



DOSSIER juin 2020

Le vigneron est-il un chef d'entreprise comme les autres ?

Avant de pouvoir répondre à la question « le vigneron est-il un chef d'entreprise comme les autres ? », il est légitime de se demander quel est le rôle d'un chef d'entreprise, et quelles sont les qualités requises par ce rôle.

Si l'on en croit l'article intitulé « [10 qualités pour bien diriger une entreprise](#) », publié sur le blogdudirigeant.com, le chef d'entreprise est le pilote d'une société, et les dix qualités essentielles du dirigeant d'entreprise sont les suivantes :





Si l'on observe de près l'activité d'un dirigeant d'entreprise viticole, on peut d'emblée affirmer que comme tous les dirigeants, le vigneron doit aussi posséder ces qualités. En ce sens, le vigneron est donc un chef d'entreprise comme les autres.

Néanmoins, le métier de chef d'entreprise vigneron possède aussi certaines particularités ou spécificités sur lesquelles il est intéressant de se pencher.

Mais avant cela, rappelons aussi que la transmission des domaines viticoles s'est longtemps effectuée au sein même des familles, de génération en génération. Ainsi, le ou les héritiers du domaine ont dû acquérir ou développer ces qualités parfois contre leur tempérament propre, pour assurer la pérennité du domaine familial. Tous les vignerons ne sont pas « équipés » pour être chef d'entreprise. Certains ont hérité sans se poser de question et ont accepté ce labeur qui devient un fardeau. D'autres ont assouvi une passion pour la vigne et/ou le vin mais n'ont jamais pris plaisir à vendre leurs vins ou à gérer l'exploitation.

On peut observer actuellement qu'un changement de type sociétal entraîne une modification dans les habitudes de transmissions des domaines viticoles. En effet, même si les transmissions dans le cadre familial continuent d'exister, elles se font moins nombreuses qu'auparavant, ce qui a pour conséquence de permettre à des profils à la fois techniques et chefs d'entreprise, même s'ils ne sont pas issus de familles de vignerons, d'accéder à la propriété et à la gestion de domaines viticoles.

En tant que chef d'entreprise d'un domaine viticole, le vigneron est un **chef d'orchestre** qui gère et organise une multitude de tâches en simultané, ainsi qu'une multitude de relations humaines attachées à ces tâches. La plupart des domaines viticoles ont une organisation axée autour de trois pôles : la culture de la vigne (production du raisin), la vinification (production du vin), et la commercialisation des vins (cf article Quel est le parcours d'une bouteille avant qu'elle n'arrive sur votre table). Le vigneron doit donc gérer et organiser de concert les activités liées à ces trois activités.

Le vigneron doit obligatoirement constituer une équipe afin de gérer l'ensemble de ces 3 pôles de compétences. **Savoir s'entourer** est nécessaire pour durer dans le temps. Planifier tout en **déléguant** fait alors partie de son ADN de chef d'entreprise, ou tout du moins de leader.

Les capacités d'anticipation sont primordiales dans le domaine de la vigne et du vin. Il est nécessaire de mettre en œuvre une véritable planification des tâches tout en tenant compte d'impératifs parfois difficiles à prévoir (dont les conditions météorologiques entre autres), nécessitant souplesse et adaptation. Pour ne citer que quelques unes des tâches spécifiques nécessitant anticipation et **adaptation** du vigneron :

1. Sur le volet Culture de la vigne :

- Prévoir d'arracher, de replanter, de complanter régulièrement
- Effectuer les traitements nécessaires en fonction de la météo



- Effectuer les travaux des vignes au bon moment : taille, ébourgeonnage, palissage, effeuillage, vendanges
- Prévoir d'embaucher les saisonniers au bon moment en fonction des besoins du domaine

2. Sur le volet Vinification :

- Adapter la production des vins à la demande du marché
- Ou au contraire décider de produire des vins qu'il aime et chercher les marchés correspondants
- Réaliser des essais et apprendre de sa propre expérience grâce à une **curiosité** toujours vive
- Toujours goûter les vins d'ailleurs pour **continuer d'apprendre et s'améliorer** afin optimiser ses vins en permanence

