

COMPTE RENDU

BÉZIERS MÉDITERRANÉE CANAL DU MIDI - 18 JANVIER 2024

1) Compte Rendu d'Atelier



Atelier : Accompagnement en réponse aux besoins de développement de l'offre œnotouristique

Date et Lieu : 18 Janvier 2024, [Hôtel de la Prison](#), à Béziers



atout
TERROIR

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC

Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



Objectif de l'Atelier :

L'atelier du 18 janvier 2024 à l'Hôtel de la Prison à Béziers avait pour but principal la priorisation des besoins du réseau œnotouristique du territoire "Béziers Méditerranée Canal du Midi". L'objectif était de co-construire un plan d'actions répondant efficacement aux attentes des acteurs du réseau Vignobles & découvertes et de présenter les outils déjà disponibles pour soutenir cette démarche.

Résumé des Activités :

Activité 1 → Priorisation des Besoins

À travers : des enquêtes-terrain, téléphoniques et une enquête-client sous forme de jeu concours, la cible de clientèle du territoire et les professionnels de ce dernier, le réseau a pu exprimer ses attentes et les défis à relever. La première activité a été consacrée à **l'identification et à la priorisation des besoins des acteurs du réseau vignobles & découvertes.**



Activité 2 → Proposition de Solutions

En réponse aux besoins identifiés, la deuxième activité a permis aux participants de **proposer des solutions concrètes à intégrer dans le plan d'action du territoire.** Cette phase de co-construction a favorisé **l'émergence d'idées innovantes et adaptées aux spécificités du territoire.**



Activité 3 → Présentation des Outils Disponibles

La dernière activité a été l'occasion de **présenter les outils déjà en place sur le territoire, destinés à accompagner les acteurs dans la mise en œuvre de leurs projets œnotouristiques.** Cette présentation visait à optimiser l'utilisation des ressources disponibles et à encourager l'engagement immédiat des participants. Chaque membre du réseau a pu s'inscrire en direct pour utiliser les outils.



2

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC

Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



Activité 4 → Collaborer au sein du réseau Vignobles & découvertes

D'abord, un “réseau-social en papier” a été dessiné par les participants. Il s'agissait d'identifier les liens (professionnels et/ou extra-professionnels) qui existent déjà entre les membres présents du réseau. Ensuite pour renforcer la connaissance entre les membres du réseau, un “Speed-meeting professionnel” a été organisé. Les participants étaient invités à rencontrer les membres présents avec qui ils n'étaient pas en lien pour imaginer des possibilités de partenariat professionnel. Trois temps de 10mn chacun ont permis d'animer plus de 40mn d'échanges concrets.



Points Saillants et Conclusions

L'atelier a été marqué par **une forte cohésion de groupe** et un **esprit de co-construction**. La priorisation des besoins a permis de dégager des **lignes directrices claires** pour le développement futur de l'offre œnotouristique. Les **solutions** proposées ont été jugées **pertinentes et prometteuses** pour répondre aux attentes des acteurs du territoire, a en juger du taux d'inscription aux formations et outils.

Sur les 35 professionnels présents, 31 d'entre eux ont exprimé 86 demandes d'outils & formations. L'atelier du 18 janvier a posé les bases d'une **démarche inclusive et efficace, promettant un avenir prometteur pour l'œnotourisme dans le territoire “Béziers Méditerranée Canal du Midi”.**

Prochaines Étapes :

Suite à l'atelier, des inscriptions ont été prises pour différents outils et formations qui seront mis en place par la destination. Ces actions concrètes constituent **les premiers pas vers la mise en œuvre du plan d'actions co-construit**, marquant ainsi l'engagement des participants en faveur du développement œnotouristique du territoire “Béziers Méditerranée Canal du Midi”. Ce compte rendu souligne l'importance de la **collaboration** et de la **participation active des acteurs locaux** dans le développement des stratégies œnotouristiques.

