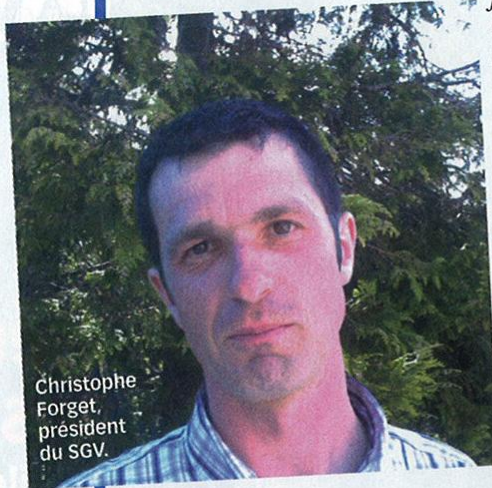


L'idée neuve

Se former avant d'affronter le négoce

Le Syndicat de cognac a formé une quinzaine de ses responsables à la négociation commerciale

« **N**ous sommes des professionnels de la viticulture, mais pas de la négociation commerciale. Nous y allons avec notre franchise, notre naïveté. Ce que nous négocions, c'est notre vie, celle de nos exploitations et celle de nos familles. Alors qu'en face, nos interlocuteurs sortent des écoles de commerce », explique Alain Bodin, viticulteur à Saint-Palais



Christophe Forget, président du SGV.

(Gironde). Pour équilibrer la situation, le Syndicat général des vigneron de cognac a décidé de former à la négociation commerciale quelques-uns de ses dirigeants. Cette formation s'est tenue sur deux demi-journées. Elle a bénéficié à une quinzaine de viticulteurs qui, comme Alain Bodin, participent aux rencontres organisées deux fois par an avec les acheteurs des quatre grandes maisons de cognac. « Traditionnellement, ces échanges ont une dimension paternaliste, observe pour sa part Christophe Forget, le président du SGV. Les négociants fixent leurs conditions. Nous,

nous voulons mettre en avant les problématiques viticoles et les éléments constitutifs du prix. » Le formateur les a incités à mieux développer leurs arguments : à parler du renouvellement du vignoble, de la répartition de la valeur ajoutée dans la région, de leur rémunération des chefs d'entreprise... Autre changement : « Jusqu'à présent, le négoce était notre acheteur. Maintenant, nous essayons de le voir comme notre client, souligne Christophe Forget. Le but est de mettre en place une relation de confiance. Et de voir sur quels dossiers il est possible de

travailler ensemble. » Le négoce se prête volontiers à ces nouvelles règles du jeu et profite des rencontres avec les négociateurs du SGV pour évoquer sa propre vision du marché. « Ensuite, nous faisons remonter ces informations aux adhérents. » Mais il n'est pas question de négocier des prix pour l'ensemble des fournisseurs d'une maison, puisque la législation ne le permet pas. Et pour continuer à affûter leurs arguments et progresser, les quinze viticulteurs formés se retrouvent tous les deux mois afin de s'échanger leurs astuces et leurs constats.