

N°. 4 | du 13 au 18 décembre

IDM Infos

Auteur : Marie-Hélène Barbot

*Diffusion à l'ensemble du personnel de
l'Institut des Métiers & Bureau AFPP*

Valdateur : F. MIROU



REVUE DE PRESSE & VEILLE

Référence : FIN/DG.06

Date de révision : 25/11/2020

Version : 2

Sommaire

	TECHNIQUE	3
	<i>Partenariat Renault</i>	3
	<i>Pour vos papilles...</i>	4
	<i>Vendre plus, vendre mieux</i>	5-6
	REGLEMENTAIRE	7
	<i>Coronavirus : les textes juridiques</i>	7
	SOCIAL	8
	<i>L'agence Erasmus+ publie un atlas territorial de la mobilité européenne et internationale</i>	8-9
	<i>Luce Coudret-Laut « Avec Erasmus nous allons faire partir des jeunes qui ne l'imaginent même pas »</i>	10-11
	HANDICAP	12
	<i>Le gouvernement veut favoriser l'embauche des personnes en situation de handicap</i>	12
	NOUVEAUTES DU CDI	13
	<i>L'apprentissage dans le BTP : l'innovation en mouvement</i>	13
	<i>A l'approche des fêtes...</i>	14-15

REVUE DE PRESSE & VEILLE

Référence : FIN/DG.06

Date de révision : 25/11/2020

Version : 2

Partenariat RENAULT



Source : Facebook Institut des Métiers

Lien vers l'article : <https://fr-fr.facebook.com/IDM63/>

Date de parution : 10 décembre 2020



13 stagiaires en formation continue ont été retenus pour débiter un cursus « Electromécanicien et technicien agent » en partenariat avec le groupe Renault.

Nous vous l'annonçons en septembre ! Voici enfin la concrétisation du partenariat entre le Groupe Renault et l'Institut des Métiers.

Pour rappel, il prévoit la mise en œuvre d'un cursus destiné aux Electromécaniciens et Techniciens Agent (en Formation Continue)

Ainsi, ils étaient 13, lundi 7 décembre après-midi à passer les tests d'entrée préparant au titre professionnel de technicien électromécanicien automobile.

Le QCM comportait 125 questions sur des sujets comme l'électricité automobile, la climatisation, la liaison au sol, l'injection...etc. Les stagiaires disposaient d'1h10 pour le réaliser. A l'issue de ce test une visite de l'établissement été programmée.

Nous sommes fiers de vous annoncer que tous ont été retenus pour suivre la formation.

La toute première promotion sera accompagnée par nos formateurs MM Damien GIOFFRE et Julien TOURNAIRE et débutera le 4 janvier prochain !

Nous remercions M. RECH, Manager Formation Réseau Renault et M. ESTEVES, Chef du secteur Automobile pour leur implication dans cette nouvelle aventure.

REVUE DE PRESSE & VEILLE

Référence : FIN/DG.06

Date de révision : 25/11/2020

Version : 2

Pour vos papilles...



Source : Facebook Institut des Métiers

Lien vers l'article : <https://fr-fr.facebook.com/IDM63/>

Date de parution : 7 décembre 2020



Voici deux suggestions de nos apprenants en Mention Complémentaire Employé-Traiteur : jambonneau au foie gras et vol au vent de fruits de mer. Un très beau travail plein de gourmandise !
Nous remercions le formateur pour le partage des photos.



Vendre plus, vendre mieux : pleins feux sur la vente additionnelle

Aujourd'hui, les restaurateurs traversent une crise sans précédent et si tous espèrent une reprise rapide de leur activité, les ventes devront être rapidement valorisées pour remonter au plus vite le chiffre d'affaires. Paroles données à trois professionnels.