3

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC

Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



2) Détail des Ateliers

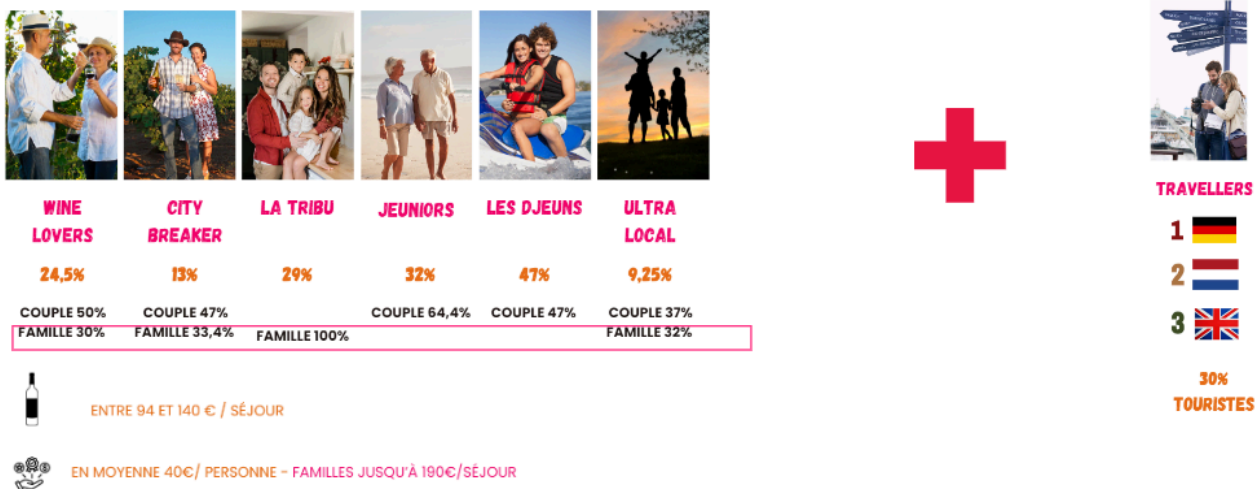
Étape 1:

Résultats du Diagnostic Territorial en Œnotourisme et priorisation des besoins

Rappel des "Profils de Clientèle" :

Les résultats du diagnostic territorial en œnotourisme ont mis en lumière divers profils de clientèles ciblées pour le territoire Béziers Méditerranée Canal du Midi. Ces profils détaillés sont accessibles dans le rapport complet, disponible sur simple demande auprès des référents œnotouristiques de chaque participant. Ces cibles de clientèles sont essentielles **pour adapter et affiner les offres œnotouristiques proposées.**

PROFILS DE CLIENTÈLE



4

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com

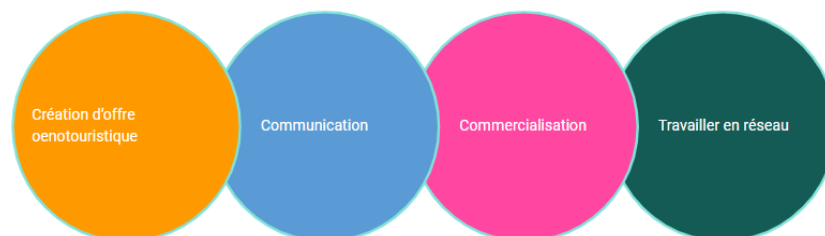


Besoins d'Amélioration du Territoire :

Besoins Évoqués par la Clientèle :

- Offres "Famille" en Œnotourisme : Malgré une abondance d'activités et d'hébergements adaptés aux familles, le territoire manque d'offres spécifiques à l'œnotourisme qui s'adressent à ce segment.
- Visites et Dégustations Originales : Un besoin d'offres œnotouristiques plus originales a été identifié, attirant ainsi des amateurs de vins et une clientèle plus jeune, désireuse d'expériences nouvelles et innovantes.
- Mobilité Douce : La demande pour des offres intégrant la mobilité douce est forte, traversant toutes les cibles de clientèle. Toutefois, il y a également une attente pour des solutions permettant la livraison des vins à domicile, ce qui représente un défi à relever dans le cadre de la mobilité douce.
- Mise en avant de l'originalité du Territoire : La nécessité de se démarquer sur un marché concurrentiel est cruciale. L'originalité et un positionnement distinct, tel que celui de "La destination Œno Famille", sont des atouts à valoriser face à d'autres destinations viticoles renommées.
- Promotion des Vins Locaux au Restaurant : Une demande claire pour une meilleure représentation et mise en avant des vins locaux dans les offres gastronomiques des restaurants.

Besoins Évoqués par les Professionnels ou Identifiés sur le Terrain :



- Création de l'Offre Œnotouristique : **Assistance demandée pour la conception d'offres œnotouristiques**, tant au niveau individuel que territorial.

5

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laetitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC

Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com





PISTES D'AMÉLIORATION OBSERVÉES SUR LE TERRITOIRE :



Développer des offres famille



Développer des offres plus originales



Développer des offres accessibles
Les dimanches et en hors saison

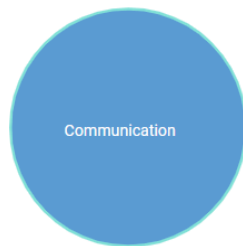


Développer des offres rentables en mobilité douce

BESOINS EN FORMATION ÉVOQUÉS :

⁵**Œnotourisme** : Créer une offre oeno, rentabilité économique, offre famille , offre handicap

- Développement de la Communication : La **nécessité d'améliorer la communication autour des offres œnotouristiques** est primordiale pour attirer une clientèle variée et intéressée.



