

VENDRE ||||| CONSEILS DE PROS

Comment décrocher un part

Pour le négociant, le partenariat est l'assurance d'avoir l'approvisionnement conforme à la demande de ses clients. Pour le producteur, c'est la sécurité de vendre à un prix minimal. Voici le profil du postulant idéal...

NOS PROS



Franck Crouzet, responsable de la communication du groupe Castel



Didier Couturier, responsable des achats de vins chez Ogier (Vaucluse)



Stéphane Becquet, responsable du Club des producteurs d'Yvon Mau (Gironde)



Certains cahiers des charges prévoient des visites de vignes dès la taille. Quand on est en partenariat, il faut accepter d'être contrôlé. par Yvon Mau

1. Intéressez-vous au style de votre partenaire

Un négociant contracte un partenariat si on lui propose des vins en phase avec ses marchés. « Pour le savoir, je conseille aux viticulteurs de goûter nos vins de marque sur la région qui les concerne pour vérifier si leur production correspond au niveau qualitatif », explique Franck Crouzet.

2. Ayez du potentiel

« Souvent, pour convaincre un négociant de s'engager sur le long terme, il faut avoir de bons terroirs et des vignes pas trop jeunes », observe Christophe Pasta, courtier dans la Vallée du Rhône. Parfois, le négociant est intéressé par la vigne, mais juge l'équipement en cave insuffisant. Il va recommander des investissements, par exemple l'achat de cuves ou d'un groupe de froid plus performant. Ces dépenses restent, bien entendu, à la charge du producteur. Toutefois, elles peuvent être mise en avant pour la valorisation du vin.

3. Sachez communiquer

« Quand on est dans un partenariat, on travaille avec son partenaire ! On communique et les décisions se prennent ensemble », rappelle Didier Couturier. « La date des vendanges est négociée. Si un changement doit intervenir par rapport à ce qui a été décidé, le producteur doit me justifier son choix », déclare Stéphane Becquet. « Il y a vraiment un état d'esprit propre au partenariat », résume Xavier Coumau, courtier en Gironde. Par ailleurs, « si vous vendez 90 % de vos vins en bouteilles, le négociant se doute que vos meilleures cuvées seront réservées à ce circuit. Dans ce cas, mieux vaut l'annoncer dès le départ et convenir avec lui d'un accord sur certaines parcelles définies et tracées », explique un courtier.

« Ce n'est pas parce que cela fait dix ans que l'on travaille d'une certaine manière qu'il n'y a pas d'autres façons de faire ! »

4. Acceptez les contrôles

Il faudra accepter des visites de vignes et de cave plus ou moins fréquentes. Certains cahiers des charges prévoient des passages dans les parcelles dès la taille, d'autres au moment des vendanges en vert, d'autres encore seulement à la récolte et pendant les vinifications... Vous ne serez plus seul maître à bord.

5. Faites preuve de souplesse

Vous serez en contact avec l'œnologue de la maison de négoce. Pour autant, vous devrez conserver votre propre œnologue conseil. En pratique, il peut arriver que les façons de travailler les vins diffèrent. Cela nécessite, pour le producteur, une véritable ouverture d'esprit. « L'objectif n'est pas de chercher un compromis entre les deux façons de faire, mais de comprendre qu'il y a des optiques de vinification différentes. L'œnologue conseil a pour objectif premier de voir le vin agréé. L'œnologue du négociant vise un marché », explique Stéphane Becquet. « Autant être positif : le partenariat permet d'avoir du conseil gratuit et en phase avec la demande ! » remarque un courtier. Chez Ogier, « on veut des producteurs qui soient capables de se remettre en question. Ce n'est pas parce que cela fait dix ans que l'on travaille d'une certaine manière qu'il n'y a pas d'autres façons de faire ». Ce négociant encourage la discussion technique puisqu'il fait en sorte que les visites de son technicien coïncident avec celles de l'œnologue conseil de son partenaire.

5. Préparez-vous à être noté

« Chez nous, les vins en partenariat sont goûtés et notés par l'ensemble des partenaires. C'est en fonction de cette dégustation à l'aveugle, à laquelle nos techniciens participent, que nous classons les vins. Au final, trois plus-values sont appliquées. Elles sont calculées par rapport au cours moyen du syndicat des courtiers et vont de + 5 % à + 25 % », explique Didier Couturier.

Partenariat avec le négoce

6 Soyez patient et fidèle

► Pour s'inscrire dans un partenariat, les deux parties doivent apprendre à se connaître. Bien souvent, l'accord n'est pas écrit, mais verbal. Le négociant vérifie que le producteur écoute ses préconisations. Le producteur s'assure que la valorisation est bien au rendez-vous. Lorsque la confiance s'est instaurée, les partenaires peuvent passer un contrat écrit. Le producteur signe le cahier des charges et le négociant s'engage sur une plus-value calculée, le plus souvent, en fonction des cours interprofessionnels ou des cotations des courtiers. Dernier conseil : ne soyez pas volage. « On ne change pas de partenaires à chaque nouveau cycle de marché. Le principe est de limiter la hausse quand il y a une flambée des cours, et d'éviter la casse lorsqu'ils chutent. Ceux qui veulent faire des coups n'ont rien à faire dans un partenariat », conclut un courtier.

Aurélia Autexier

COMMENT FAIT-IL ?

Patrick Hospital, viticulteur à Saint-Avis-de-Soulège (Gironde)

« Le plus dur, c'est sa mise en place. Il faut que la confiance s'installe »



« Je suis sous contrat avec un négociant depuis presque dix ans. Le dernier accord que nous avons signé porte sur cinq ans. Lui s'engage à m'acheter un certain volume, au minimum au cours moyen de l'interprofession. Parfois, c'est dans la fourchette haute du marché. De mon côté, je travaille en collaboration avec lui, que ce soit à la vigne ou au chai. Pour décrocher un tel accord, il faut en premier lieu avoir le bon contact. Dans mon cas, c'est le courtier qui a fait le lien avec la maison de négoce. Il a facilité les premiers rapports. Le plus dur dans un partenariat, c'est sa mise en place. Il faut que la confiance s'installe. Les quatre

ou cinq premières années, on doit faire preuve de souplesse, d'adaptabilité et de diplomatie. On peut être amené à recevoir différents responsables techniques sur l'exploitation. Un bon relationnel doit s'établir rapidement. Ce n'est pas toujours simple. Il faut aussi connaître ses propres limites. Suivant le type de partenariat, un viticulteur peut se sentir plus ou moins dépossédé de son exploitation. Il est important de savoir quelle part de liberté on est prêt à perdre, pour avoir une sécurité commerciale. Dans mon esprit, les choses sont claires : je travaille en collaboration avec mon partenaire, pas sous ses ordres. »