PAR NICOLE
JOUFFRET

Depuis plusieurs années déjà, les restaurants ont mis l'accent sur la vente additionnelle, action qui consiste à proposer et vendre des produits supplémentaires en plus des menus, formules et plats à la carte. Pour **Estelle Touzet**, sommelière et consultante, « cette vente additionnelle sous-entend la génération d'un chiffre d'affaires annexe. Mais aussi et surtout, ce terme évoque avant toute chose l'opportunité pour un collaborateur de valoriser ses compétences, ses passions et de les partager avec un client. » Ce qui permet donc de booster un revenu plus important avec, la plupart du temps, des marges confortables. Mais il n'est pas vraiment aisé de provoquer une vente supplémentaire – que le client n'aura peut-être pas prévu ou anticipé. « L'idée n'est pas de pousser à la consommation en consommant plus, mais en consommant mieux », explique **Édouard Baumann**, directeur marketing à l'Auberge de l'III à Illhaeusern (68). Un avis partagé par **Louis Privat**, fondateur des Grands Buffets à Narbonne (11) : « Le client doit pouvoir se faire plaisir, et être dans une relation de confiance. En consommant, il nous rend cette confiance. »

« ADAPTER SON OFFRE À CHAQUE CLIENT »

La vente additionnelle n'est pas un acte anodin qui se met en place sans aucune réflexion. Elle doit être pensée et emmenée au client en toute finesse. Édouard Baumann précise même : « Ce n'est pas un point fondamental dans le service, mais plutôt pour l'établissement. Car un positionnement et une stratégie de vente additionnelle adaptés permettront au restaurant de satisfaire encore plus son client, tout en augmentant son revenu moyen par couvert. Pour les métiers du service, l'enjeu est de savoir adapter au mieux son offre à chaque client. » Aux Grands Buffets, l'établissement est réputé pour ses buffets gargantuesques proposant des



Estelle Touzet.

formules à volonté avec des produits de grande qualité et à un prix unique ! Plateaux de fruits de mer, homard, lièvre à la royale pour citer les plus réputés, mais surtout un gigantesque buffet de 111 fromages, qui détient depuis janvier 2020, le record du plus grand plateau de fromages, officialisé par le Guinness World Records.

Louis Privat est très attaché à la notion de garder un service de qualité avec un maître d'hôtel qui va gérer votre accueil et un chef de rang qui va vous prendre en charge sur l'ensemble du repas. Les tables sont nappées, la décoration est soignée. L'établissement s'est doté de « pièces » exceptionnelles, acquises aux enchères comme la voiture de tranche du Negresco à Nice (06) ou dernièrement, la presse à canard de l'emblématique restaurant la Tour d'Argent à Paris (75). « Notre politique est que tous les suppléments soient accessibles à tous. On ne se rattrape pas là-dessus, soutient-il. Nos eaux minérales sont à 1,50 € ; les vins servis à table sont aux tarifs des vigneron. Et le client peut également acheter le vin qu'il déguste. Il consomme car il veut se faire plaisir à des tarifs accessibles. » Son secret ? « Le bouche-à-oreille, car le client va en parler autour de lui et s'extasier de la qualité des produits qu'il aura dégustés. »

SUCCÈS DES PRODUITS LOGOTÉS

Quant à l'Auberge de l'III, Édouard Baumann ajoute que les clients ont accès à « de nombreuses formules afin de faciliter leurs choix et répondre au plus près à leurs attentes. » Même en matière de vins, il y a différentes possibilités

ENTRE 1000 ET 1500 € DE POURBOIRE PAR MOIS

« Tout le personnel de salle à l'Auberge de l'III est rémunéré au pourcentage du chiffre d'affaires (14,4 %). Cela assure un réel gain de motivation et d'incitation pour nos employés. In fine, ça leur garantit des salaires largement supérieurs à la moyenne constatée dans le secteur de la restauration », souligne Édouard Baumann. Aux Grands Buffets aussi le personnel est intéressé à la vente. « Un client heureux est un client qui va laisser un pourboire. En moyenne, notre personnel gagne entre 1 000 et 1 500 € de pourboire par mois », insiste Louis Privat.



REVUE DE PRESSE & VEILLE

Référence : FIN/DG.06

Date de révision : 25/11/2020

Version : 2



Louis Privat devant le plus grand plateau de fromages du monde (Guinness World Records 2020).

pour répondre à ses envies : au verre, en bouteille... Ou d'autres boissons avec ou sans alcool.

