

(Première page Web)

## **Le commerce du vin, ça ne s'invente pas !**

***Raphaël a 31 ans. Fils de Régis, il s'occupe essentiellement de l'aspect commercial au sein du domaine familial bourguignon.***

« Je représente la quatrième génération de viticulteurs. La viticulture, je suis tombé dedans quand j'étais petit ! Mais j'ai continué par passion et je me suis installé en 1994.

J'ai d'abord suivi un brevet de Technicien agricole (BTA), option « général », que j'ai obtenu en 1988 parce que, à l'époque, c'était la voie la plus logique pour faire ensuite un BTS. J'ai donc poursuivi mes études en [BTS](#) viticulture-œnologie, un diplôme qui devait me permettre d'acquérir un savoir encore valable 10 ou 15 ans après. Ce fut le cas ; avec le recul, je trouve qu'il m'a donné un bon acquis, j'ai de bonnes bases en viticulture et en œnologie.

### **Une volonté de prendre en compte la société dans sa globalité**

J'ai été admis en BTS-TCVS (technico-commercial vins et spiritueux) au lycée agricole de Beaune, mais j'ai préféré compléter ma formation initiale par deux ans d'études à l'école de commerce de Dijon, pour la bonne et simple raison que ça me permettait de sortir un peu du milieu du vin, et de devenir un peu plus généraliste. Cela m'a également permis de croiser le produit vin tel qu'on l'avait appréhendé en BTS - je dirais un peu sur un piédestal - avec la société en elle-même, et d'en apprendre plus sur le commerce proprement dit. En revanche, j'en ai moins appris sur la partie gestion, et ça me manque un peu.

### **Développement équilibré**

Progressivement, j'ai pris en main l'aspect commercial de l'exploitation. Aujourd'hui, mes parents me font confiance pour un certain nombre de décisions. Redévelopper l'export a été un gros travail : la part des exportations a culminé, à une époque, à 70%, et était redescendue à 20% du total commercialisé, tout simplement parce que le domaine a grandi et que personne n'était spécifiquement en charge du développement commercial. Nous sommes actuellement autour de 50-50. Nos principaux marchés extérieurs sont les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas et la Belgique. Nous vendons aussi en Italie, en Allemagne, au Danemark, ainsi qu'au Japon, un marché que j'essaie de développer, mais pas en direct. L'Asie, je préfère la déléguer à des courtiers ».

Pour découvrir les activités quotidiennes de Raphaël, poursuivez la lecture de [l'entretien](#).

(Seconde page Web)

## **Le commerce du vin**

### **Ce n'est pas que du commerce !**

#### **Un emploi du temps découpé selon les périodes de l'année.**

« Présentement, nous sommes sur une journée type de vinification, c'est-à-dire les vendanges à commencer vers 6 heures du matin jusqu'à 20 h ou 22 h, et la partie management du personnel au niveau de la cuverie : je fais un peu le maillon entre mon père qui s'occupe de la récolte manuelle, et Béatrice qui s'occupe de la vinification et du suivi analytique. Je sais ce qui se fait d'un côté comme de l'autre, et j'essaie de gérer au mieux le personnel et la réception des vendanges pour perdre le moins de temps possible et éviter la fatigue à tout le monde...

Nous allons rentrer sur une deuxième tranche plus active au niveau commerce, avec des expéditions de tarifs et mailings, des suivis clientèle et des envois d'échantillons ; ce qui représente peut-être la moitié de mon temps. L'autre, je la passe sur la route ou en prestation chez des clients. Je n'ai pas de week-end entre le 1er novembre et le 15 décembre, les journées sont prises en portes ouvertes chez des clients ou chez des collègues : je fais de la relation publique et de la vente directe.

Le premier trimestre de l'année est entre guillemets le plus cool : on en profite pour travailler sur des dossiers de fonds, par exemple la mise en place d'un logiciel de suivi des parcelles. Puis, à partir de mars-avril, on revient dans une tranche un peu plus commerce, c'est-à-dire tout ce qui concerne la mise en place des marchés du second semestre de l'année. A partir de mai, cela redevient plus viticole, on suit les journées et la nature, ça peut aller de 6 h du matin à 10 h du soir...

Je m'occupe donc plus particulièrement du commerce, ce qui n'empêche que je mène le calendrier de traitement avec mon père, j'achète les produits phyto-sanitaires à la morte saison... Aujourd'hui, nous avons la chance d'avoir des parents qui ont entre 50 et 60 ans, mais qui d'ici une dizaine d'années vont quitter le domaine pour prendre du temps pour eux. Nous travaillons en double-commande, pour aller tout doucement vers l'autonomie.

### **Commerçant du vin chez l'exploitant : 5 métiers**

Ce qui me plaît le plus, c'est qu'en réalité il n'y a pas un métier mais 5. Viticulteur : il faut bichonner la vigne pour qu'elle nous produise de bons raisins, il en faut aussi une quantité suffisante pour vivre correctement. Eleveur : j'aime bien ce terme parce que, tel un berger, on va conduire une vinification et élever le vin, sachant que l'on travaille sur de la matière vivante. Commerçant ; et gestionnaire, ce qui n'est pas l'un des moindres. Le dernier c'est l'homme à tout faire, parce qu'il faut aussi qu'on puisse se dépanner, en mécanique comme en informatique... Sans oublier de passer le balai ! ».

Si vous souhaitez mieux connaître le contenu du BTSA, [cliquez ici](#).