

L'audit **Viti-Vision** voit loin

Proposé par le Syndicat général des vignerons de Champagne, l'audit Viti-Vision permet d'établir une stratégie à cinq ans, de manière concrète. Témoignage d'un couple de vignerons.

« **C**e regard neuf porté sur notre exploitation a été décisif », témoigne Damien Coutelas, viticulteur à Dizy (Marne). Ce vigneron, qui exploite 7 ha avec son épouse, commercialise 105 000 bouteilles et s'investit dans l'œnotourisme avec cinq chambres d'hôtes et quatre gîtes. En avril 2018, il a testé en avant-première l'audit Viti-Vision, proposé par le Syndicat général des vignerons de Champagne (SGV). Les auditeurs ont réalisé une carte mentale de l'exploitation, avec les priorités et les attentes de chacun. « Ils nous ont présenté un tableau où étaient inscrits en rouge les mots-clés que nous prononçons souvent, sans même nous en rendre compte, précise Damien Coutelas. Pour moi, c'était : famille, passion, héritage du travail de nos anciens et humain. » Ce qui a marqué ce viticulteur de 36 ans, c'est la dimension psychologique de l'audit. « Les consultants nous ont dit, à juste titre, que nous étions focalisés sur notre business à faire tourner alors que notre besoin de famille était très important. »

À la suite de ces échanges, de nombreuses actions ont été mises en place. Afin d'être



POUR ANGÉLIQUE ET DAMIEN COUTELAS, l'audit a été un déclic dans la gestion de leur exploitation comme de leur vie de famille. © CHAMPAGNE A. D. COUTELAS

plus disponible pour Amaury, leur fils de sept ans, le couple a recruté en juillet 2018 un salarié chargé de s'occuper des vignes. « J'avais ce projet, mais je ne le concrétisais pas, commente Damien Coutelas. L'audit a été le déclic. De même, ma femme a formé une de nos salariées pour lui donner des responsabilités dans l'accueil des clients de chambres d'hôtes. »

Sur le plan juridique, social et fiscal, quelques points ont été revus. Mais leur organisation était déjà optimisée et sécurisée, avec une EARL pour l'exploitation des vignes et du pressoir, et une SARL pour la vente du champagne et les chambres d'hôtes. Pas assez précis, le document unique d'exploitation a été retravaillé avec un cabinet extérieur qui est venu chaque mois pendant un an identifier chacune des tâches accomplies sur le domaine. Ils ont également mis en place un calendrier de formations pour leurs salariés.

Un rendez-vous a été organisé avec les banques et les assurances afin d'analyser en détail la situation financière et les besoins de l'exploitation. Il sera renouvelé tous les ans. Après ce rendez-vous, le montant de la couverture en cas d'accident d'un salarié avec un véhicule a été réévalué. Le couple a décidé de construire un bâtiment viticole pour avoir plus de place et installer une aire de lavage, dans l'objectif d'être bientôt certifié HVE 3.

Sur le plan commercial, même si 85 % des ventes sont réalisées à l'exportation, le but est de faire grimper les ventes à la propriété de 2 à 5 % en deux ans en dynamisant l'œnotourisme. « Notre stratégie étant désormais claire, nous sommes plus précis et plus exigeants avec nos interlocuteurs, conclut Damien Coutelas. Cela fait gagner du temps à tout le monde. »

AUDE LUTUN

Une étude opérationnelle

Viti-Vision vise à évaluer plusieurs

performances : commerciale, technique et environnementale, de gestion de l'entreprise et éventuellement œnotouristique. Cet audit, impérativement réalisé par des professionnels ne connaissant pas l'exploitation, repose sur trois rendez-vous. La première rencontre dure quatre heures, avec la présence d'un expert-comptable, de deux conseillers de la chambre d'agriculture – pour la partie technique – et d'un conseiller en stratégie. L'objectif est de faire un tour d'horizon complet de l'exploitation, de la vie familiale et des ambitions à court et moyen termes des exploitants. Trois semaines plus tard, un nouveau rendez-vous de quatre heures est programmé, suivi d'une dernière rencontre où toutes les actions à mettre en place sont définies. Le coût de l'audit, qui s'élève à 1 200 € HT, est partiellement subventionné par FranceAgriMer.

AVIS D'EXPERT

ADRIEN ASSELIN-BOUVET, RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE DU CABINET CONSEIL GEC, À REIMS (MARNE)



« Il faut lever les loups »

« **L**a mission de Viti-Vision, que nous animons, est de donner un nouveau souffle à la stratégie de l'exploitation à l'horizon de cinq ans. Le premier rendez-vous est important car il faut recenser les objectifs de chacun. C'est là qu'il faut lever les loups – les non-dits ou les passifs de l'entreprise. Nous

sommes très attentifs aux relations parents-enfants, frères-sœurs ou mari et femme. Un projet non partagé n'aboutit pas, tout comme un projet trop ambitieux. Ainsi, un vigneron qui rêvait d'exporter dans un pays lointain a réalisé avec l'audit qu'il n'avait pas les compétences pour un tel

développement. Il a réajusté ses ambitions vers les pays francophones. D'une manière générale, les faiblesses portent sur le manque d'anticipation de la transmission de l'exploitation et sur le manque de connaissances en droit social et en responsabilités légales. »