PISTES D'AMÉLIORATION OBSERVÉES SUR LE TERRITOIRE :



Communiquer sur ses offres en Anglais (site internet, carte des vins...)



Utiliser un fichier client pour envoyer des Newsletter



Développer la visibilité de son offre à travers une communication claire

BESOINS EN FORMATION ÉVOQUÉS :

⁵**Communication** : Site internet, réseaux sociaux, référencement

Langues : Anglais

- Commercialisation des Offres : Des stratégies efficaces pour la commercialisation des offres œnotouristiques doivent être développées **pour stimuler les ventes et l'attrait du territoire.**

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC

Contact

contact@atout-terroir.com

06 95 09 00 47

www.atout-terroir.com





PISTES D'AMÉLIORATION OBSERVÉES SUR LE TERRITOIRE :



Développer la vente de vins au restaurant



Développer la commercialisation des offres oeno



Commercialiser une offre commune

BESOINS EN FORMATION ÉVOQUÉS :

- **Commercialisation** : Vendre le vin en restauration, commercialiser une offre oeno
- **Valorisation des Vins** : Connaissance des vins du territoire

- Collaboration en réseau : Encourager le travail en réseau entre les professionnels du territoire **pour une offre cohérente, complémentaire, et plus attractive.**



PISTES D'AMÉLIORATION OBSERVÉES SUR LE TERRITOIRE :



Développer des offres en partenariat :
Vigneron / restaurateur /
hébergeur/ activités



1/2 carte des vins
est créé et fournie par un
caviste local = les intégrer
à la démarche

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laetitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC

Contact
contact@atout-terroir.com

06 95 09 00 47

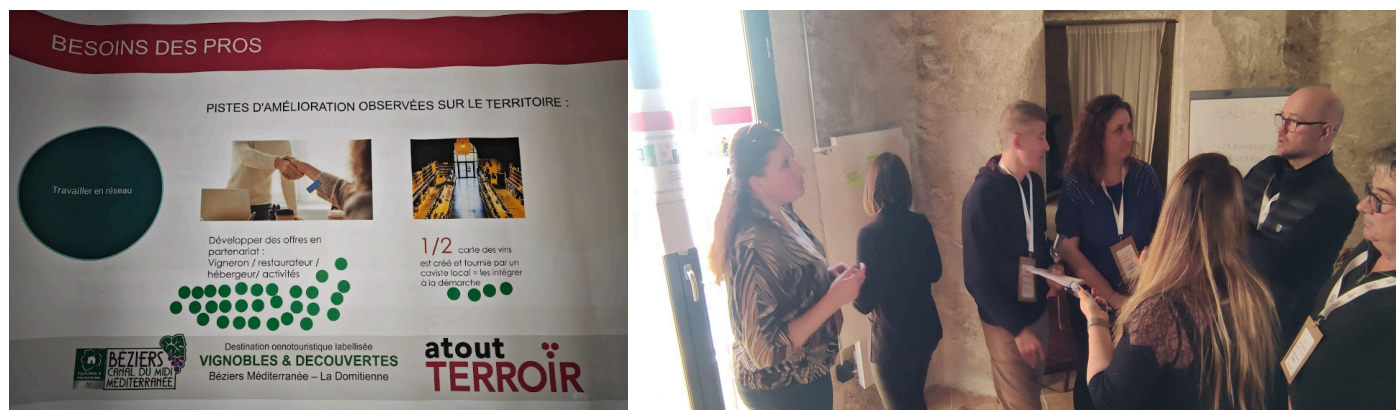
www.atout-terroir.com



Conclusion et Recommandations

Ce diagnostic territorial en œnotourisme pour le territoire Béziers Méditerranée Canal du Midi souligne **l'importance d'adapter les offres aux besoins spécifiques des différentes clientèles tout en mettant en avant l'unicité et l'originalité du territoire**. La collaboration entre les professionnels et une stratégie de communication et commercialisation efficace sont essentielles pour répondre aux attentes des visiteurs et pour le développement durable de l'œnotourisme dans la région.

Après une présentation des besoins, les participants ont été invités à **les prioriser à l'aide de gommettes**.



