

FÉDÉRATION DES CAVES
COOPÉRATIVES
BOURGOGNE-JURA



CATALOGUE DE FORMATIONS 2022-2023

FCCBJ

caves@coop-bfc.fr
03.85.29.55.17
www.fccbj.fr

1. Organisation des formations

Pour mutualiser les thèmes de formations et les coûts, la FCCBJ vous propose les formations listées dans ce catalogue. Nous nous tenons à votre disposition si d'autres besoins étaient identifiés et susceptibles d'intéresser d'autres caves coopératives. Toutes les idées sont bonnes à prendre et les programmes de formation peuvent être adaptés à vos besoins.

Le lieu du déroulement de la formation dépend de la provenance des inscrits et s'effectuera soit dans une cave coopérative soit dans les locaux de la CCI (pour les formations accompagnées par la CCI) selon nos besoins en matériel.

Les conventions de formation et la facturation sont directement émises par le centre de formation à la cave coopérative qui doit se charger des démarches en ligne auprès d'Ocapiat.

Concernant les vigneron, le fond Vivea est sollicité directement par l'organisme de formation, aucune démarche n'est effectuée par la cave.

La FCCBJ facturera à chaque cave les frais de repas.

2. Formations proposées par la CCI

• **FORMATIONS BUREAUTIQUE :**



○ WORD (NIV BASIQUE ET OPERATIONNEL)

Programme niv. basique	Programme niv. opérationnel
RAPPELS SUR LES MANIPULATIONS DE BASE <ul style="list-style-type: none"> • Créer un document • Présenter un document • Mise en forme • Déplacement et copie de texte • Paragraphe • Bordures et encadrement METTRE EN PAGE ET IMPRIMER <ul style="list-style-type: none"> • Mise en page de document • Numérotation de pages • Impression METTE EN PLACE DES TABULATIONS <ul style="list-style-type: none"> • Utilisation des tabulations et des points de suite 	METTE EN PLACE DES TABULATIONS <ul style="list-style-type: none"> • Utilisation des tabulations et des points de suite AUTOMATISER <ul style="list-style-type: none"> • Utiliser les outils de correction automatiques • Créer simplement des insertions automatiques (bloc de construction) • Ajouter une table des matières automatique • Utiliser le volet de navigation REALISER UN PUBLIPOSTAGE <ul style="list-style-type: none"> • Publipostage simple • Publipostage avec conditions • Publipostage avec source de données Excel • Enveloppes et étiquettes

<p>ÉLABORATION ET GESTION DE TABLEAUX</p> <ul style="list-style-type: none"> • Élaboration de tableaux simples • Élaboration de tableaux complexes <p>AUTOMATISER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utiliser les outils de correction automatiques • Créer simplement des insertions automatiques (bloc de construction) • Ajouter une table des matières automatique • Utiliser le volet de navigation <p>REALISER UN PUBLIPOSTAGE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publipostage simple • Publipostage avec conditions • Publipostage avec source de données Excel <p>UTILISER LES OUTILS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation en colonnes • Insertion d'objets 	<p>GERER LES LONGS DOCUMENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Création et gestion de styles • Numérotation, table des matières et index <p>UTILISER LES OUTILS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation en colonnes • Insertion d'objets <p>IMPORTER ET CREER DES LIAISONS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importation de documents • Liens hypertextes
---	--

- Durée : 2 jours (14h)
- Public : salariés de caves coops – réalisation d'un test de compétences en amont de l'inscription afin de définir le niveau
- Coût : 750 €/groupe (maxi 8 personnes ; prise en charge à 45% par l'OCAPIAT pour les caves -50 sal.)
- Dates à caler en fonction des besoins
- Bulletin d'inscription CCI



EXCEL (NIV BASIQUE ET OPERATIONNEL)

