

## PROTOCOLE D'ENTENTE PLANIFICATION ET ORGANISATION D'UNE SESSION DE FORMATION

**LA PRÉSENTE ENTENTE DÉFINIT LES RESPONSABILITÉS DE LA SAQ ET DU TITULAIRE DE PERMIS RELATIVEMENT À LA TENUE D'UNE SESSION DE FORMATION D'UNE DURÉE DE QUATRE HEURES DESTINÉE AUX SERVEURS ET SERVEUSES DE L'ÉTABLISSEMENT VISÉ.**

### RESPONSABILITÉS DE LA SAQ :

- ASSIGNE UN ANIMATEUR POUR LA FORMATION INTITULÉE **LE SUCCÈS PASSE PAR VOUS ! – FORMATION COCKTAILS ET SPIRITUEUX**
- ASSUME LE SALAIRE ET LES FRAIS DE DÉPLACEMENT DE L'ANIMATEUR
- FOURNIT LE MATÉRIEL DIDACTIQUE ÉNUMÉRÉ CI-DESSOUS ET COORDONNE LA LOGISTIQUE DU COURS :
  - LES CAHIERS DE FORMATION DESTINÉS AUX PARTICIPANTS
  - LES SPIRITUEUX POUR LA DÉGUSTATION
  - UN SHAKER
- DEMANDE AU TITULAIRE DE PERMIS DE LUI FAIRE PARVENIR PAR COURRIEL OU PAR TÉLÉCOPIEUR LE MENU AINSI QUE LA CARTE DES COCKTAILS ET LEURS COMPOSANTES DÈS QUE LA DATE DE FORMATION EST CONFIRMÉE
- S'ENTEND AVEC LE TITULAIRE DE PERMIS POUR QUE CELUI-CI PUISSE RÉSERVER UN ESPACE DANS SON ÉTABLISSEMENT QUI SOIT ADAPTÉ AUX BESOINS DE LA FORMATION

### RESPONSABILITÉS DU TITULAIRES DE PERMIS :

- S'ASSURE D'ACHEMINER LA DEMANDE DE FORMATION AU PLUS TARD DEUX SEMAINES AVANT LA DATE RETENUE
- PROPOSE DEUX DATES POSSIBLES POUR LA TENUE D'UNE FORMATION
- RECRUTE LES PARTICIPANTS DE FAÇON À OBTENIR UN GROUPE DE 12 À 25 PERSONNES
- FOURNIT DES VERRES À COCKTAILS (AUTANT DE VERRES DIFFÉRENTS AU BAR PAR PARTICIPANTS) POUR LA DÉGUSTATION
- TERMINE L'AMÉNAGEMENT DE LA SALLE AU MOINS UNE HEURE AVANT LE DÉBUT DE LA FORMATION ET LA REND ACCESSIBLE À L'ANIMATEUR
- COMMUNIQUE SA LISTE DE COCKTAILS ET/OU S'IL **DÉSIRE UN NOUVEAU COCKTAIL**
- S'ASSURE QUE LES PARTICIPANTS SOIENT PRÉSENTS LE JOUR DE LA FORMATION
- **S'ENGAGE À RESPECTER LE NOMBRE DE PARTICIPANTS INSCRITS LORS DE LA DEMANDE DE FORMATION**
- SI LE JOUR DE LA FORMATION, LE NOMBRE MINIMUM DE 12 PARTICIPANTS N'EST PAS ATTEINT, LE TITULAIRE DE PERMIS S'ENGAGE À DÉFRAYER **25 \$** PAR PERSONNE JUSQU'À CONCURRENCE DU MINIMUM REQUIS (12). UNE FACTURE LUI SERA ENVOYÉE À CET EFFET
- **EN CAS D'ANNULATION OU D'OUBLI DE LA PART DU TITULAIRE DE PERMIS À MOINS DE CINQ JOURS OUVRABLES DE LA DATE DE FORMATION CONFIRMÉE, DES FRAIS DE PÉNALITÉ DE 240 \$ SERONT FACTURÉS**

PROTOCOLE LU ET ACCEPTÉ PAR (signature)	
NOM DU RESPONSABLE (en lettres majuscules)	
NOM DE L'ÉTABLISSEMENT	
<b>TOUS LES PARTICIPANTS INSCRITS DOIVENT ÊTRE ÂGÉS DE 18 ANS ET PLUS</b>	
DATE	

**VEUILLEZ RETOURNER LE PROTOCOLE SIGNÉ PAR COURRIEL À NYDIA LAPLANTE:**  
[SAQRESTAURATIONFORMATION@SAQ.QC.CA](mailto:SAQRESTAURATIONFORMATION@SAQ.QC.CA)

**DEMANDE DE FORMATION**  
**« LE SUCCÈS PASSE PAR VOUS ! – FORMATION COCKTAILS ET SPIRITUEUX »**

NOM DE L'ÉTABLISSEMENT			
ADRESSE			
VILLE		CODE POSTAL	
NOM DE LA PERSONNE RESSOURCE		NUMÉRO DE CLIENT	
TÉLÉPHONE		TÉLÉCOPIEUR	
CELLULAIRE		COURRIEL	