Classement de Priorisation des Besoins en Œnotourisme pour le Territoire Béziers Méditerranée Canal du Midi :

La consultation des professionnels du secteur œnotouristique dans le territoire Béziers Méditerranée Canal du Midi a permis d'établir un **classement des priorités basé sur les votes recueillis**. Ce classement vise à orienter les actions futures et à répondre de manière ciblée aux attentes et aux besoins du secteur.

Voici les résultats obtenus :

8

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laetitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC

Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



1. Thème **Travailler en Réseau - Développer des offres en partenariat** entre les professionnels du territoire : 32 votes
 - Priorité absolue pour favoriser une approche collaborative et renforcer l'attractivité de l'offre œnotouristique globale.

2. Thème **Créer un offre œnotouristique - Développer des offres** : 18 votes
 - Mettre en place des offres œnotouristiques innovantes et attractives pour diversifier et enrichir l'expérience des visiteurs.
Offre famille = 6 votes
Offres originales = 3 votes
Offres accessibles dimanches et hors saison = 6 votes
Offres avec mobilité douce = 3 votes

3. Thème **Commercialisation - Développer la vente de vins en restauration** : 17 votes
 - Accentuer la présence des vins locaux dans les restaurants pour valoriser le patrimoine viticole du territoire.

4. Thème **Commercialisation - Développer la commercialisation des offres œnotouristiques** : 11 votes
 - Renforcer les stratégies de vente et de promotion des expériences œnotouristiques disponibles.

5. Thème **Commercialisation - Commercialiser une offre commune** sur la destination : 8 votes
 - Créer et promouvoir une offre œnotouristique unifiée pour le territoire, augmentant ainsi son attractivité.

9

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



6. Thème **Créer une offre œnotouristique - Se former à la création de l'offre oeno**, à la rentabilité économique , à la création d'offre famille, offre handicap = 7 votes
 - Apprendre une méthodologie efficace pour créer des offres et les rendre rentables, notamment sur le thème de l'inclusion (famille, handicap)

7. Thème **Communication - Se former à la communication digitale** (site internet, réseaux sociaux, référencement) = 5 votes
 - Améliorer les compétences en communication numérique

8. Thème **Communication - Se former à l'anglais** = 5 votes
 - Améliorer les compétences en communication en langue étrangère pour toucher un public plus large

9. Thème **Travailler en Réseau - Intégrer les cavistes** à la démarche = 4 votes
 - Reconnaître l'importance des cavistes dans l'écosystème œnotouristique

10. Thème **Commercialisation - Se former à la commercialisation et la valorisation des vins** = 4 votes

11. Thème **Communication = Développer la visibilité de son offre** à travers une communication claire = 3 votes

12. Thème **Communication - Communiquer en Anglais** sur ses offres = 2 votes

13. Thème **Communication - Utiliser un fichier client** pour envoyer des newsletter = 1 vote

10

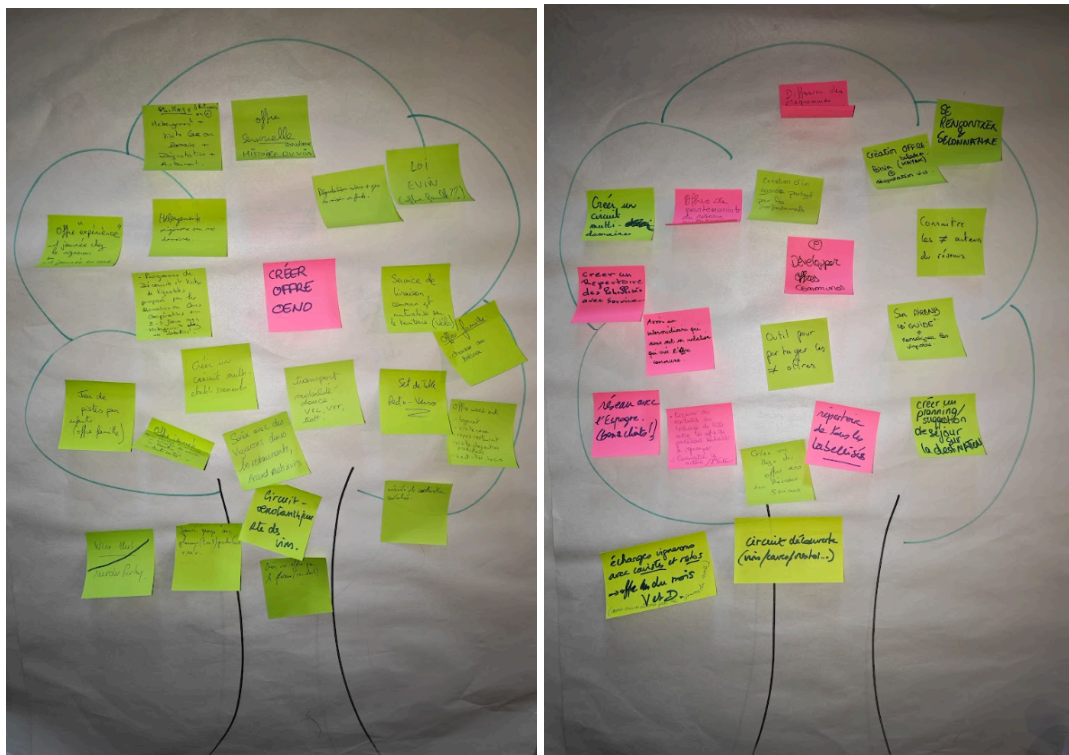
EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



