



# FORM' ACTIONS

*Niveau 1*



# OENOLOGIE

*Niveau 1*

# PRINCIPES FORTS DE L'ÉLABORATION DU CHAMPAGNE

---



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

- Connaître les spécificités viticoles champenoises.
- Connaître et comprendre les points clefs de l'élaboration du Champagne.
- Assimiler le vocabulaire spécifique de l'élaboration du Champagne.
- Savoir transmettre les éléments principaux de l'élaboration du Champagne.
- Comprendre les principales règles de l'Appellation Champagne.

## PROGRAMME

---

*1 séance de 7 heures*

*Séance 1* > Connaître la petite histoire technologique de la Champagne

- > Comprendre la notion de terroir appliqué au Champagne : Un vin profondément humain !
- > Comprendre les principes de la viticulture du champagne, une maturité spécifique
- > Comprendre les raisons d'un pressurage si sophistiqué, la maîtrise de la vinosité et de l'acidité
- > Connaître les finalités de l'assemblage en Champagne
- > Être capable d'expliquer la prise de mousse, le vieillissement dans la fraîcheur des caves
- > Être capable d'expliquer le remuage et le dégorgement, l'habillage champenois

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

---

Les acquis sont évalués par un quiz lors de la séance.

# DÉGUSTER ET EXPRIMER LE CARACTÈRE DE SES CHAMPAGNES



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les points clés fondamentaux de l'élaboration du Champagne.
- Apprendre à déguster les Champagnes.
- Assimiler le vocabulaire de la dégustation du Champagne.
- Être en capacité de se projeter dans le vin.
- Savoir parler de ses cuvées à ses prospects et clients.

## PROGRAMME

*4 séances de 4 heures*

*Séance 1* > Être capable de parler de la spécificité des terroirs champenois et de mettre des mots sur des sensations organoleptiques.

*Séance 2* > Être capable de parler des principales étapes de la vinification et de déguster un vin tranquille.

*Séance 3* > Être capable d'expliquer la méthode champenoise et de déguster un vin de champagne.

*Séance 4* > Être capable d'expliquer la finition de la bouteille en champagne et de déguster un vin de champagne.

*(Des aménagements sont possibles tant sur les thématiques que sur la durée de la formation).*

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

# LE CHAMPAGNE DANS LE MONDE

## DES EFFERVESCENTS

---



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

- Connaître les autres segments du marché des vins effervescents.
- Mieux comprendre la place du Champagne sur ce marché.
- Connaître les différentes méthodes de vinification des vins effervescents.
- Connaître les typicités des vins effervescents français et étrangers.

### PROGRAMME

---

*2 séances de 7 heures*

*Séance 1* > La place du champagne sur le marché des vins effervescents.

- > Les autres segments du marché des vins effervescents.
- > Les différentes méthodes de productions d'élaboration des vins effervescents.
- > Les autres vins effervescents français.

*Séance 2* > Les vins effervescents européens.

- > Les vins effervescents dans le Nouveau Monde.
- > Quels points de différenciation pour le champagne.

***Dégustation d'environ 15 vins au cours de la formation.***

### MÉTHODES D'ÉVALUATION

---

Les acquis sont évalués par des activités (quiz et « jeux »).

# LES DÉFAUTS DU VIN - NIVEAU 1

---



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

- Connaître les principaux défauts des vins.
- Mieux les connaître pour mieux les prévenir.

## PROGRAMME

---

*1 séance de 7 heures*

- Séance 1* > Comprendre les défauts apportés par le raisin.
- > Analyser les déviations d'origine préfermentaire ou fermentaire.
  - > Reconnaître les défauts survenants pendant l'élevage et la conservation.
  - > Identifier les défauts apparaissant pendant le vieillissement.

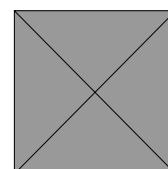
## MÉTHODES D'ÉVALUATION

---

Les acquis sont évalués grâce à un quiz.