L'ÉTABLISSEMENT EST EN AFFAIRES DEPUIS (INDIQUEZ L'ANNÉE)	
NOMBRE D'EMPLOYÉS À FORMER (SERVEUSES, SERVEURS)	
TYPE DE CUISINE (SI PERTINENT)	
COMBIEN DE COCKTAILS VOTRE CARTE CONTIENT-ELLE?	
À QUEL ENDROIT EFFECTUEZ-VOUS VOS COMMANDES? CENTRE DE RELATION CLIENTÈLE – RESTAURATION OU SUCCURSALE	(INDIQUEZ LE NOM OU LE NUMÉRO DE LA SUCCURSALE)

DATES PROPOSÉES (2)	En avant-midi de 8 h à 12 h ou de 9 h à 13 h <i>(inscrivez l'un des choix)</i>	En après-midi de 13 h à 17 h ou de 14 h à 18 h <i>(inscrivez l'un des choix)</i>	En soirée de 17 h à 21 h ou de 18 h à 22 h <i>(inscrivez l'un des choix)</i>
Autres suggestions ou remarques			

**DOCUMENTS À JOINDRE À CETTE DEMANDE DE FORMATION :**

**VOTRE CARTE DES COCKTAILS ET VOTRE MENU**

**N'oubliez pas de spécifier si vous voulez une proposition cocktail.**

VEUILLEZ COMPLÉTER ET RETOURNER VOTRE DEMANDE PAR COURRIEL À NYDIA LAPLANTE :  
[SAQRESTAURATIONFORMATION@SAQ.QC.CA](mailto:SAQRESTAURATIONFORMATION@SAQ.QC.CA)

**À L'USAGE DE LA SAQ SEULEMENT**

DATE RETENUE	HEURE	GROUPE
LIEU DE LA FORMATION	ADRESSE	
PERSONNE RESSOURCE	NOMBRE DE PARTICIPANTS	

**FEUILLE DES PRÉSENCES**  
**« LE SUCCÈS PASSE PAR VOUS ! – FORMATION COCKTAILS ET SPIRITUEUX »**

<b>NOM DE L'ÉTABLISSEMENT</b>	
<b>PERSONNE RESSOURCE</b>	
<b>TÉLÉPHONE</b>	
<b>DATE DE LA FORMATION</b>	
<b>HEURE DE LA FORMATION</b>	
<b>NOMBRE DE PARTICIPANTS</b>	
<b>ANIMATEUR</b>	
<b>NUMÉRO D'IDENTIFICATION DE LA FORMATION</b>	

	<b>PRÉNOM</b>	<b>NOM</b>	<b>SIGNATURE lors de la formation</b>
<b>1</b>			
<b>2</b>			
<b>3</b>			
<b>4</b>			
<b>5</b>			
<b>6</b>			
<b>7</b>			
<b>8</b>			
<b>9</b>			
<b>10</b>			
<b>11</b>			
<b>12</b>			
<b>13</b>			
<b>14</b>			
<b>15</b>			
<b>16</b>			
<b>17</b>			
<b>18</b>			
<b>19</b>			
<b>20</b>			
<b>21</b>			
<b>22</b>			
<b>23</b>			
<b>24</b>			

## RÉSUMÉ DU CONTENU

### « LE SUCCÈS PASSE PAR VOUS ! – FORMATION COCKTAILS ET SPIRITUEUX »

#### Après cette formation, vous serez en mesure:

- de **différencier** les types de spiritueux et leurs caractéristiques;
- de **connaître** leurs origines, leur élaboration et la matière première dont ils sont issus;
- de **comprendre les nuances** entre les marques dites *Premium* et les autres;
- de **comprendre les principes** de base dans l'élaboration de différents cocktails;
- de mettre à profit les bons outils et la bonne verrerie pour la **confection**, la **création** de cocktails et le **service**;
- de connaître et **d'élaborer** les cocktails classiques;
- de **mettre en valeur** la consommation de spiritueux dans une version différente que nature;
- de les **proposer** dans des **accords** cocktails et mets;
- d'avoir du plaisir à **réaliser** et à proposer des cocktails à votre clientèle à tout moment de la journée;
- **d'être au parfum** des nouvelles tendances cocktails au Québec.

#### La formation traite des sujets suivants :

##### *Connaître les outils de base*

- Prendre connaissance des outils et de la verrerie pour l'élaboration de cocktails

##### *Les principes de base des spiritueux*

- La distillation
- Les étiquettes et la provenance des spiritueux
- La dégustation
- Les techniques pour élaborer les cocktails

##### *Les types d'alcool*

- La vodka
- Le dry gin
- Le whisky
- Le rhum
- La tequila
- Les alcools à base de fruits
- Les liqueurs et les crèmes

##### *Les techniques de vente*

- Les thématiques
- Le bon cocktail au bon moment
- Un menu adéquat
- Les accords cocktails et mets

##### *L'art de la création*