Programme niv. basique	Programme niv. opérationnel
<p>DEMARRER AVEC EXCEL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Créer et présenter des tableaux simples • Manipulation de base • Gestion des classeurs <p>AMELIORER LA PRESENTATION D'UN TABLEAU</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en forme • Travail sur lignes et colonnes • Déplacement et copie de cellules • Présentation • Mis en page et mise en forme automatique 	<p>REALISER LES FONCTIONS COURANTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Somme, moyenne, minimum, maximum, • Dénombrer des cellules, calcul de pourcentage • Utilisation de l'adressage relatif, absolu et mixte • Maîtriser les fonctions conditionnelles simples et complexes • Effectuer des statistiques conditionnelles • Comprendre les messages d'erreur

<p>GERER LES LIGNES ET LES COLONNES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insérer, supprimer une ligne/ une colonne • Modifier la hauteur d'une ligne • Modifier la largeur d'une colonne • Masquer une ligne/une colonne <p>CALCULER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réaliser les 4 formules arithmétiques simples • Recopier les formules • Créations de séries <p>REPRESENTER DES DONNEES PAR UN GRAPHIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconnaître les différents types de graphique • Créer, modifier, supprimer un graphique • Présenter – Imprimer un graphique <p>METTRE EN PAGE UN TABLEAU ET L'IMPRIMER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insérer un saut de page • Afficher l'aperçu avant impression • Gérer l'orientation et les marges • Créer un en-tête et un pied de page • Gérer les paramètres d'impression 	<ul style="list-style-type: none"> • Présenter des données grâce aux mises en forme conditionnelles simples et avec formules <p>REPRESENTER DES DONNEES PAR UN GRAPHIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aller plus loin dans le choix, la présentation d'un graphique • Explorer les graphiques Sparkline • Ajouter des objets tels que images, Smartart <p>GESTION DES FEUILLES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manipuler et grouper les feuilles • Lier les feuilles <p>BASE DE DONNEES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expliquer l'importance de la structure d'une liste de données exploitable • Se déplacer facilement dans un long tableau • Créer un tableau de données • Trier, filtrer avec des critères simples et personnalisés • Supprimer les doublons <p>TABLEAUX CROISES DYNAMIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lire et créer des tableaux croisés dynamiques simples <p>DIVERS</p>
--	---

- Durée : 2 jours (14h)
- Public : salariés de caves coops – réalisation d'un test de compétences en amont de l'inscription afin de définir le niveau
- Coût : 750 €/groupe (maxi 8 personnes ; prise en charge à 45% par l'OCAPIAT pour les caves -50 sal.)
- Dates à caler en fonction des besoins
- Bulletin d'inscription CCI



○ **POWER POINT**

- Programme

PRESENTER LES DIFFERENTS USAGES DE POWERPOINT

DEMARRER AVEC POWERPOINT

- L'environnement PowerPoint (barre accès rapide, ruban, onglets...)
- Gérer la manipulation des présentations et connaître les différents enregistrements possibles

CREER ET METTRE EN FORME UNE PRESENTATION

- Insérer et choisir la disposition des diapositives
- Choisir un thème, un jeu de couleur, un modèle
- Modifier, créer les masques des diapositives
- Appliquer un style d'arrière-plan
- Manipuler les diapositives
- Présenter et gérer les zones de texte
- Incorporer des objets tels que Graphiques, Smart Art, Word Art, tableaux, images
- Mettre en forme et organiser ces objets

GERER LES DIFFERENTS MODES D'AFFICHAGE

- Normal – Lecture - Plan
- Trieuse de diapositive - Page de commentaire
- Diaporama

APPLIQUER DES ANIMATIONS SIMPLES

- Transitions
- Animations des objets et trajectoires
- Ajouter des liens hypertextes

EXECUTER LE DIAPORAMA

- Paramétrer les options du diaporama
- Utiliser des astuces lors de la projection

