

FORMATION NÉMÉSIS

Depuis 2006, avec l'aide de la Fédération des grands vins de bordeaux et des ODG, Némésis a mis en place dans les syndicats d'appellation un programme de soutien à la commercialisation et au marketing destiné aux viticulteurs avec un seul objectif : mieux vendre.

Bilan des actions

- 31 réunions tenues
- Thèmes abordés : l'export, les circuits de distribution, vendre mieux, plus cher, négocier, l'accueil, l'œnotourisme.
- 94 % de satisfaction
- 35 % des vigneron ont été accompagnés sur un an ou plus, selon 2 formules :
 - suivi simple : formations en groupe, puis rendez-vous individuels (4 à 6/an) à partir du bilan commercial (contact téléphonique permanent)
 - suivi conseil : demi-journées individuelles à la propriété pour analyse de la situation, ciblage des objectifs, préparation des outils, entraînement à la négociation

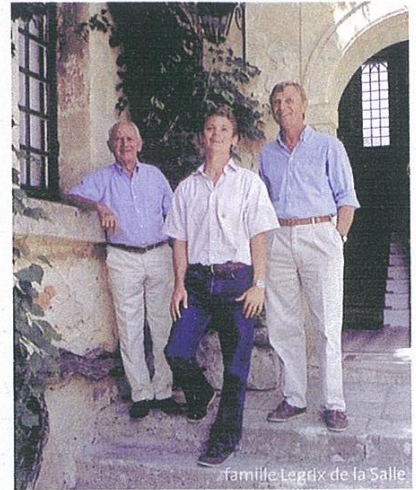
Résultats

- Moyenne sur la 1ère année pour les vigneron suivis
- Les ventes ont progressé de 40 %
 - Les prix moyens ont augmenté de 5 %
 - Les frais commerciaux ont été réduits de 10 %
- Moins d'intermédiaires - anticipation des résultats - concentration du réseau - maîtrise des prix et des budgets - valorisation

Quelques témoignages de participants

■ Frédéric Duffour, 9 ha à Puisseguin : « *Ma commercialisation dépendait de coups, souvent en vrac à des prix peu rémunérateurs. Je me dispersais dans des actions de vente tous azimut qui me coûtaient très cher. Avec Fabrice Chaudier, j'ai réduit de moitié ces dépenses inutiles pour me concentrer sur la recherche de professionnels. Aujourd'hui, je vends tout en bouteilles et en direct et j'ai dégagé un résultat très largement bénéficiaire.* »

■ Jean Queyrens, à Donzac : « *Cette formation nous a conforté (...) et nous a redonné de l'assurance pour repartir démarcher (...). En bon élève, nous avons appliqué au mieux les principes expliqués avec nos acheteurs en place, dans un premier temps, et ensuite face à de nouveaux. Et là, ... surprise ! Cela fonctionne ! Beaucoup de temps passé avec nos acheteurs actuels ou passés sur un dialogue commercial plus solide et fiable, avec au bout, des résultats de vente effectifs et une vision à moyen terme (...). Nous avons énormément progressé. En résumé, nous sommes ravis (...) car cela nous a redonné des bases commerciales, afin de mettre en place notre politique de vente.* »



■ Antoine et Thomas Legrix de la Salle, 100 ha dans l'entre-deux-mers : « *Notre réseau commercial, nous l'avons créé il y a 35 ans. Nous vendons tout en bouteilles, 95 % à l'export. Pourtant, rien n'est gagné. Nous poser, bénéficier d'un regard extérieur, d'une expertise accessible, nous a permis de bâtir une stratégie plus valorisante, de développer de nouveaux marchés. Fabrice Chaudier accompagne cet effort. Nos prix moyens ont augmenté de 6,5 % en 2007 parce que nous savons mieux négocier. En anticipant nos résultats, nous planifions notre production et nous collons aux besoins des acheteurs et des consommateurs.* »

Prochain rendez-vous pour « mieux vendre » : une réunion d'information et de prise de contact est prévue le **05 novembre 2008 à 9h au siège de la Fédération des grands vins de bordeaux** – 1 cours du 30 juillet à Bordeaux.

Pour participer, contacter Fabrice Chaudier à Némésis – 22 rue Kléber – 33800 Bordeaux
port. : 06 15 07 26 67 – fax : 05 57 96 96 13
mail : fabricechaudier@aol.com