

# ACCORDS METS ET BOISSONS (FOOD & BEVERAGE PAIRING)

**Script & Storyboard Pédagogique (Support Vidéo)**

**Document Confidentiel - Propriété de trainingcenterin**  
PARCOURS D'EXCELLENCE  
Formation : Maître d'Hôtel (Hôtellerie de Luxe)

*Indication Vidéo (Monteur) : Afficher un sommaire dynamique. Les mots clés "Harmonie", "Sommellerie", et "Contraste" apparaissent en surbrillance Or. Musique de fond classique, évoquant l'élégance d'une dégustation.*

## Découpage des Séquences (15 Pages)

---

**Séquence 1** : Introduction - L'Harmonie parfaite en bouche

**Séquence 2** : Schéma Explicatif - Les 3 Principes (Résonance, Contraste, Terroir)

**Séquence 3** : L'Accord avec le Vin (Les fondamentaux Rouge, Blanc, Rosé)

**Séquence 4** : Schéma Explicatif - La Balance des Saveurs et des Textures

**Séquence 5** : L'Alternative Sans Alcool (Mocktails, Thés, Infusions)

**Séquence 6** : Le Rituel du Champagne et des Effervescents

**Séquence 7** : Schéma Explicatif - Le Piège du Fromage (Les faux amis)

**Séquence 8** : Les Desserts (Vins liquoreux, spiritueux et cafés)

**Séquence 9** : La Synergie Maître d'Hôtel & Sommelier

**Séquence 10** : Vendre l'Accord : Le "Storytelling" du terroir

**Séquence 11** : Gérer les erreurs de casting (Quand le client se trompe)

**Séquence 12** : Étude de Cas N°1 - Le client qui veut du vin rouge avec du poisson blanc

**Séquence 13** : Étude de Cas N°2 - L'Accord 100% Végétarien et Sans Alcool

**Séquence 14** : Étude de Cas N°3 - Le plat très épicé (Le défi du sommelier)

**Séquence 15** : Conclusion et Grille d'Évaluation (Le Créateur d'Émotions)

## Séquence 1 : L'Harmonie Parfaite

*Indication Vidéo (Visuel) : B-Roll. Un serveur verse un vin rouge rubis dans un verre en cristal. En arrière-plan, une belle pièce de viande est posée sur la table. Le client goûte et ferme les yeux de plaisir.*

### Voix-off (Narration) :

"Un repas d'exception ne se résume pas à un grand plat ou à un grand vin pris séparément. La véritable magie de la gastronomie réside dans leur rencontre. C'est l'art des 'Accords Mets & Boissons'. Un mauvais accord peut détruire le travail du Chef : un vin trop tannique écrasera la finesse d'un poisson, un plat trop sucré rendra un vin blanc sec complètement acide et désagréable. En tant que Maître d'Hôtel, même si vous êtes secondé par un Chef Sommelier, vous devez maîtriser les fondamentaux de l'harmonie gustative. Vous êtes le premier conseiller du client. Savoir marier les textures, les acidités et les arômes, c'est offrir une expérience sensorielle en trois dimensions, et c'est aussi un levier majeur pour développer le chiffre d'affaires du restaurant."

### Les 3 Objectifs de l'Accord :

- **Sublimier** : Le vin doit rendre le plat meilleur, et le plat doit rendre le vin meilleur (Synergie).
- **Éduquer** : Guider le client vers des découvertes inattendues, hors des sentiers battus.
- **Personnaliser** : S'adapter aux goûts personnels et aux contraintes (sans alcool) de chaque convive.

## Séquence 2 : Schéma - Principes de l'Accord

*Indication Vidéo (Visuel) : Animation. Trois piliers grecs apparaissent, soutenant un temple nommé "Harmonie Gustative".*

### **Voix-off (Narration) :**

"L'art de la sommellerie ne relève pas de la magie, mais d'une chimie précise. Il existe trois grands chemins pour réussir un accord."

#### **LA RÉSONANCE**

Associer la puissance à la puissance. Un plat riche (Viande en sauce) avec un vin riche (Rouge tannique). Ou un plat léger (Poisson vapeur) avec un vin léger (Blanc sec).

#### **LE CONTRASTE**

Créer l'équilibre par le choc. L'acidité d'un vin blanc sec vient 'trancher' le gras d'un saumon. La sucrosité d'un vin liquoreux adoucit l'amertume d'un fromage bleu.