Étape 2 :

Proposer des solutions et co-construire un plan d'actions



Suite au classement des priorités, **les participants à l'atelier ont collaboré pour proposer des solutions concrètes répondant aux besoins identifiés.** Ces propositions visent à enrichir le plan d'action destiné à dynamiser l'œnotourisme dans le territoire Béziers Méditerranée Canal du Midi.

Voici un résumé des solutions envisagées par l'ensemble des participants :

11

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC

Contact
contact@atout-terroir.com

06 95 09 00 47

www.atout-terroir.com



SOLUTION 1. Travailler en Réseau et Développer des Offres en Partenariat :

- **Création d'un agenda partagé pour les professionnels** afin de connaître l'offre événementielle de chacun, de mieux s'organiser dans le temps, et de collaborer
- **Organisation en réseau** : Mettre en place une personne ressource, qui puisse faire l'intermédiaire entre les différents acteurs, les mettre en relation et les aider à créer une offre commune
- **Rencontres et échanges** : Organisation de rencontres ou échanges afin de connaître les offres des partenaires et de se regrouper pour ceux qui le souhaitent. Objectif : connaître chaque acteur par secteur d'activité et travailler ensemble sur des offres
- **Outil de suggestion de séjour en ligne** : Créer en ligne, un outil de suggestion de séjour pour les touristes. En sélectionnant plusieurs critères, le client pourrait organiser son séjour sur la destination comme une "offre packagée".
- **Répertoire des labellisés** : Créer un répertoire des labellisés ainsi que de leurs offres de service, diffuser aussi les programmes événementiels de chacun.
- **Catalogue des offres** : Créer un outil de diffusion des offres et un "Guide" diffusable sur AirBNB, afin d'expliquer le vignoble et ses acteurs. Cela pourrait aussi prendre la forme d'**une page Facebook**, dédiée aux offres œnotouristiques du territoire.
- Organiser une **réunion de coordination** fin Février sur l'offre annuelle.
- **Créer des offres** : un circuit "multi-domaines" sur le territoire, circuit découverte (vins, caves, restaurants, ...), une offre kayak (activité) + dégustation, "Offre du mois" chez les cavistes en partenariat avec des domaines viticoles V&D, avec animation par le vigneron.
- **Partenariats internationaux** : Travailler en réseau avec l'Espagne car ce sont de bons clients.

→ Ces propositions visent à stimuler la coopération entre les professionnels de l'œnotourisme, à enrichir l'expérience des visiteurs et à accroître l'attractivité du territoire.

12

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



NB : Le territoire dispose déjà de plusieurs éléments de réponse évoqués par les participants . Nous notons donc un besoin de renforcement des actions entreprises ainsi que de développement de certains outils , afin de les rendre plus collaboratifs.

- L'organisation en réseau avec **une personne ressource existe déjà grâce au développement du Label Vignobles & Découvertes sur le territoire**. Une personne ressource est chargée de la labellisation mais aussi de la coordination du réseau. Le réseau met ainsi les différents acteurs en relation afin qu'ils apprennent à se connaître lors d'Ateliers, d'échanges, de réunions, d'Eductours, ...
- **Les Offices de Tourisme de la Domitienne et de Béziers Méditerranée regorgent d'outils de suggestion de séjour et de création d'offres**. Entre autre, leurs sites internet proposent : un agenda des évènements du territoire, une présentation des acteurs et de leurs offres, un outil de suggestion d'acteurs en fonction de critères présélectionnés par le client, etc.... Aussi, les OT du territoire proposent une aide à la suggestion de séjour par téléphone ou directement en se rendant dans les points d'information des OT.
- **Les Offices de Tourisme du territoire sont aussi en capacité de packager et de vendre des offres de séjour sur le territoire (licences)**. Les acteurs du territoire peuvent se rapprocher de leurs OT afin de proposer un travail de collaboration et de construction d'une offre packagée.