« Nous avons aussi introduit de nouvelles alliances mets et vins : de 2 à 5 verres, des thématiques spécifiques... On peut vraiment créer une offre sur-mesure, alors qu'il y a encore 2 ans, nous avions uniquement une carte de vins et une carte de vins au verre (aucun forfait), se réjouit-il. Ce sont les clients qui font de certains produits, leur coup de cœur. En cette période de fin d'année, on combine un déjeuner gastronomique avec un massage et accès spa. Le positionnement et la gestion de notre boutique est aussi une source importante de ventes. En boutique, ce sont les produits logotés qui fonctionnent très bien : bougies, cravate et surtout les tabliers. »

Aux Grand Buffets, Louis Privat ne cesse d'innover, notamment avec « la dégustation du fromage à la française ». « Le fromager conseille la clientèle, et leur fait découvrir une multitude de nouvelles saveurs mais aussi des classiques. L'accompagnement parfait est proposé avec une coupe de Champagne ! Voici comment on incite aussi le client à consommer plus et mieux, en déclenchant chez lui, une jouvence des papilles, explique le restaurateur. La vente additionnelle n'apporte pas seulement un acte d'achat supplémentaire – auquel l'hôte n'aurait peut-être pas pensé. Il va consommer plus si la commercialisation est bien emmenée, et si le chef de rang ou le maître d'hôtel connaît bien ses produits. »

Édouard Baumann.



L'ANECDOTE DE LOUIS PRIVAT

Aux Grands Buffets, Louis Privat décide, un jour, de mettre à la carte du Champagne, et choisit Mumm Cordon Rouge en instaurant un partenariat. Prix de la bouteille à la vente : 25 €. Lors de la négociation avec la maison de Champagne, il promet une vente de plus de 10 000 bouteilles par an. « Impossible ! », réplique Mumm. Au final : 30 000 bouteilles ont été vendues la première année... Prix raisonnable et qualité : voilà la stratégie de Louis Privat pour booster les ventes !



FORMER LE PERSONNEL AU JEU DE RÔLE

« Un des fondamentaux de notre métier est d'écouter notre client afin d'identifier et comprendre ses besoins. La vente additionnelle est un jeu très subtil où notre collaborateur devra être fin psychologue pour être très pertinent dans sa force de proposition. Une vente bien accompagnée, c'est un client heureux et fidélisé », souligne Estelle Touzet, qui fait écho à son autre passion... En musique, il y a plusieurs répétitions avant d'entrer sur scène pour un concert. Le jeu de rôle est à mon sens l'exercice le plus adapté pour la formation des collaborateurs. Il permet d'identifier les points faibles et de trouver des solutions immédiates adaptées à chacun. C'est également un beau moment de « brainstorming » avec les équipes. Lors des entraînements pour les concours, la vidéo est un outil nécessaire pour travailler son body language. »

Quant à Édouard Baumann, il souligne l'importance de la stabilité de ses collaborateurs : « Nous avons la chance d'avoir une équipe extrêmement fidèle (en moyenne 12 ans de maison), ce qui nous garantit une maîtrise parfaite des offres et de notre clientèle mais aussi de la philosophie de la maison. » Aux Grands Buffets, les vignerons et producteurs se déplacent très régulièrement dans l'établissement pour présenter leurs vins et produits et ainsi former les équipes. La vente additionnelle est possible grâce à une bonne formation. Elle oblige les métiers de service à se réinventer, innover, à se mettre en scène, mais surtout à avoir une connaissance de plus en plus accrue des produits vendus. Exit donc l'action d'apporter des plats à table sans les avoir goûtés ! Le client est demandeur d'expérience, tant dans la qualité des mets, que dans la relation qui sera créée avec lui. ●



Les actions sont nombreuses aux Grands Buffets pour attirer le client, à des prix accessibles : les vins servis à table aux tarifs des vignerons...

Coronavirus : les textes juridiques



Source : Centre info, Valérie Delabarre



Lien vers l'article : <https://www.centre-inffo.fr/site-droit-formation/coronavirus-les-textes-juridiques>



Date de parution : 15 décembre 2020

- [Décret n° 2020-1582 du 14 décembre 2020](#) modifiant les décrets n° 2020-1262 du 16 octobre 2020 et n° 2020-1310 du 29 octobre 2020 prescrivant les mesures générales nécessaires pour faire face à l'épidémie de covid-19 dans le cadre de l'état d'urgence sanitaire

L'agence Erasmus+ publie un atlas territorial de la mobilité européenne et internationale.