CONNAITRE LES DIFFERENTS MODES D'IMPRESSION DIVERS

- Enregistrer au format PDF
- Effectuer des recherches simples
- Rechercher des synonymes
- Repérer les statistiques de la présentation
 - Durée : 1 jour (7h)
 - Public : salariés de caves coops
 - Coût : 155 € net /personne (maxi 8 personnes ; prise en charge à 45% par l'OCAPIAT pour les caves -50 sal.)
 - Dates à caler en fonction des besoins
 - Bulletin d'inscription CCI



OUTLOOK MESSAGERIE & AGENDA

- Programme

ENVOYER DES MESSAGES

- Créer un message sur un papier à lettres
- Créer un modèle de message
- Créer et insérer une ou plusieurs signatures
- Marquer un message pour le suivi
- Ajouter un indicateur de message pour le suivi
- Envoyer un message en proposant un vote
- Définir les options de suivi d'un message

RECEVOIR UN MESSAGE

- Répondre à un message en votant

LES CONTACTS

- Créer un contact
- Exporter des contacts
- Lier des éléments ou fichiers à un contact

ARCHIVER ET NETTOYER

- Définir les paramètres par défaut de l'archivage automatique
- Définir les paramètres d'archivage personnalisé
- Réaliser un archivage manuel
- Nettoyer la boîte aux lettres

CONFIGURER LA MESSAGERIE

- Choisir le format des messages par défaut
- Activer/désactiver Word comme éditeur de messagerie
- Choisir comment être prévenu de l'arrivée de nouveaux messages
- Gérer la messagerie en votre absence
- Attribuer une couleur aux messages d'un contact

CREER ET GERER UNE LISTE DE DISTRIBUTION PERSONNELLE

- Créer une liste de distribution personnelle
- Utiliser une liste de distribution personnelle
- Modifier une liste de distribution personnelle
- Supprimer une liste de distribution personnelle

GERER LES DOSSIERS PERSONNELS

- Créer un dossier personnel
- Modifier un mot de passe
 - Durée : 1 jour (7h)
 - Public : salariés de caves coops
 - Coût : à caler en fonction du nombre de personnes
 - Date à caler en fonction des besoins
 - Bulletin d'inscription CCI

• **FORMATION AMENAGEMENT DU POINT DE VENTE**

- Programme :

Le programme peut être adapté aux niveaux et attentes des participants.

LA FONCTION MERCHANDISING

- Définition de la fonction merchandising
- Les 5B de Kepner
- Evolution du merchandising

ANALYSE DE LA STRUCTURE

- Identifier les forces et les faiblesses de son point de vente
- La concurrence
- La clientèle actuelle / la clientèle ciblée
- Les tendances d'achats
- Les outils d'analyse

OPTIMISER L'AGENCEMENT DU POINT DE VENTE

- Identité du point de vente
- Les 3 niveaux de perception
- Comment analyser ses différents espaces
- Connaître les règles d'organisation d'un PDV (Point de vente)
- Comment implanter des rayons ou un espace de vente ? Identifier les règles et les univers de l'implantation
- Connaître le positionnement et la mise en valeur du mobilier
- L'implantation des produits en rayon : contraintes, organisation et choix de la mise en place
- Focus sur les principes fondamentaux de la gestion du rayon

ATTIRER / SEDUIRE / VENDRE

- L'orientation, le sens de la circulation
- Mise en avant et placement des produits
- Créer des animations

ACCUEILLIR ET COMMUNIQUER EFFICACEMENT

- Le placement des vendeurs
- L'accueil physique de la clientèle
- La prise en charge du client
- Améliorer la communication sur et dans son point de vente

- Durée : 2 jours non consécutifs (14h)
- Public : salariés des caves coops
- Coût : 980 € net / groupe (maxi 10 personnes ; prise en charge à 45% par l'OCAPIAT pour les caves -50 sal.)
- Dates à caler en fonction des besoins
- Bulletin d'inscription CCI

• **FORMATION GERER EFFICACEMENT DES SITUATIONS D'AGRESSIVITE ET D'INCIVILITE**

- Programme :

L'APPROCHE SOCIOLOGIQUE DE LA VIOLENCE

- Les situations de demande d'aide (réclamations, détresses sociales)
- Les incivilités et provocations
- Les dégradations volontaires
- Les phénomènes de société dans l'environnement de l'établissement (bandes, violence, toxicomanie, alcoolisme, troubles psychiatriques, ...)