13

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



SOLUTION 2. Développer des Offres Œnotouristiques :

- **Incubateur d'Idées Œnotouristiques** : les participants ont proposés différentes idées d'offres :
 - Offre spécifique à la clientèle locale
 - Route des Vins
 - Offre groupe en journée avec plusieurs producteurs + restauration
 - Murder party , Wine club
 - Jeu de piste pour enfants (offre famille), chasse au trésor
 - Offre journée : Musée(Enserunes)+ visite de Cave + Restaurant + Activité, Circuit multi établissements
 - Évènement Vin et Patrimoine de type "Vignes Buissonnières"
 - Programme de découverte et de visites de vignobles sur plusieurs jours avec Visites +Hébergement + restauration + dégustations
 - Offre d'hébergements originaux dans les domaines
 - Offre "expérience" d'une journée chez le vigneron (viticulture, cave)
 - Offre sensorielle (son/odeur) autour de l'histoire du vin
 - Offre famille avec dégustation de jus de raisin
 - Soirée accords mets et vins dans les restaurants avec les vignerons
- **Outils d'aide à la création d'offres en mobilité douce** : Développement des offres de transport sur le territoire de type VTC, VTT, trottinette électrique, ... Développement d'un service de livraison commun et mutualisé de vélos, trottinettes ...

Suggestions Atout Terroir :

Incubateur de projets œnotouristiques : Lancement d'un programme d'incubation pour encourager l'innovation dans la création d'offres œnotouristiques, avec un soutien en termes de mentorat et de financement.

Trophées d'innovation Œnotouristique : Organisation d'un concours annuel récompensant les initiatives les plus originales et efficaces en matière d'œnotourisme. Plusieurs catégories : Famille / Mobilité Douce / Inclusif / ...

Offre de formation collective à la création des offres œnotouristiques : Apprendre à créer des offres œnotouristiques originales, qui répondent aux besoins des clients mais aussi ceux des professionnels, tout en prenant en compte leurs contraintes, notamment en termes de communication, commercialisation et de rentabilité.

14

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



SOLUTION 3. Améliorer la Commercialisation et la Vente de Vins en restaurant :

- **Kit d'outils de valorisation des vins au restaurant** : sets de table recto verso, présentant la destination et les vins locaux, cartes de vins éphémères, livrets digitaux des vins locaux
- **Accords Mets & Vins et événementiel** : Favoriser le développement d'offres en accords mets & vins au restaurant, notamment autour de "rendez-vous" dans les restaurants autour d'un vigneron et de typicités de vins, ou de dégustations animées,
- **Offres packagées** : intégrer l'offre restaurant dans les offres packagées du territoire.
- **Revoir l'offre de prix** : Afin de mieux vendre en restauration, il est suggéré de retravailler les offres de prix car elle est souvent trop chère et de proposer des prix plus raisonnables pour les vins locaux afin de faciliter leur achat.
- **Formation et ateliers dégustation** : Proposer une offre de formation et des ateliers de dégustation pour les acteurs du territoire afin de mieux connaître les vins de la destination oenotouristique et de mieux les valoriser.
- **Faciliter les relations commerciales** : Développer un outil intranet qui mette en relation les restaurateurs/cavistes avec les vignerons du territoire. Sur cet intranet, les tarifs pros des viticulteurs seraient communiqués ainsi que des informations concernant leur production et leurs vins. Les restaurateurs et cavistes pourraient consulter cette base de données et contacter directement les producteurs.

Suggestion Atout Terroir

Offre de formation adaptée à la restauration : La formation du personnel de salle à la dégustation, la sélection et la vente des vins locaux est **PRIORITAIRE** dans une stratégie de développement des ventes de vins en restauration. Il est important de former l'équipe pour qu'elle soit compétente en matière de vins et capable de recommander des choix aux clients, mais aussi d'organiser régulièrement des sessions de rencontres avec les producteurs locaux pour maintenir leurs connaissances à jour.

15

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC

Contact
contact@atout-terroir.com

06 95 09 00 47

www.atout-terroir.com



SOLUTION 4. Formation en communication :

- **Programmes de formation de communication digitale** : Développement de modules de formation pour se former à la communication digitale et le développement de la visibilité des offres : réseaux sociaux, référencement.
- **Programmes de formation d'Anglais** : Développement de plusieurs modules de formation :
 - Communiquer dans un anglais correct (Se présenter, accueillir, comprendre, ...)
 - Anglais du vin : vocabulaire de la dégustation, viticulture, oenologie, description des vins, ...
 - + Création d'outils de type lexique de l'anglais du vin
- **Programmes de formation en informatique** : Outils informatiques, création de fichier client, outils emailing ou campagnes sms.
- **Programme de formation sur la Loi Evin** : Comprendre la loi Evin au regard de l'oenotourisme, notamment lorsqu'il s'agit de communiquer sur une offre famille.