Source : Centre info, Nicolas Deguerry



Lien vers l'article : <https://www.centre-inffo.fr/site-centre-inffo/actualites-centre-inffo/le-quotidien-de-la-formation/articles-2020/lagence-erasmus-publie-un-atlas-territorial-de-la-mobilite-europeenne-et-internationale>



Date de parution : 11 décembre 2020



Parution du bilan, antérieur à la crise du Covid-19, de la mobilité étudiante dans le monde.

Ils sont étudiants, apprentis, élèves de la formation professionnelle, stagiaires, chercheurs ou personnels de l'enseignement supérieur et, en tant que tels, peuvent prétendre à une mobilité européenne et internationale. L'atlas territorial publié par l'agence Erasmus + France dresse un bilan des actions entreprises et des moyens alloués.

« Sans être exhaustif », souligne Laure Coudret-Laut, directrice de l'agence Erasmus+ France Éducation Formation, l'atlas territorial de la mobilité européenne et internationale présente un panorama national qui rassemble et décrypte les données des Régions, de l'agence Erasmus + France et du ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

Mobilité étudiante dans le monde

L'avenir dira si la crise sanitaire déclenchée par la Covid-19 est appelée à freiner durablement les mobilités physiques, mais le bilan présenté par l'atlas territorial laissera le souvenir d'une forte hausse des échanges au cours de la dernière décennie. À l'échelle du monde, la mobilité étudiante internationale a ainsi progressé de 25 % entre 2012 et 2016, principalement en raison de la croissance observée en Asie et Océanie.

Pour les étudiants français, cette hausse est d'environ 16,6 % avec quelque 89 400 étudiants en mobilité internationale en 2016-2017 dont 49 % bénéficient d'un financement Erasmus +. La réciprocité est de mise avec 258 000 étudiants en mobilité internationale en France, soit 10 % de l'ensemble de la population étudiante en France et 5 % du nombre total des étudiants en mobilité dans le monde. Dans ce bilan pré-Brexit, le Royaume-Uni figure à la deuxième place des destinations les plus prisées des étudiants français, derrière le Canada. Quels étudiants attirent la France ? En 2018-2019, le trio de tête est composé des Marocains (12 %), des Chinois (9 %, en recul de 7 % sur la période 2013-2018) et des Algériens (9 %). Environ un étudiant entrant sur dix bénéficie d'un financement Erasmus +.

REVUE DE PRESSE & VEILLE

Référence : FIN/DG.06

Date de révision : 25/11/2020

Version : 2

Dans le secteur de la formation professionnelle, les départs ont augmenté de 34 % en cinq ans, pour atteindre près de 19 700 apprenants en 2018-2019, contre près de 5 200 apprenants entrants. Le plus grand nombre de mobilités sortantes s'observe en Ile-de-France (20 %), Auvergne-Rhône-Alpes (13 %) et Nouvelle-Aquitaine (12 %). Le podium des régions d'accueil est constitué de l'Occitanie (19 %), de la Nouvelle-Aquitaine (17 %) et de Sud-Provence-Alpes-Côte d'Azur (15 %).

Actions des Régions

La deuxième partie de l'atlas territorial s'intéresse aux politiques régionales en matière de mobilité internationale et la troisième partie détaille l'action de chacune des 18 Régions de métropole et d'outre-mer. Globalement, les Conseils régionaux affectent 99 % de leurs budgets de mobilité sortante aux étudiants et 1 % aux chercheurs. En 2018, 45 000 étudiants ont bénéficié d'une bourse régionale, avec des disparités allant de 1 120 bénéficiaires en Sud-Provence-Alpes-Côte d'Azur à 12 380 en Auvergne-Rhône-Alpes). En moyenne, les bourses régionales financent à parité les mobilités de stage et les mobilités d'études.

Dans son édito, Renaud Muselier, le président de Régions de France et de la Région Sud-Provence-Alpes-Côte d'Azur, vante un bilan positif mais souligne qu'il reflète la « *mobilité d'avant* ». Celle de demain, percutée par la crise sanitaire, est à réinventer. Le programme Erasmus + s'y attelle dès 2020, en permettant les mobilités hybrides.

L'atlas territorial de la mobilité européenne et internationale est le résultat de la collaboration entre le ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, de Régions de France et de l'agence Erasmus+ France / Éducation Formation.