LA COMMUNICATION EN SITUATION DE TENSION

- Les erreurs à ne pas commettre en situation d'accueil
- Les erreurs de communication non verbale (attitudes, gestes, regards, ...)
- Les incidents liés à la signalétique et à la configuration des locaux
- Les préjugés, conflits de cultures, de générations...
- Les défenses et comportements mis en place par chacun face à l'agression verbale
- Les comportements qui renforcent la tension face à une situation hostile ou menaçante
- Les techniques de désamorçage des tensions
- La maîtrise des émotions lors d'incidents
- La maîtrise du passage de relais
- L'information de la hiérarchie
- Les répercussions psychologiques sur les victimes

- Durée : 2 jours non consécutifs (14h)
- Public : salariés des caves coops, en charge de l'accueil
- Coût : 490 € net / personne (maxi 10 personnes ; prise en charge à 45% par l'OCAPIAT pour les caves -50 sal.)
- Dates : mardis 13 et 20 septembre 2022
- Bulletin d'inscription CCI

• **ANGLAIS VITI-VINICOLE : DO YOU SPEAK WINE ?**

- Programme

Le programme peut être adapté aux niveaux et attentes des participants.

CONSOLIDATION ET APPROFONDISSEMENT DES STRUCTURES GRAMMATICALES CREATION D'AUTOMATISMES A TRAVERS LEUR MISE EN PRATIQUE ORALE

- Les principaux temps (présent, passé, futur)
- Les verbes de modalité

ACQUISITION DU VOCABULAIRE DE BASE NECESSAIRE A UNE EXPRESSION SIMPLE

- Les pronoms personnels, possessifs, relatifs et indéfinis
- L'usage des prépositions et des adverbes
- Les verbes fréquents avec un complément Prépositionnel

ENTRAINEMENT A LA COMPREHENSION DE CONVERSATIONS ET DE DOCUMENTS PROFESSIONNELS COURANTS/CONSOLIDATION ET APPROFONDISSEMENT DES STRUCTURES GRAMMATICALES/CREATION D'AUTOMATISMES A TRAVERS LEUR MISE EN PRATIQUE ORALE

ENRICHISSEMENT DU VOCABULAIRE ET DES EXPRESSIONS UTILES DANS LES SITUATIONS DE LA VIE PROFESSIONNELLE ET SIMULATIONS DES PRINCIPALES SITUATIONS DE COMMUNICATION ORALE

- Conversations téléphoniques courantes (prendre une commande pour une livraison à l'étranger, présenter les tarifs, donner des indications pour trouver l'exploitation viticole...)
- Accueil d'interlocuteurs étrangers
- Présentation du vignoble, de l'exploitation ...
- Faire une visite guidée du domaine, de la cave...
- Présenter sa gamme de produits, ses tarifs...
- Négocier un prix, un délai de livraison...
- Expliquer les modes d'élaboration
- Déguster le produit et exposer les sensations olfactives et gustatives
- Réaliser une vente par courrier ou par mail
- Lettre de remerciements suite à une visite et à un achat
- Communiquer : offres ponctuelles, nouveaux tarifs, invitation à un salon...
 - Durée : 24 h minimum (adapté suivant niveau)
Formation groupe : 14 h (4 séances de 3.5 h)
+ Formation individuelle : 2 h de visio et/ou téléphone et 8 h de eLearning
 - Public : salariés et coopérateurs des caves coops
 - Coût : 625 € net / personne (prise en charge VIVEA pour viti et OCAPAT à hauteur de 45% pour les caves -50 sal.)
 - Dates : les lundis matin 7, 14, 21 et 28 novembre 2022
 - Bulletin d'inscription CCI

