



## ► Optimiser

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

### Nos prestations

- optimisation des organisations
- définition des valeurs et de la culture d'entreprise
  - sélection - recrutement de collaborateurs
  - recrutement d'agents commerciaux
- recherche de distributeurs
- formations intra-/inter-entreprise
- coaching individuel et collectif
  - bilans de compétences
  - gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC)



# Domaine CABANIS

## Jean-Paul Cabanis, Gérant

Le Domaine CABANIS, de longue tradition familiale, est implanté dans l'Appellation Costières-de-Nîmes. Sur les 32 hectares de la propriété, la vigne occupe 14 hectares exploités en agriculture biologique depuis 1984.

Le Domaine comprend d'autres cultures : un demi-hectare de raisin de table (chasselas et muscat), un petit verger d'abricots et trois hectares d'oliviers (variétés picholine et négrette) qui produisent une huile d'olive ardente et parfumée.

Le vignoble est constitué des cépages suivants :

1. pour les rouges et les rosés : syrah, grenache, mourvèdre et carignan
2. pour les blancs : viognier et clairette.

La vinification est conduite de façon traditionnelle dans la cave familiale qui se situe dans le village de Vauvert.

La gamme s'étend du vin de table à la cuvée prestige.

Le choix de l'agriculture biologique permet de bénéficier du label Ecocert.

Jean-Paul CABANIS intervient depuis plusieurs années pour transmettre son expérience dans le développement durable, en prestation extérieure et sur le domaine. Son agrément en tant qu'organisme de formation indépendant lui permet de s'adresser aussi bien à des structures publiques (lycées agricoles), qu'à des associations (Savoir Faire et Découvertes...) ou à des entreprises privées.



### > Jean-Paul Cabanis, Gérant nous parle de son domaine :

« C'est un domaine viticole familial, nous sommes 2 permanents, moi-même et une personne de terrain. J'ai une politique commerciale qui s'est construite au fil des années par l'expérience. Nous sommes dans un créneau porteur, celui de l'agriculture BIO, cependant depuis 2 à 3 ans, je ressens la montée de la concurrence. J'ai donc eu envie de progresser sur la valorisation de mon produit. J'ai connu COHESIUM dans le cadre d'un programme d'accompagnement avec un financement de FranceAgriMer. Etienne Roussel m'a apporté un regard extérieur avec du recul sur notre structure. Il nous a amenés à développer la vente locale directe avec un Caveau créé sur la propriété et l'embauche à temps plein d'une assistante commerciale et administrative, qui puisse aussi être une aide dans le domaine de la formation que j'exerce. Nous avons commencé à travailler avec COHESIUM en juillet 2011, l'embauche s'est faite en novembre de la même année. Etienne Roussel nous a accompagnés pour le recrutement et la sélection de huit candidats. Nous avons donc retenu celle qui avait une expérience

dans la formation. Au bout d'un an nous avons dû constater que la progression des ventes était faible. Notre employée avait du mal à concrétiser les ventes et à rémunérer son poste, nous avons dû envisager une rupture conventionnelle. Cette personne a continué à travailler pour nous en auto-entrepreneur jusqu'en juillet 2013.

Je pense que l'analyse d'Etienne Roussel a été pertinente et que la création de ce poste était la chose à faire bien que la concrétisation n'ait pas été probante. J'ai donc envisagé avec Etienne Roussel une nouvelle embauche, et c'est finalement mon propre fils qui travaille maintenant pour moi à temps plein.

J'envisage de collaborer à l'avenir avec COHESIUM sur des domaines plus pointus. Etienne Roussel est quelqu'un dont j'apprécie la pertinence de vue, l'expérience et l'expertise. J'ai été impressionné par sa réactivité et sa faculté à s'adapter à la situation. Il apporte calme et sérénité dans l'approche des techniques commerciales. J'ai beaucoup de plaisir à travailler avec lui même si j'aurais bien sûr préféré que l'opération soit un franc succès ! Etienne a un bon relationnel et une bonne sensibilité à ce que sont les gens et l'entreprise. Il donne confiance en soi et envie de progresser.

Je qualifie COHESIUM de structure dynamique, réactive, sensible et adaptable. »