#### **LE TERROIR**

Ce qui pousse ensemble va ensemble. Une recette régionale appelle le vin de la même région (Ex: Fromage de chèvre de la Loire avec un Sancerre blanc de la Loire).

## Séquence 3 : Les Fondamentaux du Vin

*Indication Vidéo (Visuel) : Trois verres sont alignés : un blanc, un rosé, un rouge. La caméra passe de l'un à l'autre pendant que des plats suggestifs apparaissent en arrière-plan.*

### Voix-off (Narration) :

"Le Maître d'Hôtel doit connaître les grandes familles de vins pour guider son équipe de salle dans les recommandations de base et éviter les fautes de goût majeures."

### Les Règles Classiques (et exceptions) :

- **Le Vin Blanc Sec** : Son atout est l'acidité et la minéralité. Il réveille les fruits de mer, sublime les poissons à chair blanche, et accompagne parfaitement les volailles à la crème (Accord de résonance sur le gras).
- **Le Vin Rouge** : Son atout est le tanin (structure et astringence). Les tanins adorent les protéines de la viande rouge (Bœuf, Agneau). Attention : un vin rouge tannique sur un poisson donnera un goût métallique désagréable.
- **Le Vin Rosé** : Souvent sous-estimé, un grand rosé de gastronomie (structuré) est le roi de la cuisine estivale, méditerranéenne, ou des plats légèrement épicés.

## Séquence 4 : Schéma - Saveurs et Textures

*Indication Vidéo (Visuel) : Animation d'une balance à plateaux dorée. D'un côté la texture du plat, de l'autre la texture de la boisson.*

### Voix-off (Narration) :

"L'accord ne se fait pas seulement sur le goût, il se fait sur la texture. Une viande fondante n'appelle pas le même vin qu'une viande grillée."

#### TEXTURE DU PLAT

##### Gras / Crémeux

(Beurre, Foie gras, Crème)

##### Croustillant / Grillé

(Sucs de cuisson, Barbecue)

##### Épicé / Pimenté

(Cuisine du monde, Curry)



#### RÉPONSE DU VIN

##### Acidité ou Effervescence

(Pour trancher et nettoyer le palais)

##### Tanins et Structure

(Pour répondre à la force des sucs)

##### Sucrosité / Demi-sec

(Pour éteindre le feu du piment)

## Séquence 5 : L'Alternative Sans Alcool (Nolo)

*Indication Vidéo (Visuel) : Un barman prépare un "Mocktail" complexe avec de la fumée, des herbes fraîches et des sirops maison. Le Maître d'Hôtel le présente à table dans un grand verre à vin.*

### Voix-off (Narration) :

"La grande tendance de la décennie est le 'Nolo' (No or Low Alcohol). Les clients qui ne boivent pas d'alcool ne veulent plus se contenter d'un soda industriel avec leur menu dégustation."

### Les Accords "Soft" Haut de Gamme :

- **Le Pairing Jus & Infusions** : L'équipe travaille avec le Chef pour créer des jus extraits à froid (Ex: Jus de betterave et framboise pour accompagner un gibier, simulant la robe et l'acidité d'un vin rouge).
- **Le Kombucha et les Thés** : Les thés froids fermentés (Kombucha) offrent une acidité et des bulles très proches du Champagne. Un grand thé noir fumé (Lapsang Souchong) remplacera un vin rouge sur une viande grillée.
- **Le Rituel** : La boisson sans alcool doit être traitée avec le même respect que le grand vin : servie dans un verre en cristal, carafée si nécessaire, et accompagnée d'un Storytelling complet.

## Séquence 6 : Le Rituel du Champagne

*Indication Vidéo (Visuel) : Un seau à glace en argent. Le Maître d'Hôtel ouvre une bouteille de Champagne dans un silence absolu (pas de "pop" festif bruyant). La fumée froide s'échappe du goulot.*

### Voix-off (Narration) :

"Le Champagne est le roi incontesté de l'apéritif, mais c'est aussi un vin de gastronomie redoutable tout au long du repas si l'on sait choisir la bonne cuvée."

### Les Bulles à Table :

- **Le "Blanc de Blancs" (100% Chardonnay)** : Vif, minéral et floral. C'est l'accord parfait sur des huîtres, un caviar, ou un carpaccio de Saint-Jacques.
- **Le "Blanc de Noirs" (Pinot Noir)** : Plus vineux, plus structuré. Il peut accompagner avec audace des volailles rôties, un veau, ou des champignons nobles (Truffes).
- **Le Champagne Rosé** : Idéal sur un dessert aux fruits rouges peu sucré, ou de manière originale sur un canard aux épices douces.
- **La Règle du Service** : Le bouchon doit s'ouvrir dans un "soupir". Le service se fait en deux temps pour maîtriser la mousse.

