



## Florian ANDRE, Propriétaire du domaine viticole

Sur la rive droite de la Vallée du Rhône, le Château de Manissy produit 4 grands crus biologiques depuis 100 ans : Tavel, Lirac, Châteauneuf-du-Pape et Côtes-du-Rhône.

Le Château de Manissy, qui date du 17<sup>ème</sup> siècle, fut légué aux "Pères Missionnaires de la Sainte Famille" au début du 20<sup>ème</sup> siècle, par la famille Lafarge, exploitante dans la pierre de Tavel. Ce sont les Pères qui se lancèrent dans la viticulture, en plantant le vignoble en 1910. Le vin produit était destiné aux paroisses de la région, ainsi qu'à leur communauté. Un reliquat était vendu à une clientèle fidélisée. Les temps changent et les Pères vieillissent. Toujours présents au Château, ils ont dû remettre la gestion du domaine.

Depuis 2003, c'est Florian André, un jeune vigneron tavellois, qui s'adonne avec passion à perpétuer la tradition des Pères, tout en créant de nouvelles cuvées.



> **Florian André, Propriétaire, nous décrit avec conviction son domaine :**

« Le domaine se consacre à l'agriculture biologique. Je me suis rendu compte que les produits devenaient de moins en moins efficaces en plus du fait qu'ils polluent, il était donc primordial de penser à nos terres. C'est ainsi que j'ai vraiment commencé à songer à m'engager dans une démarche bio, mais cela demande beaucoup plus de travail au niveau du vignoble. **Concrètement, nous n'utilisons plus de produits chimiques pour traiter la vigne ni de désherbant. Ce passage aura pris 3 ans : c'est le temps jugé nécessaire pour assurer la transition.**

Notre exploitation compte 75 hectares et nous avons actuellement 6 salariés à plein temps.

### Une personne peut faire la différence

Lorsque j'ai fait appel aux services de COHESIUM, qui m'avait été recommandé par un ami vigneron, notre volonté était d'agrandir l'entreprise, de développer l'offre à l'export et de nous structurer de façon cohérente face aux nouveaux enjeux du marché et de la concurrence.

COHESIUM nous a apporté sa méthodologie pour dresser un diagnostic de l'exploitation et de ses rendements. La mission a duré 6 mois. Pour développer notre force de vente, il est apparu clairement que nous avions besoin de **créer un poste de Responsable Commercial.**

Avec Etienne ROUSSEL, nous avons recruté le profil adéquat en 2014.

Nous avons également dessiné la feuille de route avec des objectifs commerciaux précis à 3 ans et bien cadré la définition de poste.

Vingt mois plus tard, nous avons atteint la cible.

**Nous avons une progression de 30% de notre CA et les objectifs sont tenus année après année.**



### COHESIUM c'est aussi la plus-value d'un soutien extérieur ?

Etienne ROUSSEL connaît parfaitement le domaine de la commercialisation viticole. C'est un plus indéniable. Mais surtout, nous avions besoin d'un regard extérieur pour établir un diagnostic profitable.

**Ce cadrage des objectifs a été très structurant et sans l'embauche d'un Responsable Commercial nous n'aurions probablement pas réalisé ce décollage.** A présent, il faut pérenniser la situation et la gérer sur le moyen et long terme.

## ► Optimiser

*Mettre en place le management des ressources humaines et les organisations qui vont permettre de mettre sa stratégie en œuvre*



Avec Etienne ROUSSEL, nous continuons de nous retrouver en début d'année pour fixer la cible avec un point à mi-parcours et un débriefing en fin d'année.

Etienne ROUSSEL m'a conforté dans ce que j'avais envie de mettre en place et continue d'être un soutien extérieur, opportun, dans le plan d'actions du Responsable Commercial ou lorsque ce dernier a des doutes.

**C'est la première fois que je me tourne vers une prestation de conseil. Cela m'a concrètement apporté des solutions structurantes et opérationnelles.** De belles projections se profilent.

Le lieu-dit est empli d'heureux présages, l'un d'entre eux affirme même « Ce vin nous donne un avant-goût du paradis ! ». A bon entendre. »

