

PROGRAMME DE FORMATION — 2 JOURS

Définir la feuille de route data d'un domaine viticole

Analyse de données & outils d'aide à la décision pour la filière vitivinicole

Public visé	Vignerons, dirigeants et responsables commerciaux d'un domaine viticole souhaitant améliorer l'usage de leurs données et de leurs outils digitaux.
Durée	2 jours, en immersion sur le domaine (entretiens, revue d'outils et atelier).
Prérequis	Aucun prérequis technique. Une connaissance du fonctionnement du domaine et l'accès aux outils digitaux (ou pas) utilisés sont nécessaires.
Objectif général	Définir une feuille de route data actionnable, adaptée à la maturité du domaine : constats, recommandations stratégiques d'usage des données, recommandations d'usage des outils existants et choix de nouveaux outils digitaux opérationnels (si nécessaire), avec un focus connaissance client et commercialisation.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants sont capables de :

- comprendre le rôle et l'importance de la data dans le pilotage d'un domaine et distinguer les données utiles des données superflues ;
- porter un regard critique sur leurs outils digitaux en partant des usages et des décisions à éclairer, notamment sur la connaissance client, sa fidélisation, la commercialisation, la rentabilité des produits (cuvées, vrac, œnotourisme...) ;
- établir un bilan de leur situation (maturité digitale, forces, manques) ;
- formaliser une feuille de route data priorisée : recommandations stratégiques et choix d'outils opérationnels adaptés à la maturité du domaine.

Déroulé de la formation

Une démarche en deux temps : comprendre et observer (jour 1), puis décider et formaliser (jour 2).

J1	Immersion, sensibilisation & revue des outils	• Entretiens avec le vigneron et l'équipe : activités, priorités, irritants, décisions à éclairer. • Sensibilisation au bon usage de la data : à quoi sert une donnée, quelles décisions elle aide à prendre, piliers de la performance. • Revue des outils digitaux existants sous l'angle des usages : que fait-on réellement avec chaque outil, aident-ils à prendre des décisions ? • Focus connaissance client et commercialisation : suivi clients/prospects, cibles, circuits de distribution, tableau de prix, ambassadeur ; focus rentabilité des produits. • Identification des données disponibles, des manques et des doublons de saisie.
-----------	--	---

J2**Bilan, priorisation & feuille de route data**

- Bilan partagé : constats sur la situation (maturité digitale, forces, faiblesses).
- Recommandations stratégiques : comment bien utiliser les données au service de la connaissance client et de la commercialisation.
- Recommandations opérationnelles : outils digitaux adaptés à la maturité du domaine (CRM, facturation, e-commerce, intégrations).
- Priorisation et séquençage : quick wins, discipline administrative, indicateurs et « règles du jeu ».
- Mise au point de la feuille de route data (draft partagé en fin de journée).

Livrable

Une feuille de route data structurée en trois volets (format PDF) :

- constats sur la situation actuelle du domaine (maturité digitale, forces, faiblesses) ;
- recommandations stratégiques sur la manière de bien utiliser les données, notamment pour la connaissance client et la commercialisation ;
- recommandations opérationnelles sur les outils digitaux adaptés à la maturité du domaine.

Modalités pédagogiques

- Format immersif : entretiens individuels, observation des pratiques et revue des outils sur pièce.
- Atelier de co-construction : le vigneron réfléchit et partage, l'intervenant structure, partage les bonnes pratiques, coache et formalise.
- Supports : trame d'entretien, grille de revue des outils, modèle de feuille de route et de « base line » de coûts de mise en œuvre de moyens digitaux supplémentaires (si opportun).

Modalités d'évaluation

- Évaluation formative : restitution du bilan validée avec le participant en fin de jour 1.
- Évaluation sommative : feuille de route data formalisée et partagée en fin de jour 2 (constats, recommandations stratégiques, recommandations outils).
- Suivi post-formation : questionnaire d'évaluation à froid quelques semaines après la session.

Moyens mobilisés

- Intervenant : expert en données et outils digitaux appliqués à la filière vitivinicole.
- Ressources : trames et grilles d'analyse, exemples d'outils (CRM, facturation, e-commerce, outils de chais...) et de tableaux de bord.

TARIF ET FINANCEMENT

Coût pédagogique : 1 500 € HT (avant prise en charge par un Opco).

BULLETIN D'INSCRIPTION

Définir la feuille de route data d'un domaine viticole

Modalités et délais d'accès

Inscription par mail (voir contacts), close 7 jours avant le démarrage de la formation. Un mail spécifique viendra préciser l'ensemble des documents à remplir ou à fournir et la procédure à suivre.

Formulaire d'inscription

Nom

Prénom

Téléphone

Mail

Structure

Statut (cochez et précisez l'Opco correspondant) :

- ☐ Salarié(e) — Opco : Ocapiat
- ☐ Exploitant(e) — Opco : Vivéa

TARIF

Coût pédagogique : 1 500 € HT (avant prise en charge par un Opco).

Vous pouvez également remplir ce bulletin **directement en ligne** sur vinotracker.fr/formation-feuille-de-route-data — votre demande nous parvient immédiatement.

Contact inscription : Pierre Auguste — 06 68 92 75 28 — pierre.auguste@vinotracker.fr

Accessibilité aux personnes handicapées

Vinotracker accueille les personnes handicapées en formation sans discrimination et garantit l'égalité des droits et des chances de ces personnes pour accéder à la formation et pour leur permettre de valider leur parcours :

- par l'accessibilité des lieux d'accueil des formations (règles des ERP) ;
- par l'étude de la faisabilité d'un suivi des formations adapté au handicap. Pour cela, merci de contacter Vinotracker en amont de l'inscription.

INFORMATIONS SUR LE PRESTATAIRE

Vinotracker est partenaire de Vins&Ventes, certifié Qualiopi.

SAS Vins&Ventes | 74 rue Georges Bonnac – 33000 Bordeaux

06 15 07 26 67 | vinsetventes@gmail.com | <https://vinsetventes.fr>

Organisme de formation enregistré sous le n° 753 310 867 33 auprès du Préfet de région Nouvelle-Aquitaine.

SAS – R.C.S. Bordeaux | SIRET 831 664 248 00034 | Code APE 7022Z | N° TVA intracommunautaire FR 78 831664248

Vins&Ventes a été certifié Qualiopi au titre de la catégorie « actions de formation » – N° 2112_CN_02294 - V.2.