## Séquence 7 : Schéma - Le Piège du Fromage

*Indication Vidéo (Visuel) : Animation d'un magnifique plateau de fromages. Un grand vin rouge de Bordeaux (barré d'une croix rouge) est remplacé par un vin blanc (coche verte).*

### Voix-off (Narration) :

"C'est l'erreur la plus commune en restauration (souvent demandée par le client) : servir systématiquement un vin rouge tannique avec le plateau de fromages."

#### LE FAUX AMI (Vin Rouge)

Les protéines de lait, le sel et le gras du fromage (surtout pâte molle type Camembert) durcissent les tanins du vin rouge, lui donnant un goût métallique, sec et amer.

VS

#### LE VRAI ACCORD (Vin Blanc)

L'acidité du vin blanc sec 'tranche' le gras du fromage et nettoie le palais. Les vins blancs moelleux sont divins sur les pâtes persillées (Roquefort).

## Séquence 8 : Desserts et Spiritueux

*Indication Vidéo (Visuel) : Un dessert au chocolat intense est servi. Le Maître d'Hôtel l'accompagne d'un verre de vin doux naturel rouge (type Porto ou Banyuls).*

### Voix-off (Narration) :

"Le dessert est la dernière impression du repas. L'accord doit prolonger le plaisir sans saturer le palais de sucre ni créer d'aigreur."

### La Fin de Repas :

- **La Règle du Sucre** : Le vin doit toujours être au moins aussi sucré que le dessert, sinon il paraîtra terriblement acide et plat en contraste.
- **Le Chocolat et le Vin** : Le chocolat intense tue les vins secs. Il faut lui opposer la puissance d'un Porto, d'un Maury ou d'un Banyuls (Vins Doux Naturels).
- **Le Rituel du Digestif** : C'est le moment de l'Upselling ultime. Proposer un Armagnac millésimé, un vieux Cognac ou un Whisky rare. Le Maître d'Hôtel amène la bouteille à table et raconte l'histoire de la distillerie.

## Séquence 9 : La Synergie Sommelier

*Indication Vidéo (Visuel) : Le Maître d'Hôtel prend la commande des plats. D'un simple regard complice, il passe le relais au Chef Sommelier qui s'approche de la table avec sa carte des vins.*

### Voix-off (Narration) :

"Si l'établissement possède un Sommelier, le Maître d'Hôtel n'est pas en compétition avec lui. Ils forment un binôme stratégique pour maximiser l'expérience et la dépense du client."

### Le Relais Parfait :

- **La Transmission (Devant le client)** : Dès que le Maître d'Hôtel a fini de prendre la commande des plats, il introduit le sommelier : "Pour sublimer vos choix, je vous laisse entre les mains expertes de notre Chef Sommelier."
- **L'Information Discrète (En coulisses)** : Avant d'envoyer le sommelier, le Maître d'Hôtel lui glisse les informations clés : le budget estimé (la table invite-t-elle ?), les goûts exprimés, et le temps disponible.
- **L'Absence de Sommelier** : Si le Maître d'Hôtel est seul (ou avec ses Chefs de Rang), il doit assumer pleinement le rôle de conseil en vins.

## Séquence 10 : Étude de Cas N°1

*Indication Vidéo (Visuel) : Icône "Cas Pratique 1". Le client a commandé un délicat filet de Sole. Il regarde la carte des vins et dit : "Je vais prendre ce puissant Cabernet Sauvignon rouge."*

### CAS PRATIQUE

#### L'Erreur de Casting (Le Choix du Client)

**Le Problème :** Le choix du client (vin très tannique) va complètement détruire le goût subtil du poisson blanc. L'expérience sera mauvaise, et il pourrait blâmer le plat.

**L'Action du Maître d'Hôtel (Diplomatie) :**

1. **Ne jamais dire "Non" :** Le Maître d'Hôtel ne dit pas "C'est une mauvaise idée" (ce qui humilierait le client devant ses invités).
2. **L'Orientation Douce :** "C'est un excellent choix Monsieur, c'est un très beau domaine. Cependant, avec la délicatesse de la Sole préparée par le Chef, les tanins risquent de masquer les saveurs. Si vous aimez les rouges, je peux vous proposer ce Pinot Noir, beaucoup plus léger et soyeux, qui respectera le poisson."
3. **Le Dernier Mot :** Si le client insiste pour son choix initial fort, on s'incline avec un grand sourire. Le client est roi de son propre palais.