*Durant cette formation, vous serez proposés :*

- > Une dégustation à l'aveugle de vins contaminés (blancs et rouges).
- > Une discussion sur les perceptions.
- > Des approfondissements (tests triangulaires, test d'appariement, détermination de seuil...).
- > Une présentation pour chaque défaut des molécules responsables.



# COMMERCE ET MARKETING

*Niveau 1*

# VENDRE MIEUX, PLUS ET DURABLEMENT

---



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

- Augmenter les ventes de champagne.
- Fidéliser sa clientèle.
- Développer la vente à la propriété.
- Valoriser son champagne.
- Élaborer une communication cohérente.

## PROGRAMME

---

*11 séances de 4 heures, sur 11 mois*

- Séance 1* > Les consommateurs de Champagne. Pourquoi valoriser ?
- Séance 2* > Comment développer sa marque et créer une image forte ?
- Séance 3* > Design & packaging.
- Séance 4* > Segmentation, ciblage et évènementiel.
- Séance 5* > Storytelling - Parler de soi, de son exploitation, de ses cuvées.
- Séance 6* > Travail pratique sur une cuvée expérimentale.
- Séance 7* > Politique prix - Construire des grilles tarifaires.
- Séance 8* > Les différents supports de communication print.
- Séance 9* > Le digital : site internet, réseaux sociaux & vidéos.
- Séance 10* > Généralités et diagnostic export.
- Séance 11* > Oenotourisme.

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

---

Les acquis sont évalués à la fin des 11 séances via l'exercice pratique de la cuvée expérimentale et via un test de connaissance.



# COMMUNICATION

*Niveau 1*

# COMMENT COMMUNIQUER SUR SA DÉMARCHE ENVIRONNEMENTALE

---



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

- Maîtriser les enjeux liés à l'environnement et le développement durable dans le secteur viticole.
- Comprendre les différentes démarches environnementales.
- Analyser les changements climatiques et la biodiversité
- Utiliser des outils de communication en fonction.

## PROGRAMME

---

*2 ou 3 séances de 7 heures*

- Séance 1 à 3* > Connaissances de base sur le concept de viticulture et œnologie durables.
- > Démarches envisageables à l'échelle des exploitations et des caves.
  - > Différents supports de la valorisation.
  - > Visite commentée au sein d'une structure viticole.

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

---

Les acquis sont évalués grâce à un quiz.

# OENOTOURISME

*Niveau 1*

# FAIRE DE L'OENOTOURISME UN OUTIL D'ATTRACTIVITÉ POUR SON EXPLOITATION

---



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

- S'adapter aux nouvelles exigences du visiteur.
- Créer ou réinventer son offre oenotouristique.
- Faire de l'activité d'accueil une source de valeur ajoutée pour le domaine viticole.

## PROGRAMME

---

*4 séances de 7 heures*

*Séance 1* > Environnement oenotouristique et émergence de projet.

*Séance 2* > Connaître les leviers de mise en marché de son offre oenotouristique, s'approprier la culture du champagne.

*Séance 3* > Travailler son discours, développer une approche différente de la dégustation.

*Séance 4* > Règlementation des activités d'accueil sur l'exploitation.

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

---

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

# **GESTION D'ENTREPRISE**

*Niveau 1*

# DEVENIR PLUS PROFESSIONNEL DANS LA GESTION DE SON ENTREPRISE

---



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

- Appréhender les éléments clés de la gestion d'une entreprise.
- Construire un compte de résultat et un bilan.
- Analyser l'évolution des principaux du compte de résultat et du bilan.
- Appréhender les outils de pilotage d'une entreprise.

## PROGRAMME

---

*1 séance de 7 heures*

*Séance 1* > Connaître les postes du compte de résultat et les postes du bilan.

> Connaître le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement et savoir quels sont leurs liens pour calculer la trésorerie.

> Savoir déterminer le seuil de rentabilité ou le «point mort» et savoir construire des tableaux de bord.

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

---

Les acquis sont évalués par un quiz lors de la séance.