• DEGUSTER ET SAVOIR VENDRE SES VINS

- Programme
- Présentation de la journée, du formateur, des participants
- Découverte et pratique de la dégustation initiale
- Apprentissage de la dégustation professionnelle de vins avec interaction
- Mise en situation de dégustation à l'aveugle
- Connaitre les critères clés de la réussite d'une vente
- Mise en situation de prise de commande
- Les solutions pour valoriser les ventes
- Mise en place des outils pour des améliorations durables dans le temps
 - Durée : 1 jour (7h)
 - Public : salariés et coopérateurs des caves coops
 - Coût : 425 € net / personne (prise en charge VIVEA pour viti et OCAPAT à hauteur de 45% pour les caves -50 sal.)
 - Date : mardi 22 novembre 2022
 - Bulletin d'inscription CCI

3. Formations proposées par Alain Bousigue – Virtu'ose

● **FORMATION CONDUIRE UNE REUNION AVEC EFFICACITE, PARTICIPATION ET CREATIVITE**

▪ Programme

DETERMINER CE QU'EST UNE REUNION

- un outil et non une finalité

EXPLORER LES DIFFERENTS TYPES DE REUNION

- et les relier à leurs objectifs respectifs

REVISITER LES METHODOLOGIES DE CONCEPTION DE REUNION

EXPERIMENTER DES TECHNIQUES PARTICIPATIVES

DEVELOPPER DES OUTILS DE CREATIVITE

- pour obtenir des informations ascendantes, rechercher des solutions, prendre des décisions

GERER LES PERTURBATIONS

- en s'adaptant au contexte et au statut de ses interlocuteurs
 - Durée : 2 jours consécutifs (14h)
 - Public : vigneronns coopérateurs et salariés caves coops
 - Coût : 2 400 € HT / groupe (maxi 10 personnes ; prise en charge VIVEA pour viti et OCAPIAT à hauteur de 45% pour les caves -50 sal.)
 - Dates : jeudi 19 et vendredi 20 janvier 2023
 - Bulletin d'inscription FCCBJ

● **FORMATION GERER LES CONFLITS EN TOUTE CONSCIENCE**

▪ Programme

ACCEPTER LE CONFLIT COMME UNE OPPORTUNITE

ASSIMILER LES ENJEUX INHERENTS A TOUT CONFLIT S'APPROPRIER DES OUTILS NON-VERBAUX

- pour canaliser l'énergie et les émotions lors d'un conflit et pour résoudre certaines situations

DEVELOPPER DES RELATIONS ASSERTIVES

- des relations basées sur le respect et l'estime de soi et d'autrui

S'APPROPRIER DES OUTILS D'ANALYSE DES CONFLITS ET DES TECHNIQUES VERBALES

- pour créer des solutions au conflit
 - Durée : 2 jours consécutifs (14h)
 - Public : vigneron coopérateurs et salariés caves coops
 - Coût : 2 400 € HT / groupe (maxi 10 personnes ; prise en charge VIVEA pour viti et OCAPIAT à hauteur de 45% pour les caves -50 sal.)
 - Dates : jeudi 23 et vendredi 24 février 2023
 - Bulletin d'inscription FCCBJ

FORMATION PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

- Programme

CONSTRUIRE LA CONFIANCE EN SOI

- Établir un état des lieux vidéo de ses atouts

GENERER EN SOI L'AISSANCE

- Identifier des pistes d'amélioration personnalisées, les travailler avec des exercices concrets adaptés de la technique de l'acteur

