

Les vignerons doivent aussi savoir se vendre

L'association des Vins de Morges lance une nouvelle formation en marketing de la vigne et du vin

«Bien des vignerons ne savent pas forcément se vendre. Le métier évolue. Nous avons appris à cultiver, ensuite à remplir de la pape-rasse et maintenant il faut apprendre à vendre le produit», confie Félix Pernet, président de l'association des Vins de Morges.

Afin de pallier ce manque, l'association des Vins de Morges et l'institut de formation à distance FMP Formation proposent un certificat professionnel de spécialiste en marketing de la vigne et du vin.

Ce nouveau cursus de six mois a été présenté officiellement, hier, dans le cadre du salon Arvinis à Morges.

En alternant théorie et pratique, la formation présentera les bases du marketing, de la vente, de la distribution, des médias sociaux et des relations publiques. La première volée est annoncée pour octobre 2012.

Félix Pernet ne s'en cache pas, la concurrence avec les prix proposés dans les grandes surfaces est dure et les exploitants indépendants doivent apprendre à se démarquer. «C'est un métier de vendre. Et si un vigneron veut s'en sortir, il doit savoir le faire lui-même», conclut-il. **M.G.**