

Avis d'expert

« Une démarche de conquête, et non de repli sur soi-même »

« Le problème des viticulteurs est qu'ils n'ont pas une culture, ni une façon de travailler commerciale. Il leur manque le B.A.-BA (tenue de tableau de bord, suivi de clientèle...). Ils n'ont pas confiance en eux. Il faut les ras-

surer quant à leurs capacités commerciales. Par ailleurs, il se tient un discours de crise, alors que le marché des vins de qualité ne cesse d'augmenter dans le monde. Dès qu'ils en ont conscience, les viticulteurs ont une dé-

marche de conquête, et non de repli sur eux. Une formation classique apporte juste des connaissances commerciales. Il faut privilégier des formations pratiques qui accompagnent le viticulteur dans ses démarches. »



Fabrice Chaudier, formateur et conseiller en commercialisation, chez NÉMÉSIS, à Talence (Gironde).