## Séquence 11 : Étude de Cas N°2

*Indication Vidéo (Visuel) : Icône "Cas Pratique 2". Une table de VIP demande le menu dégustation végétarien "Accord Mets & Boissons", mais précise : "Nous ne buvons pas d'alcool."*

### CAS PRATIQUE

#### Le Menu 100% Végétal et Sans Alcool

**Le Problème :** L'absence de protéines animales et l'absence de vin réduisent drastiquement les outils classiques de la sommellerie. Il faut créer du "Wow Effect" avec du végétal pur.

**L'Action du Maître d'Hôtel / Sommelier :**

1. **Le Jeu des Textures :** Sur un plat de champignons rôtis (Umami et terreux), l'équipe propose un Thé Pu-erh (thé noir fermenté aux notes de sous-bois) servi à température ambiante, dans un grand verre à vin rouge pour l'aération.
2. **L'Accord de Contraste :** Sur un dessert végétal (agrumes et basilic), on propose une Eau finement pétillante infusée à froid avec du gingembre et poivre Timut. Le piquant réveille la fraîcheur du dessert.
3. **Résultat :** Le client se sent hautement valorisé. Il n'a pas bu de simples "jus de fruits", il a vécu une véritable expérience de sommellerie alternative (très rentable pour l'hôtel).

## Séquence 12 : Étude de Cas N°3

*Indication Vidéo (Visuel) : Icône "Cas Pratique 3". Le Chef a préparé un curry de homard très relevé (fort en épices et piment). Le serveur doit conseiller un vin pour apaiser le palais.*

### CAS PRATIQUE

#### Le Plat Épicé (Gérer le feu avec le vin)

**Le Problème :** Les épices fortes et le piment (la capsaïcine) agressent et anesthésient le palais. Si on sert un vin rouge tannique ou un vin très sec, l'alcool va brûler la bouche du client et rendre le plat insupportable.

**L'Action du Maître d'Hôtel :**

1. **L'Arme Anti-Feu :** Le Maître d'Hôtel sait qu'il faut impérativement du sucre résiduel pour "éteindre" l'incendie des épices et enrober le palais.
2. **La Proposition :** Il suggère un Gewürztraminer d'Alsace (un vin blanc avec de la sucrosité et des arômes exotiques intenses de litchi/rose) ou un Riesling demi-sec.
3. **L'Explication (Storytelling) :** "Pour sublimer la chaleur des épices de ce homard, ce vin d'Alsace va apporter une fraîcheur fruitée et une légère douceur qui va tapisser votre palais sans l'agresser."

## Séquence 13 : Conclusion & Évaluation

*Indication Vidéo (Visuel) : Affichage de la "Checklist de l'Harmoniste". Défilement du texte vers le haut. Musique majestueuse, évoquant l'excellence et le plaisir partagé.*

### Grille d'Évaluation (Food & Beverage Pairing) :

- [ ] Je maîtrise les trois principes d'accord : Résonance, Contraste, et Terroir (Origine).
- [ ] J'oriente avec diplomatie le client s'il fait un mauvais choix (ex: Rouge sur poisson).
- [ ] Je propose systématiquement des alternatives sans alcool élaborées (Nolo).
- [ ] Je sais "Storyteller" une boisson : expliquer son origine et pourquoi elle sublime le plat.
- [ ] J'évite le piège du vin rouge sur les fromages à pâte molle.

### Voix-off (Narration) :

"L'accord Mets et Boissons est le moment précis où la technique cède la place à l'émotion. En tant que Maître d'Hôtel, vous n'êtes pas un simple distributeur de menus et de cartes des vins. Vous êtes un 'Créateur d'Harmonie'. Votre capacité à marier les créations de votre Chef avec les trésors de votre cave (ou de votre bar) est ce qui fera passer le client d'un 'bon repas' à un souvenir inoubliable. C'est en faisant preuve d'audace, de diplomatie et d'une passion contagieuse pour les produits que vous ferez briller votre établissement, augmenterez sa rentabilité, et fidéliserez la clientèle la plus exigeante du monde."

*Fin du Script d'Animation Vidéo*