**ÎLE DE LA RÉUNION**



**Restaurant L'Amiral**

Arnaud le Bossé

**CONCARNEAU**

**Auberge de Quilinen**

**Auberge de Quililien**

Véronique Dufossé

**LANDRÉVARZEC**



**Restaurant La Coquille**

Marie Siquallac

**CONCARNEAU**

**LA BUTTE**

**Hôtel Restaurant Tariteur La Butte**

Solène Conraux

**PLOUIDER**

**LES SABLES BLANCS**

**Hôtel Restaurant les Sables Blancs**

Rémi Rio

**CONCARNEAU**





  
L'AGAPA  
Perros-Guirec

“ Merci a Jean Samuel pour sa formation très complète  
et surtout adapté à l'établissement et au personnel qu'il  
retrouve face a lui ”

*Maxime*

Hôtel du Bac

“ Merci de nous avoir laisser un temps pour nos échanges sur une  
organisation plus pragmatique de notre outil de travail ... Le bar  
... Le service au verre au restaurant (...) Merci également pour  
ton écoute la prise en compte de nos différents niveaux sur nos  
connaissances sans jamais être dans le jugement ... une  
grande qualité. ”

*Luc*

LA BUTTE

“ Merci beaucoup pour cette formation très pertinente ”  
“ Une formation a renouveler en permanence ! ”

*Mathieu et valentr*



Hôtel l'AGAPA  
Corinne Barbarin  
**PERROS GUIREC**



Hôtel Restaurant Le Goyen  
Serge Vervoitte  
**AUDIERNE**



Hôtel Le Clos Fleuri  
Jean-Marc Le Rouzic  
**BELLE ILE EN MER**



Restaurant L'osmose  
Clément et Flo  
**LA ROCHE SUR YON**



Epicerie fine Saveurs et Cie  
Anne Calvez  
**PLOUESCAT**



Hôtel du Bac  
Hôtel Restaurant Le bistrot du Bac  
Anne le Morvan  
**SAINTE MARINE • ?**



Hôtel Restaurant La désirade  
Pierre Rebourg  
**BELLE ILE EN MER**



JEAN SAMUEL BOUSSEMARY  
JEANSAMUEL@LAVINEUR.COM

06 58 49 44 91

[WWW.LAVINEUR.COM](http://WWW.LAVINEUR.COM)