Atlas territorial de la mobilité européenne et internationale : <https://agence.erasmusplus.fr/publications/atlas-territorial-de-la-mobilite-europeenne-et-internationale/>

REVUE DE PRESSE & VEILLE

Référence : FIN/DG.06

Date de révision : 25/11/2020

Version : 2

Laure Coudret-Laut : « avec Erasmus+ nous allons faire partir des jeunes qui ne l'imaginent même pas ».



Source : Les Echos, Derek Perrotte

Lien vers l'article : <https://www.lesechos.fr/monde/europe/laure-coudret-laut-avec-erasmus-nous-allons-faire-partir-des-jeunes-qui-ne-limaginent-meme-pas-1273850>

Date de parution : 14 décembre 2020



Le volume des participants au programme Erasmus+ et le budget alloué au programme de mobilité sont en forte augmentation.

Les institutions européennes viennent de s'entendre sur le programme Erasmus + pour la période 2021-2027 : son budget atteindra 24 milliards d'euros, soit une hausse spectaculaire et inédite de 70 %. De quoi élargir les publics, en particulier aux jeunes défavorisés. Interview de Laure Coudret-Laut, directrice de l'Agence Erasmus + France.

Quel bilan tirez-vous d'Erasmus + ces dernières années ? La pandémie ne risque-t-elle pas de casser totalement la dynamique ?

De 2014 à 2019, nous avons financé des mobilités pour près de 600.000 bénéficiaires en France, tous publics confondus. Le rythme est monté à 100.000 par an depuis 2017. L'année 2020 a été perturbée mais n'a pas réduit l'appétence, ni des jeunes, ni des établissements. Au contraire. Nous avons eu plus de participants aux appels à projet cette année qu'en 2019. L'Agence a fait un véritable effort pour simplifier la vie des établissements qui veulent rejoindre le programme, qu'ils soient du supérieur, du scolaire, de la formation professionnelle... Nous avons aussi testé la mobilité longue des apprentis, lancé des échanges scolaires, envoyé des enseignants et des formateurs à l'étranger. Il faut désormais renforcer et approfondir cette logique d'ouverture.

Le nouveau budget va fortement progresser. Quelles nouvelles opportunités en France ?

Les citoyens attendent de la solidarité. Nous voulons faire partir des jeunes, dans les milieux défavorisés et ruraux, qui aujourd'hui ne l'imaginent même pas. Nous allons développer des bourses et des mobilités plus courtes, pour que le coût ou la durée ne soient plus des freins. Des groupes d'écoliers ou de collégiens pourront par exemple partir quelques semaines. C'est l'idée directrice : développer des temps de mobilité dans toute une diversité de parcours, y compris pour les adultes. Les apprentis sont aussi ciblés, avec un financement largement revalorisé dans le nouveau budget européen. La filière apprentissage retrouve ses lettres de noblesse en France et il faut leur donner la chance de partir eux aussi. Tout est désormais là : on a réformé la filière, simplifié la circulation des apprentis et placé des référents mobilité dans les centres de

REVUE DE PRESSE & VEILLE

Référence : FIN/DG.06

Date de révision : 25/11/2020

Version : 2

formation (CFA). Enfin, nous allons développer un volet numérique pour des mobilités « hybrides », avec des séjours à l'étranger qui se prolongent ensuite à distance, en ligne.

Comment vont évoluer les destinations ? Le Brexit signifie-t-il qu'on ne pourra plus partir au Royaume-Uni via Erasmus + ?

Le Royaume-Uni va automatiquement sortir du programme en 2021 s'il n'y a pas d'accord. Mais il pourra y revenir comme pays partenaire s'il le demande, en versant alors une participation budgétaire et en acceptant la réciprocité du non-paiement des frais de scolarité. Sa sortie probable va redistribuer les départs, les pays d'Europe centrale et de l'Est pourraient en bénéficier. Ils sont de plus en plus attractifs, pour la qualité et le coût de la vie comme pour la qualité des enseignements. Il faut que les universités continuent d'y développer plus de cours en anglais. L'avenir est aussi aux « universités européennes », qui vont brasser de plus en plus d'étudiants et multiplier les flux. On peut espérer à terme des cursus passant par trois ou quatre pays, avec à la clé un diplôme européen reconnu partout. C'est une vraie modernisation de l'université, l'opportunité de bâtir de nouveaux curriculums plus mobiles.