S'ACCORDER TEL UN INSTRUMENT DE COMMUNICATION

- Canaliser son stress, affirmer son authenticité, transmettre sa pensée en cohérence avec ses émotions et son corps

DEVENIR UN ORATEUR AVEC UNE "AUTORITE CORDIALE" ET OSER L'INTERACTION AVEC SON AUDITOIRE

CREER UN DISCOURS COHERENT ET IMPACTANT

- Grâce aux outils de l'argumentation orale et en option la création de pitch
 - Durée : 2 jours consécutifs (14h)
 - Public : vigneron coopérateurs et salariés caves coops
 - Coût : 2 400 € HT / groupe (maxi 10 personnes ; prise en charge VIVEA pour viti et OCAPIAT à hauteur de 45% pour les caves -50 sal.)
 - Dates : jeudi 2 et vendredi 3 février 2023
 - Bulletin d'inscription FCCBJ

- **Catalogue de formations VIRTU'OSE** : <https://www.virtuose.net/formation-catalogue>

4. Formation proposée par le CFPPA Davayé :

● **FORMATION VENTE AU CAVEAU**

- Programme

LES BASES DE L'ACCUEIL

- Découverte du client et les différentes typologies de clients
- Mieux cerner les besoins afin de mieux répondre aux attentes clients
- Répondre à toutes les attentes clients sur un point de vente dans le cas d'un accueil de groupe

LES PREMIERS ELEMENTS DE REPONSES PAR LA GAMME EN DEGUSTATION

- Faire le bon choix des produits proposés à la dégustation sur le caveau de vente
- Présentation de la gamme en justifiant vos choix en fonction des besoins cernés
- Présentation de chaque vin ou produit en le valorisant avec la méthode CAP

LA DEGUSTATION ET LES ACCORDS

- Reprise des bases d'une dégustation académique avec un standard adapté et accessible pour le client
- Comment faire ressentir toutes les sensations organoleptiques et sensorielles d'un vin à travers la dégustation et justifier son prix
- Les accords et leurs importances en condition de services du vin chez le client particulier.

EXERCICES PRATIQUES

- Retours d'expériences
- Valorisation des terroirs
- Jeux de rôles en situation d'accueil client
- Les derniers outils pratiques au caveau
 - Durée : 2 jours (14h)
 - Public : vigneron coopérateurs et salariés caves coops
 - Coût : à caler en fonction du nombre de personnes
 - Dates à caler avec le CFPPA
 - Bulletin d'inscription FCCBJ

5. Formations proposées par LCA ARA

● **FORMATION GOUVERNANCE – STATUTS : LES FONDAMENTAUX DE LA COOPERATION**

- Programme

LE SYSTEME COOPERATIF : UN MODE ORIGINAL D'ENTREPRISE

- Historique des coopératives agricoles en France et en Europe.
- Les principes coopératifs : les spécificités de l'entreprise coopérative, dans son organisation et son fonctionnement.
- En conséquence, les différences entre une société capitaliste et une société coopérative.

LE FONCTIONNEMENT DE LA COOPERATIVE

- Les statuts, garants du fonctionnement démocratique de la coopérative : un cadre qui donne de la liberté aux dirigeants.
- Les droits et les devoirs réciproques de la coopérative et de ses associés : les engagements de part et d'autre.
- Le capital social en coopérative : pourquoi ? Comment ?
- Les engagements d'activité (durée, quantité...).
- La vie de la coopérative au fil du temps : l'entrée et la sortie des coopérateurs

DECIDER EN COOPERATIVE

- Les instances de décision et leur fonctionnement : ce qui est écrit dans les textes et ce qui se passe dans la réalité.
- L'assemblée générale
- Le conseil d'administration, le bureau, la présidence
- La direction
- Pouvoirs et contre-pouvoirs : la place de l'associé coopérateur dans les décisions.
- Relations économiques dans la coopérative : finalités économiques de la coopérative et de l'exploitation agricole, partage de la richesse dans la coopérative.

