

**YENS** Une société de formation propose des cours de marketing pour la vigne et le vin.

# Un troisième métier pour le vigneron: se vendre

«J'ai appris à cultiver la vigne, puis à maîtriser les travaux de cave. Cela fait déjà deux métiers, mais cela ne suffit plus. Il faut aussi apprendre à vendre.» Ce constat tiré par Félix Pernet, vigneron-encaveur à Villars-sous-Yens est révélateur de l'éveil des producteurs sur les nécessaires efforts à accomplir pour la commercialisation. En tant que président de l'association Vins de Morges, ce dernier a appris «sur le tas» les règles et astuces de la promotion, mais cela ne l'empêche de s'associer à la mise sur pied d'une véritable formation de spécialiste en marketing de la vigne et du vin.

A l'origine de ce nouvel apprentissage, il y a eu le constat de ce manque de préparation au mar-



Florent Hermann, de FMP Formation, a présenté ses cours qui débuteront en octobre, vendredi à Arvinis. CÉLINE REUILLE

keting, partagé par le vigneron avec Florent Hermann, directeur de l'entreprise FMP Formation à Yens. Félix Pernet et Florent Hermann insistent sur le fait que

cette formation «n'est pas une vue de l'esprit ou une invention de plus...»

Pour mettre sur pied le premier cursus qui débutera en octobre,

FMP Formation s'est basée sur ce qui fait une grande part de son succès jusque-là, à savoir la formation de généraliste en marketing et communication, ponctuée par le certificat Markom, standard reconnu par les professionnels de cette branche.

## Enseignement à distance

Cet apprentissage s'étend sur six mois, essentiellement par de l'enseignement à distance «mais très suivi», précise Florent Hermann. «Cela peut paraître surprenant pour un métier de contact, mais nous savons que les vignerons ont justement déjà beaucoup besoin de temps pour leurs deux métiers que sont la vigne et la cave.»

Cette nouvelle filière a été pré-

sentée vendredi aux Halles CFF de Morges dans le cadre d'Arvinis. A l'occasion d'un petit tour dans les stands, les producteurs n'ont pas caché l'intérêt pour cette formation. Néanmoins, ceux qui sont là sont déjà convaincus de l'importance d'aller au-devant de leur clientèle. «Dans la haute école d'œnologie que j'ai suivie à Bordeaux, c'était un domaine brièvement évoqué, confie Julien, l'un des Frères Dutruy de Founex. Mais il est évident que les vignerons ont encore beaucoup à apprendre en la matière», confirme-t-il, lui qui a pourtant reçu ce sens du marketing en héritage, son père Jean-Jacques étant un des pionniers de la publicité vinicole. **● DIDIER SANDOZ**