Le gouvernement veut favoriser l'embauche des personnes en situation de handicap.



Source : Le Figaro, avec AFP



Lien vers l'article : <https://www.lefigaro.fr/flash-actu/apprentissage-le-gouvernement-veut-favoriser-l-embauche-des-personnes-en-situation-de-handicap-20201214>



Date de parution : 14 décembre 2020



A partir du 1/01/2021 le coût du contrat d'apprentissage pris en charge par les OPCO prendra en compte le coût de la compensation du handicap de l'apprenti.

Le gouvernement entend « renforcer » l'accès à l'apprentissage des personnes en situation de handicap en prévoyant à compter de janvier une prise en charge financière de leurs besoins spécifiques par les Opérateurs de compétence (Opco), a-t-il indiqué ce lundi.

À compter du 1er janvier 2021, dans la continuité de la réforme sur la formation professionnelle, le coût du contrat d'apprentissage pris en charge par les Opérateurs de compétences (Opco) devra désormais prendre également en charge le coût de la compensation du handicap de l'apprenti dans le montant du contrat qui pourra ainsi être majoré jusqu'à 4.000 euros, quelle que soit la branche professionnelle», indiquent la ministre du Travail Élisabeth Borne et la secrétaire d'État chargée du Handicap Sophie Cluzel dans un communiqué commun.

Les ministres relèvent notamment que seulement «1% des entrées en apprentissage dans le secteur privé et moins de 5% dans le secteur public concernent des apprentis en situation de handicap». «L'apprentissage est un formidable levier pour recruter des talents en situation de handicap», souligne Élisabeth Borne, citée dans le communiqué. Elle rappelle que le gouvernement a mis en place «une aide de 5000 euros pour l'embauche d'un apprenti mineur ou 8.000 euros pour l'embauche d'un apprenti majeur - sans plafond d'âge pour les personnes en situation de handicap - pour tout contrat signé entre le 1er juillet 2020 et le 28 février 2021».

«La prise en charge, dès le 1er janvier prochain, du besoin de compensation du handicap de l'apprenti par les Opco est une nouvelle preuve de l'action du gouvernement en faveur de l'insertion professionnelle des travailleurs handicapés», ajoute Élisabeth Borne.

Selon la secrétaire d'État Sophie Cluzel, les Centres de formation des apprentis (CFA) «devront évaluer en amont du contrat (...) la nécessité de mettre en œuvre des solutions techniques et/ou humaines pour sécuriser le parcours de l'apprenti en cohérence avec son handicap». Ces compensations peuvent être «diverses et complémentaires»: équipements techniques, heures de soutien personnalisées, interprétariat, adaptation des supports pédagogique..., détaille-t-elle.

L'apprentissage dans le BTP : l'innovation en mouvement

Ce numéro Hors-série de L'Education permanente, paru en décembre 2020, est disponible au CDI.



L'innovation est intimement liée à la pédagogie ; elle permet d'adapter l'acte de formation et de poursuivre la recherche de qualité. Le numérique éducatif, le développement de nouveaux outils et de nouvelles méthodes, l'arrivée de nouvelles technologies impactent la formation professionnelle sans en modifier la nature profonde. Au fond, qu'est-ce que l'innovation pédagogique sinon la manifestation d'un besoin d'adaptation constante aux besoins des apprenants, aux demandes des bénéficiaires et à un environnement changeant ? L'année 2020 a été de celles qui poussent à penser autrement, à modifier les pratiques et à se saisir des leviers disponibles pour continuer à former les jeunes. Partage d'expériences et échange de points de vue, ce troisième hors-série d'Éducation permanente aborde des thèmes d'une dense actualité. Il se veut contributif d'une analyse des bouleversements rencontrés depuis quelques années et qui s'accroissent depuis quelques mois. Il présente les éléments de réflexion qui ont sous-tendu les mutations d'envergure de l'apprentissage dans le BTP, et offre une mise en perspective de ces raisonnements.