NB: Certains participants s'expriment sur leur contraintes en termes d'agenda et souhaitent des cours du soir ou en ligne.

Conclusion et Recommandations

Ces solutions, issues d'un processus de co-construction entre les différents acteurs du territoire, marquent une étape importante vers la réalisation d'un plan d'actions robuste et cohérent. **La mise en œuvre de ces propositions nécessitera un engagement fort de tous les partenaires**, ainsi qu'un suivi régulier pour **évaluer les progrès et ajuster les stratégies en fonction des résultats obtenus** et des retours selon les actions.

Aussi , certains outils, déjà disponibles sur le territoire permettent de répondre aux besoins évoqués. Cela permet une **réponse rapide à une partie des besoins prioritaires**, dans l'attente de la finalisation du plan d'actions, co-construit avec les participants ce jour.

16

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

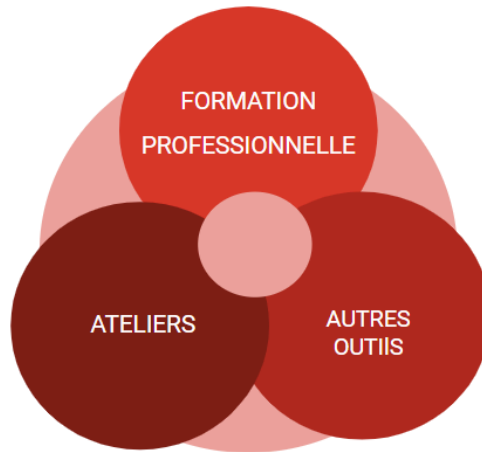
Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



Étape 3 :

Présentation des outils disponibles dès aujourd'hui

LES OUTILS DÉJÀ À VOTRE DISPOSITION



Le détail de ces outils est disponible en pièce jointe. Cf: Powerpoint de l'Atelier 1

Réponses en fonction des besoins priorisés par les participants :

RÉPONSE 1. Travailler en Réseau et Développer des Offres en Partenariat :

- Formation : Créer une offre oenotouristique** rentable sur le territoire de Béziers Méditerranée Canal du Midi (40h - 5 jours)

17 **Mardi 12 & 26 Mars + 9 & 23 Avril + 7 Mai 2024**
(dates choisies par les participants)

Prise en charge 100% en 2024 : OPCO + reste à charge par la Destination

Elle va permettre aux participants de se rencontrer, de nouer des partenariats mais aussi de travailler concrètement la construction d'une ou plusieurs offres en partenariat avec les autres participants.

17

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



- Atelier 2 : Construction d'une offre commune**, commercialisable sur le territoire.

17 **Dates proposées : Mardi 21 ou 28 Mai 2024 / Mardi 18 ou 25 Juin 2024**

Pré-requis : Tous les participants ayant suivi la formation "Création d'une offre œnotouristique rentable", ainsi que les professionnels disposants déjà d'une offre rentable et pertinente, pourront participer à cet atelier de co-construction d'une offre œnotouristique du territoire, commercialisée par les OT et/ou agences réceptives labellisées du territoire.

RÉPONSE 2. Développer des Offres Œnotouristiques :

- Formation : Créer une offre œnotouristique** rentable sur le territoire de Béziers Méditerranée Canal du Midi (40h - 5 jours)

17 **Mardi 12 & 26 Mars + 9 & 23 Avril + 7 Mai 2024**

(dates choisies par les participants)

Prise en charge 100% en 2024 : OPCO + reste à charge par la Destination

Elle va permettre aux participants de se rencontrer, de nouer des partenariats mais aussi de travailler concrètement la construction d'une ou plusieurs offres en partenariat avec les autres participants.

- Étude clientèle du territoire**

Cette étude, commandée par la destination Vignobles et Découvertes Béziers Méditerranée Canal du Midi, est disponible gratuitement sur simple demande pour tous les acteurs du territoire. Comprendre les comportements d'achats, les besoins, les habitudes de ses cibles permet de créer des offres plus pertinentes, en adéquation avec les besoins du marché.