LA COOPERATIVE AGRICOLE : UN MODELE ENCORE D'ACTUALITE ?

- La coopération dans les différents pays du monde
- La coopération dans les différents secteurs de l'économie
- Zoom sur la coopération agricole en Europe et en France
- Les enjeux de la coopération agricole dans un environnement mouvant : accueil des jeunes, financement du développement, renforcement du lien coopérative/associé, etc.

- Durée : 2 jours consécutifs (14h)
- Public : vignerons coopérateurs et salariés caves coops
- Coût : 1 100 € HT / personne (prise en charge VIVEA pour viti et OCAPAT à hauteur de 45% pour les caves -50 sal.)
- Dates : jeudi 27 et vendredi 28 octobre 2022
- Bulletin d'inscription FCCBJ

• FORMATION GESTION 1 ET 2

- Programme

Gestion niv.1 : L'analyse des comptes, outil d'aide à la décision	Gestion niv.2 : De l'analyse du passé à la prévision budgétaire
COMPRENDRE LES PREOCCUPATIONS DU CONTROLEUR DE GESTION <ul style="list-style-type: none">• Les enjeux financiers de la mise en oeuvre d'une activité : ressources et moyens, charges et produits• Derrière les chiffres, des enjeux concrets• Entrer dans les documents financiers	RETOUR SUR LE BILAN ET LE COMPTE DE RESULTAT <ul style="list-style-type: none">• Les équilibres financiers du bilan• Les soldes intermédiaires de gestion• La capacité d'autofinancement

<p>CONSTRUIRE LE BILAN ET LE COMPTE DE RESULTAT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déjouer les pièges de l'information comptable • Patrimoine et trésorerie • Attention aux stocks • Avoir des comptes fiables <p>JONGLER AVEC LES RATIOS ET LES INDICATEURS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les étapes à respecter • La formation de la performance <ul style="list-style-type: none"> ○ Les soldes intermédiaires de gestion ○ La capacité d'autofinancement • Anticiper et prévenir la faillite <ul style="list-style-type: none"> ○ Les équilibres financiers du bilan, l'endettement ○ Anticiper les mouvements de trésorerie ○ Fonds de roulement, besoin en fonds de roulement ○ Le tableau des flux de trésorerie <p>PASSER A L'ACTION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en application sur les comptes des coopératives des participants 	<p>DEFINITION DU BUDGET PREVISIONNEL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les charges fixes et les charges variables • Le seuil de rentabilité • Du budget prévisionnel au suivi de l'activité <p>RAISONNER LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents types d'investissement dans l'entreprise • L'impact des investissements sur les comptes : évolution du fonds de roulement et du besoin en fonds de roulement • Le temps de retour sur investissement <p>MISE EN PRATIQUE ET EVALUATION DES ACQUIS DE LA FORMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etude de cas pratique : préparer le rapport d'assemblée générale d'une coopérative, notamment en ce qui concerne l'analyse des comptes clos et la construction d'un budget prévisionnel. • Analyser la pertinence d'un projet d'investissement, sous l'angle stratégique, financier et d'exploitation. • Débat collectif sur l'ensemble des acquis de la formation : évaluation de la pédagogie pratiquée par les intervenants, des thèmes traités, des méthodes employées, des supports utilisés, etc.
---	---

- Durée : 2 jours consécutifs (14h)
- Public : vignerons coopérateurs et salariés caves coops
- Coût : 1 100 € HT / personne (prise en charge VIVEA pour viti et OCAPAT à hauteur de 45% pour les caves -50 sal.)
- Dates :
 - Gestion 1 : jeudi 12 & vendredi 13 janvier 2023
 - Gestion 2 : jeudi 26 & vendredi 27 janvier
- Bulletin d'inscription FCCBJ