REVUE DE PRESSE & VEILLE

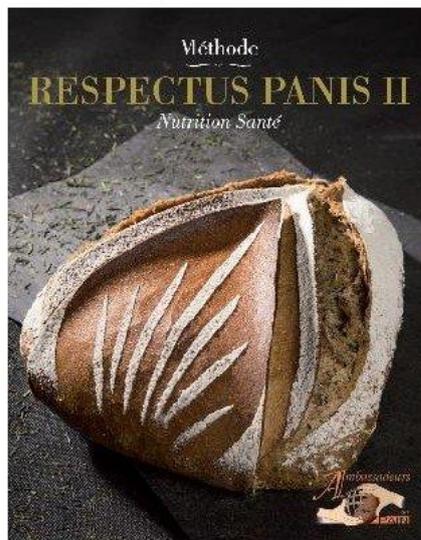
Référence : FIN/DG.06

Date de révision : 25/11/2020

Version : 2

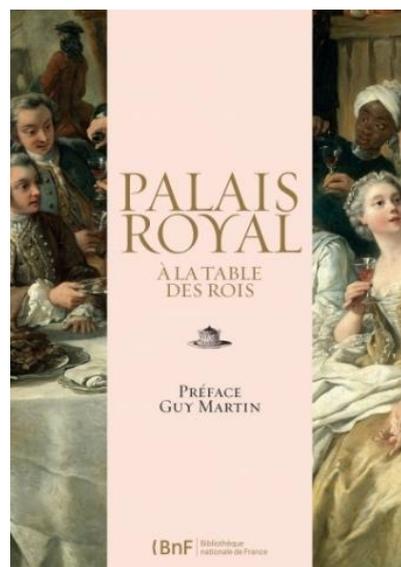
A l'approche des fêtes...

Respectus panis



Ce nouvel opus des Ambassadeurs du Pain se place dans la continuité du volume I, en approfondissant les aspects nutrition et santé, à l'aide de recettes présentées lors des différentes éditions du Mondial du Pain. 17 pains nutritionnels ont ainsi été adaptés à la méthode Respectus panis et sont ici classés selon les actions sur la santé: recettes agissant sur le cholestérol (pains qui intègrent les stérols: pain matcha, sanus panem, ou encore pao banana), le diabète (pains avec insulino-sécréteurs comme le pain red quinoa, la baguette multi graines), l'hypertension (pains enrichis en potassium et céréales: pains aux noisettes, pain au céleri...), ou encore la carence en micronutriments (pain polycrop, pain baobab). Sans oublier quelques recettes tendance: pain à la spiruline, pain de son et pois chiche...

Palais royal A la table des rois



De François I^{er} à Napoléon III, en passant par Louis XIV et Bonaparte, *Palais royal* invite les gourmands d'images et d'histoire à découvrir la cour de France sous un autre jour : quand elle passe à table. Au fil des siècles et des règnes, la culture culinaire évolue. Les voyages et leur cortège de découvertes viennent métisser les repas, au gré des échanges diplomatiques, des mariages princiers et du commerce. Mais toujours la gastronomie est affaire de plaisir. Comme l'écrit Guy Martin qui signe ici la préface, le palais naît d'une sensibilité, à la fois personnelle et collective, qui se cultive. À l'origine de la « cuisine française », les tables royales de France posaient les bases de ce qui allait faire sa renommée.

REVUE DE PRESSE & VEILLE

Référence : FIN/DG.06

Date de révision : 25/11/2020

Version : 2

Le Vin, par Antoine Pétrus



Un ouvrage superbement illustré, à l'image du savoir-faire et du savoir être de l'un des Meilleurs Ouvriers de France. Figure de la sommellerie française, Antoine Pétrus, Meilleur Ouvrier de France, livre ici toutes ses connaissances du monde du vin, ses conseils et ses coups de cœur, ainsi que sa vision très contemporaine de la sommellerie.

Au fil des pages, Antoine Pétrus partage son expertise du vignoble, fruit de son expérience sur le terrain, de sa passion et de rencontres fondamentales avec ces hommes et femmes qui font le vin. Il vous révèle aussi ses secrets de dégustation, ses accords favoris et le carnet d'adresses de ses vigneronns préférés. Grâce à des pas à pas détaillés, il vous initie aux gestes techniques du sommelier pour carafier ou décanter un vin, ouvrir un porto comme un professionnel...

**NOUS VOUS SOUHAITONS
DE PASSER
D'EXCELLENTE FÊTES
DE FIN D'ANNEE !**