3. Sur le volet Mise en bouteille et commercialisation :

- Acheter en temps voulu les matières sèches tels que bouchons, bouteilles.
- Concevoir et faire fabriquer les étiquettes
- Prévoir un transport adapté
- Faire connaître les vins et le domaine en **mettant en place une communication efficace** à destination des clients qu'ils soient particuliers ou professionnels, s'inscrire et participer aux salons annuels, réaliser des portes ouvertes etc...

Par ailleurs, en matière d'organisation et de planification des tâches, il existe bon nombre d'obligations réglementaires spécifiques aux activités liés à la viticulture et au vin à prendre en compte et à respecter pour le vigneron. Pour citer quelques exemples : effectuer les demandes d'autorisation d'arrachage et de plantation, déclarer les plantations et mettre à jour le casier viticole informatisé auprès des douanes, déclarer ses récoltes, respecter les cahiers des charges des AOP définies par l'INAO, s'acquitter des formalités liées au transport du vin.

Le vigneron se doit de se tenir au courant de cette réglementation, de la respecter et d'effectuer les démarches administratives obligatoires liées à celle-ci.

Par ailleurs, bien souvent, et surtout dans le cas des domaines de petite taille ou de taille moyenne, en plus d'orchestrer, le vigneron doit aussi mettre s'impliquer de manière très opérationnelle. Le vigneron est à la fois celui qui organise les tâches et qui y participe activement.

Comme la plupart des chefs d'entreprise, le vigneron doit avoir la capacité de prendre des décisions et de trancher rapidement afin de piloter l'entreprise au quotidien tout en ayant une vision de son évolution à moyen et long terme.

Ainsi, le vigneron doit anticiper la croissance de son entreprise. Cela passe pour lui par l'achat ou la prise en fermage de nouvelles parcelles, le remplacement et l'acquisition de matériel adéquat,



l'aménagement et l'agrandissement du chai en fonction de la production complémentaire à venir, sans oublier également, bien sûr, l'embauche de personnel lié à l'augmentation du volume d'activité.

Le vigneron se doit d'assurer la gestion économique et les prévisions de croissance de son entreprise avec le comptable, les banques ainsi que les éventuels actionnaires, partenaires financiers ou investisseurs.

A l'heure de céder son domaine pour une retraite bien méritée, le vigneron devra encore faire preuve d'anticipation pour trouver le meilleur candidat à la reprise. Comme tout chef d'entreprise, il devra se préparer psychologiquement et être certain de sa décision afin de transmettre de bonnes conditions. Il sera prêt à étudier tout type de reprise : familiale, en interne par ses salariés, par un repreneur de la filière, par un néophyte souhaitant être accompagné. Il aura communiqué sa décision en toute confidentialité à ses conseils juridiques et comptables. Il sera prêt à prendre ce projet comme un nouveau dossier qui lui prendra du temps au quotidien !

Le délai moyen que nous observons entre le premier contact avec un vigneron cédante et la cession effective de son domaine est d'environ deux ans.

Vous souhaitez céder votre domaine, vous vous posez des questions sur la transmission de votre domaine, vous souhaitez acquérir un domaine ou avez un projet d'installation ou de reconversion, nous sommes à votre disposition pour échanger sur votre projet et vous apporter notre expertise.

Vous pouvez nous contacter par téléphone au 02 41 09 17 51, par mail : contact@ampelio.fr
Ou sur notre site web : <https://ampelio.fr/>

Depuis plus de 10 ans AMPELIO accompagne des transactions viticoles sur le Val de Loire. Elles sont le fruit de notre méthodologie et de notre expertise en transmission, reprise ou reconversion viticole.

Vous souhaitez nous contacter ?

Retrouvez-nous sur <https://ampelio.fr/>

Ou écrivez-nous sur l'adresse contact@ampelio.fr