# GESTION ET OPTIMISATION PATRIMONIALE

---



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

- Identifier ses besoins, ses perspectives d'évolution et sa situation patrimoniale.
- Connaître et utiliser les outils patrimoniaux les plus adaptés à son entreprise.
- Anticiper la transmission de son exploitation.
- Intégrer des compétences fiscales, comptables, civiles et patrimoniales utiles à sa situation.

## PROGRAMME

---

*5 séances de 4 heures*

*Séance 1* > Préparer sa retraite : les différents régimes, anticiper son départ, identifier les solutions de compléments de revenus.

*Séance 2* > Préparer la transmission de son exploitation : comprendre les différents modes de transmission de l'entreprise d'exploitation et du foncier pour choisir les solutions les mieux adaptées à son entreprise.

*Séance 3* > Comprendre l'impact fiscal des différentes structures d'exploitation pour être capable de choisir le statut juridique le plus approprié à son projet professionnel.

*Séance 4* > Identifier les problématiques pouvant subvenir en cas d'incapacité ou de disparition de l'exploitant.

*Séance 5* > Évaluer ses besoins de trésorerie et identifier les solutions de rémunération de la trésorerie d'exploitation.

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

---

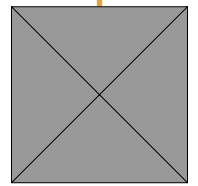
Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

# ANGLAIS

*Niveau 1*



# ANGLAIS VITICOLE - DÉBUTANT COMMERCIAL



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir se présenter, sa maison, ses cuvées.
- Réaliser des ventes et traiter les aspects logistiques.
- Négociations commerciales.

*Apprentissage du vocabulaire professionnel de base et révisions, acquisition des structures de la langue anglaise par des jeux de rôle basés sur l'individualisation.*

## PROGRAMME

*5 séances de 4 heures*

*Séance 1* > Savoir se présenter, présenter sa maison et son exploitation.

*Séance 2* > Administration des ventes, recevoir et répondre à une demande d'information.  
Recevoir et confirmer une commande.

*Séance 3* > Gérer la logistique, les retours, les réclamations.

*Séance 4* > Organiser une réunion, une visite, un stand sur salon professionnel.

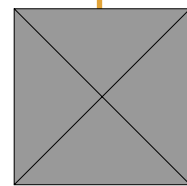
*Séance 5* > Négociations commerciales.

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

*Un test d'anglais sera réalisé préalablement à l'inscription définitive. Les résultats obtenus permettront l'inscription au niveau 1 ou 2. Les participants ayant suivi la formation de niveau 1, pourront s'inscrire en niveau 2.*

# ANGLAIS VITICOLE - DÉBUTANT TECHNIQUE



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être capable de mener une visite de cave et de vignoble.
- Parler du travail de la vigne et de la vinification.
- Animer une dégustation.

*Apprentissage du vocabulaire professionnel de base et révisions, acquisition des structures de la langue anglaise par des jeux de rôle basés sur l'individualisation.*

## PROGRAMME

*5 séances de 4 heures*

*Séance 1* > Techniques de vinification (vocabulaire et outils) dans une salle de formation.

*Séance 2* > Mener la visite de cave chez un vigneron – Possibilité de réaliser la séance chez l'un des vignerons.

*Séance 3* > Savoir parler du travail de la vigne (vocabulaire et outils) - dans une salle de formation.

*Séance 4* > Mener une visite de vignoble. Possibilité de réaliser la séance chez l'un des vignerons.

*Séance 5* > Mener une dégustation, expliquer les accords mets et vins – Possibilité de réaliser la séance chez l'un des vignerons.

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

Les acquis sont évalués à chaque début de session par des quiz sur la séance précédente.

*Un test d'anglais sera réalisé préalablement à l'inscription définitive. Les résultats obtenus permettront l'inscription au niveau 1 ou 2. Les participants ayant suivi la formation de niveau 1, pourront s'inscrire en niveau 2.*