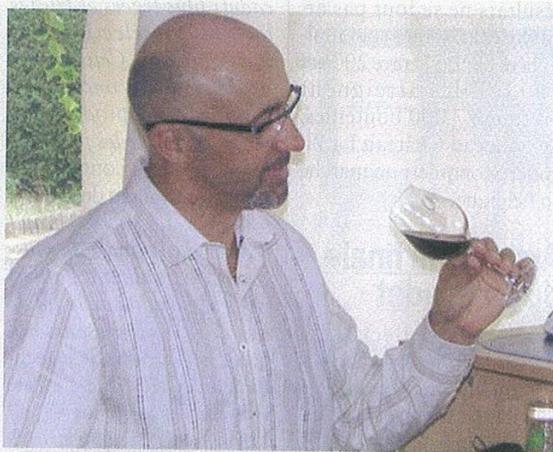


► Développement des ventes

Le conseil commercial, pour m

Pour établir une véritable stratégie commerciale, l'aide d'un consultant s'avère souvent très efficace et accessible financièrement. Le consultant propose un plan d'action pour conquérir des marchés. Il vise à rendre le vigneron autonome.



Jean-Pierre Blanc, gérant de la société de conseil Vinisens, dans l'Hérault : « Avec cinq à dix journées d'accompagnement, le conseil commercial est très efficace. »

La crise a pointé du doigt les insuffisances françaises en matière de commerce. « Les vignerons s'abîment trop, confirme Fabrice Chaudier, conseiller commercial à Talence (Gironde). Beaucoup se contentent de faire le bilan annuel de leurs ventes, ne savent pas mener une négociation commerciale ou se posent trop rarement la question de savoir ce que veulent leurs

clients. Or, c'est LA question à se poser. » Le déclic pour solliciter un conseiller commercial ? « Soit les vignerons ont un problème important. Soit ils ont un projet en tête, comme le lancement d'une marque ou la vente en grande distribution », précise Jean-Pierre Blanc, gérant de la société de conseil Vinisens (Hérault).

Quelques dizaines de con-

seillers proposent leurs services, promettant de tout faire pour booster les ventes de leurs clients.

Diagnostic et plan d'action

Ces conseillers ont souvent travaillé dans la vente et le marketing du vin, souvent chez des négociants. Dotés de cette expérience de ter-

rain, ils se sont ensuite lancés dans le conseil et animent fréquemment des formations. Leur intervention se déroule en plusieurs temps. Elle débute par le diagnostic de l'exploitation avec une visite, la dégustation de la gamme et le bilan des ventes. C'est aussi pendant cette phase que le vigneron exprime ses attentes sur le conseil et ses éventuels objectifs. L'audit dure une demi-journée ou une journée.

Ensuite, le vigneron et le consultant mettent en place un plan d'action pour répondre aux buts fixés. Il est fréquent que l'exploitant n'ait pas d'idées précises sur sa stratégie de développement. « C'est à nous de leur suggérer des pistes, témoigne Gilles Ellul, cogérant de la société de conseil Capital vin et vigneron. Beaucoup de vignerons ont une gamme importante. Il nous arrive de leur conseiller de la réduire, pour se concentrer sur une gamme plus resserrée. Sur d'autres dossiers, nous avons été amenés à proposer le lancement d'une nouvelle bouteille adaptée au marché de l'exportation, ou encore à revoir toute la communication en modifiant les étiquettes et la plaquette. »

Accompagnement subventionné

Les tarifs sont généralement compris dans une fourchette de 700 à 1 000 € HT par journée. Point important, il est possible de trouver des financements qui prennent en charge une grande partie des frais de consulting. En Aquitaine, la région a, par exemple, créé le fonds régional d'aide au conseil. Quant aux formations qui

Témoignage

Thomas Le Grix de la Salle,

Château du Grand Verdus (Gironde)

« C'est bien de se poser 3 h par mois au bureau »

« **J**e suis entré cette année dans la société de mon père. J'avais besoin d'un état des lieux pour m'aider à développer les ventes, plus particulièrement à l'export. Avec notre conseiller, nous avons fait un bilan commercial par client, en examinant ses achats sur plusieurs années. Nous avons regardé ce qu'il était possible de faire



avec chaque client. Puis, nous avons réfléchi à notre gamme, qui ne comprenait que des rouges. Notre réflexion nous a menés

à créer un blanc que nous avons lancé en mars 2006. Nous en avons profité pour refaire nos étiquettes de rouge et de rosé. Pendant un an, j'ai rencontré mon conseiller tous les mois, pendant deux à trois heures, au bureau, pour réfléchir à ma stratégie commerciale. C'est très important de faire le point, et de tout remettre à plat avec

l'aide d'un œil extérieur et compétent. En viticulture, on court tout le temps. Maintenant que le lancement des produits est fait, j'appelle de temps en temps mon conseiller, notamment avant des négociations. Au total, le suivi commercial coûte 4 000-5 000 € pour un travail régulier d'une année, mais une partie est prise en charge par le Conseil régional d'Aquitaine. »