18

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laetitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



Diagnostic flash ou consulting complet

Dans des mesures différentes, Atout Terroir peut intervenir pour analyser l'offre existante et proposer des pistes d'amélioration. Le **consulting** complet permet aussi d'imaginer et conceptualiser des offres œnotouristiques originales et rentables, en lien avec l'identité et les objectifs de l'entreprise bénéficiaire.

Solution Pack and Carry : livraison des vins aux particuliers

Pack and Carry est une société de **transport logistique qui permet de proposer sur le territoire une solution d'aide à la création d'offres en lien avec la mobilité douce**. En effet, les offres en lien avec la mobilité douce posent souvent la question de l'achat de vin par les clients : "Le vélo c'est bon, mais les touristes ne repartent pas avec un carton de vin !". Pack and carry permet à la fois de livrer les œnotouristes chez eux mais surtout, par un système de QR code, d'accéder à la tarification en direct de la livraison des vins.

RÉPONSE 3. Améliorer la Commercialisation et la Vente de Vins en restaurant :

Formation Cépages Academy by IGP PAYS D'OC

 **Date: Selon les disponibilités du restaurateur**

Lieu : Dans son établissement. Vins dégustés : les vins de sa carte

Ce programme de formation (3h) construit par Atout Terroir et financé par IGP PAYS D'OC, permet à chaque restaurateur français de bénéficier gratuitement de la formation de ses équipes sur différents sujets :

- Savoir déguster et sélectionner ses vins
- Savoir valoriser ses vins , notamment au travers de sa carte des vins, des techniques de service et de conservation et des accords mets et vins
- Travailler un argumentaire commercial adapté à sa clientèle et développer des techniques pour augmenter ses ventes de vins.

Programme de formation individuel 100% personnalisé.

19

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laetitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



RÉPONSE 4. Formation en communication :

- Ateliers Google Numériques - ^{15h}17 20 Mars 2024**
100% financé par Google

Ce programme d'ateliers permet d'aborder différents sujets du numérique, tels que :

- L'intelligence Artificielle dans le tourisme et l'oenotourisme
- Le développement de la visibilité des offres grâce au référencement naturel et à la publicité en ligne
- La création de site internet vitrine ou e-commerce
- L'analyse des données analytiques des sites internet et de leur performance
- La création de contenu et la gestion des réseaux sociaux
- La visibilité de l'offre sur Google avec la "Fiche d'établissement" Google My Business
- L'utilisation de google Analytics
- La création de contenu vidéo
- L'utilisation de la Google Search Console

20

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC
Contact
contact@atout-terroir.com
06 95 09 00 47
www.atout-terroir.com



Étape 4 : Se rencontrer, partager, se connaître

Les Ateliers de co construction sont aussi l'occasion de répondre au besoin des acteurs du territoire de : **se rencontrer, échanger et tisser des liens professionnels afin de collaborer sur des offres oenotouristiques.**

Nous souhaitons aussi leur faire prendre **conscience de la puissance du réseau dont ils font partie et de ces liens qui unissent déjà bon nombre de participants.**

Consignes du Speed Meeting :

1) **“Réseau social papier” :**

Chacun trace des traits vers les personnes avec qui il est en relation :

En bleu : les relations professionnelles.

En rouge : les relations extraprofessionnelles.

Précisez les liens, le détail de la relation.

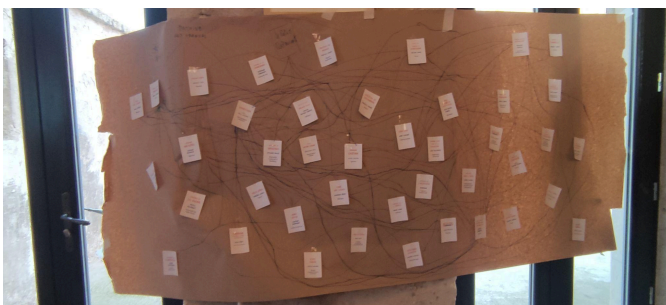


2) Vous avez ensuite **3 x 10 minutes** , pour rencontrer d'autres personnes présentes avec qui vous n'êtes pas en lien et imaginer des possibilités de partenariat professionnel.

Tracez ensuite un trait vers ces nouvelles personnes en précisant ce que vous pourriez imaginer comme relation professionnelle / partenariat

En vert : nouvelles relations professionnelles

Voici le résultat :



21

EURL ATOUT TERROIR
SIRET 823 268 743 00023 – N° d'activité 76340937534
N°TVA : FR01 823 268 743

Laelitia Mathieu
30 rue des 2 ponts 34150 GIGNAC

Contact

contact@atout-terroir.com

06 95 09 00 47

www.atout-terroir.com