• FORMATION APPROCHE STRATEGIQUE DE L'EXPLOITATION DANS UN CADRE COOPERATIF

- Programme

ETRE CAPABLE DE DEFINIR LA NOTION DE STRATEGIE D'ENTREPRISE ET DE DECRIRE UNE METHODE SIMPLE D'ANALYSE STRATEGIQUE

- La définition de la stratégie
- La stratégie en 5 questions simples : les étapes de la stratégie d'entreprise
- Travail sur la première étape

Les aspirations et les ambitions du dirigeant

La raison d'être de l'entreprise : cadre de référence, finalités et valeurs

ETRE CAPABLE DE CONSTRUIRE ET DECRIRE LE MODELE ECONOMIQUE DE SON EXPLOITATION AGRICOLE ET DE SA COOPERATIVE

- Un outil de description et de visualisation : le modèle économique CANVAS
- Renseigner pour son exploitation les rubriques de la matrice CANVAS
- En groupe, construction de la matrice CANVAS de la coopérative

ÊTRE CAPABLE D'ETABLIR LE DIAGNOSTIC DE L'EXPLOITATION AGRICOLE DANS SON ENVIRONNEMENT

- Le diagnostic externe : opportunités et menaces (dans l'univers de l'offre, de la demande et des influences)
- Le diagnostic interne : forces et faiblesses (structurelles, organisation, finances...)
- Préparation d'une présentation orale de l'exploitation

ETRE CAPABLE DE PRESENTER SIMPLEMENT ET PRECISEMENT SON EXPLOITATION AGRICOLE

- Présentation par chaque participant : mon exploitation en 300 secondes :

Mes aspirations

Les points marquants du modèle économique de mon exploitation

Les opportunités, menaces, forces et faiblesses majeures

L'importance de ma coopérative et ce que j'en attends

Les questions que je pose à ma coopérative

- Durée : 2 jours consécutifs (14h)
- Public : vignerons coopérateurs et salariés caves coops
- Coût : 1 100 € HT / personne (prise en charge VIVEA pour viti et OCAPIAT à hauteur de 45% pour les caves -50 sal.)
- Dates : à venir
- Bulletin d'inscription FCCBJ

6. Formation présente au catalogue OCAPAT :
(Coûts pédagogiques financés à 100% et prise en charge des salaires par OCAPAT, pour les entreprises de moins de 50 salariés)

SST – SAUVETEUR SECOURISTE DU TRAVAIL – FORMATION INITIALE

- Programme

ETRE CAPABLE D'INTERVENIR FACE À UNE SITUATION D'ACCIDENT DE TRAVAIL

- Situer le cadre juridique de son intervention
- Réaliser une protection adaptée
- Examiner la victime
- Faire alerter ou alerter les secours selon l'organisation de l'entreprise
- Être capable de secourir Face : à un saignement abondant, à un étouffement, à une personne qui parle et se plaint d'un malaise, de brûlures, de plaies graves ou plaies simples, ou ne parle pas mais respire ou ne parle pas et ne respire plus

ETRE CAPABLE DE METTRE EN APPLICATION SES COMPETENCES DE SST AU SERVICE DE LA PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS DANS SON ENTREPRISE

- Être capable de situer son rôle de SST dans l'organisation de la prévention de l'entreprise
- Être capable de contribuer à la mise en œuvre d'action de prévention
- Être capable d'informer les personnes désignées dans le plan d'organisation de la prévention de l'entreprise de la (ou des) situation(s) dangereuse(s)
 - Durée : 2 jours (14h)
 - Public : salariés des caves coops
 - Coût : Prise en charge 100% via l'offre OCAPAT pour les -50 sal.
 - Dates à retrouver sur le catalogue OCAPAT
 - Inscription en ligne

➤ **Catalogue formations OCAPAT :** [CatalogTpePme \(opcalim.org\)](http://CatalogTpePme(opcalim.org))

Pour information : [Tutoriel](#) de demande de prise en charge OCAPAT