

BAC PRO VIGNE ET VIN

« Apprendre à produire pour mieux vendre »

Arnaud Touzé passe en 2007 un bac pro vigne et vin pour adultes. Une formation qui lui permet aujourd'hui de mieux parler du vin à ses clients et de mieux respecter la grande diversité de ce noble produit. Il est aujourd'hui responsable du magasin Les Belles Caves à Joué-lès-Tours (Indre-et-Loire).

Au fil des expériences et des formations, Arnaud Touzé a réussi à transformer son goût pour le vin en un métier qu'il exerce avec passion et professionnalisme. Encore étudiant, il découvre sa vocation au cours d'un travail saisonnier. Il accueille les touristes dans un site troglodytique du Maine-et-Loire et profite de la visite pour présenter les vins du Domaine. Après cette expérience, il suit par apprentissage un BTS technico-commercial option vins et spiritueux au lycée viticole de Montreuil-Bellay (Maine-et-Loire). Pour les périodes en entreprise, il est embauché par Les Belles Caves, magasins de vin en Indre-et-Loire. Il y sera définitivement embauché en 1999. Sept ans plus tard, il ressent le besoin de compléter sa formation : « *Le BTS était une bonne formation du point de vue commercial mais j'étais resté sur ma faim du point de vue de la connaissance technique du vin* », explique-t-il. Il souhaite apprendre à soigner la vigne et à vinifier pour mieux comprendre le vin et donc mieux en parler. Il demande donc un congé individuel de formation (CIF) et passe un bac pro « conduite et gestion d'exploitation viticole, option vigne et vin » au lycée d'Amboise (Indre-et-Loire). La formation s'organise sur 10 mois dont 2 mois de stages par période de deux semaines au moment des étapes clés : vendange, vinification, taille, travaux en vert. Déjà titulaire d'un diplôme supérieur, Arnaud Touzé est dispensé des matières générales le vendredi et profite de cette journée pour passer encore plus de temps au sein du domaine où il effectue ses stages. « *Cette formation a vraiment ré-*

pondu à mon attente : apprendre concrètement le métier. Même durant les périodes de cours, la présence d'un domaine viticole au sein même du lycée permet d'allier théorie et pratique », affirme-t-il tout en soulignant la disponibilité du personnel du lycée soucieux de transmettre un savoir. Les stages lui permettent aussi de prendre encore plus conscience que derrière chaque vin se cachent un terroir et surtout un vigneron. « *Je souhaitais cette ouverture d'esprit.*

« *Aujourd'hui, j'apprécie encore mieux la diversité des vins et je respecte chacun. Il n'y a pas deux catégories : les bons et les mauvais vins. Il y a toute une gamme qui permet de répondre à la diversité des goûts et des attentes de la clientèle.* »

Une formation dense

Cet ancien élève tient à préciser que ces dix mois de formation demandent une forte implication : « *Le programme est très dense. Les journées comme les soirées sont bien remplies ! C'est une courte période pour apprendre un métier aussi complexe. Pour ceux qui souhaitent ensuite s'installer, cette formation doit s'enrichir de l'expérience acquise en dehors.* »

À son retour, Arnaud Touzé prend la responsabilité du magasin les Belles Caves de Joué-lès-Tours. Sa double formation, commerciale et technique, complétée par les précieux conseils de son prédécesseur lui permet aujourd'hui d'exercer pleinement son métier. Il perçoit particulièrement l'intérêt sa deuxième formation quand il a l'occasion de visiter un domaine viticole dont les vins entrent dans la gamme du caviste. « *Je comprends*



« *Depuis ma formation, j'ai encore plus de plaisir à vendre car je me sens plus proche du produit et plus compétent pour en parler à mes clients* », affirme Arnaud Touzé, ancien élève du bac professionnel vitivinicole pour adultes du lycée viticole d'Amboise (Indre-et-Loire).

mieux la technique et le procédé et donc l'esprit du vin. Globalement, j'ai plus de plaisir à vendre car je me sens plus proche du produit. Avec quelques clients, nous pouvons échanger sur l'œnologie » explique-t-il. « *Surtout j'ai le sentiment de pouvoir exercer mon métier en toute honnêteté. C'est une valeur primordiale pour moi, et la clientèle me le rend bien en m'accordant sa confiance.* » Plus globalement, Arnaud Touzé met en avant les apports d'une formation : « *Il est très appréciable, d'un point de vue humain et personnel, de se remettre en cause et d'acquérir de nouvelles connaissances grâce à ce type de formation. Cela apporte également de la confiance en soi.* »

STÉPHANIE SEYSN-FOUAN