

## **Etude de cas Ressources et Compétences : Le Clos de Coulaine et le domaine Blot**

### **1- Principales Ressources des 2 domaines :**

#### **A- clos de Coulaine :**

##### **- Notation au guide de Parker .**

C'est une ressource considérable pour l'entreprise car il s'agit ici, d'une référence en matière de vin, qui lui procure une reconnaissance internationale du vignoble. De plus, cet atout confère à l'entreprise un avantage concurrentiel lui permettant d'améliorer son image de marque, entraînant une forte demande plus accrue et plus rapide. Sans omettre le fait qu'une bonne notation dans le guide de Robert Parker entraînera quasi systématiquement la vente en totalité des bouteilles à un prix plus élevé. Néanmoins, Parker apprécie tout particulièrement les vins puissants et boisés ce qui est le cas du vin du clos de Coulaine (mout chaptalisé et vignes cultivées en terrain minéral ce qui apporte de la couleur et du caractère au vin).

##### **- Chiffre d'affaires en hausse:**

30% supérieur à celui du domaine Blot, il est en augmentation constante de 5% depuis ces 5 dernières années.

##### **- « Updating » via internet :**

Ce qui permet de suivre l'évolution concernant son domaine d'activité.

##### **- Surface agricole importante :**

Le domaine est constitué de 35Ha rassemblant l'héritage familial ainsi que les terres rachetées aux beaux-parents de l'épouse.

Le domaine est situé dans la région du Layon et celle du haut Layon, où les coteaux sont orientés sud/sud-est, orientation favorable à la vigne, sans omettre de citer que les conditions climatiques de la région sont un atout considérable pour le vignoble. (Bonne pluviométrie, et température adéquate.)

##### **- Main d'œuvre :**

C'est une entreprise familiale.

##### **- Savoir-faire hérité:**

Tout le savoir-faire lié au métier a été enseigné par le père. Le viticulteur lui même est issu de la 4<sup>ème</sup> génération d'une famille de viticulteurs.

##### **- Bonne réputation :**

Succès commercial, qualité bien perçue, et bonne image de marque.

- **Capitaux de production :**

Cuves de fermentation neuves et plus adaptées au besoin de productivité.

B- **Le domaine Blot :**

- **Savoir-faire hérité :**

3<sup>ème</sup> génération de viticulteurs.

- **Surface agricole :**

Celle-ci a doublé depuis le passage de la 1<sup>ère</sup> à la 3<sup>ème</sup> génération. Elle égale celle du Clos de Coulaine (35Ha).

- **Clients fidèles :**

40% de la clientèle est constituée de clients habituels.

- **Capitaux de production :**

Toute entreprise viticultrice possède des capitaux de production immobilisés.

- **Recherches sur le net :**

Les recherches permettent de trouver les salons, et donc de s'ouvrir sur de nouveaux marchés.

- **Main d'œuvre :**

C'est une entreprise familiale. (Les deux frères et la femme de l'un d'entre eux)

- 2- **Distinguez parmi ces ressources quelles sont les ressources matérielles ou (tangibles), et les ressources immatérielles (ou intangibles). En quoi certaines d'entre elles sont elles indissociables de l'exploitation viticole? Déduisez-en les ressources uniques de chaque exploitation.**

<b>Domaines</b>	<b>Ressources intangibles</b>	<b>Ressources Tangibles</b>
<b>Clos de Coulaine</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Notation au guide de Parker (UNIQUE)</li> <li>- Updating sur internet</li> <li>- Savoir-faire</li> <li>- Chiffre d'affaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Surface agricole</li> <li>- Main-d'œuvre</li> <li>- Capitaux de production</li> </ul>

	- Bonne réputation	
<b>Domaine Blot</b>	- Recherches sur le net - Clientèle fidèle - Savoir-faire	- Main d'œuvre - Capitaux de production - Surface agricole

Certaines ressources sont indispensables à l'activité. En effet, pour rentabiliser son exploitation, il est nécessaire de détenir des terres, du personnel et un certain savoir faire. Les deux entreprises possèdent les mêmes ressources nécessaires au fonctionnement de celles-ci.

D'autres ne sont pas indissociables mais représentent un plus pour l'entreprise. Ex: guide Parker est un avantage concurrentiel (mais une entreprise non récompensée par ce guide peut tout de même exploiter.).

### 3- Identifier les compétences distinctives de chacun des domaines viticoles.

#### A- Clos de Coulaine :

Les compétences du clos de Coulaine sont basées sur la différenciation à savoir un personnel bien ménagé, une bonne réputation et un savoir faire hors paire.

#### - **Compétences en gestion : (compétence nécessaire)**

Le viticulteur dit avoir repris ses études pour approfondir ses connaissances en gestion (finances, comptabilité, marketing et stratégie d'entreprise). Cette compétence en gestion, lui permettra de mieux déployer ses ressources.

#### - **Compétences en production :**

Le viticulteur a reconfiguré ses terres en fonction de la composition minérale de celles-ci. En effet, en plantant sa vigne dans un terrain minéral, la vigne est en contact avec du fer et du schiste ce qui apporte de la couleur et du caractère au vin.

Il a également supprimé la chaptalisation (pour les vins doux) afin de laisser son vin fermenter naturellement avec le temps. Ce qui représente une compétence fondamentale pour l'entreprise.

#### - **Ouverture du marché vers l'exportation :**

Evolution de la stratégie de vente et production vers le haut de gamme dans l'optique de trouver de nouveaux débouchés et notamment les marchés étrangers. (15% des ventes).

- **Tenir compte de ses salariés :**

Des salariés ménagés et bien entretenus permettent de soutenir sa croissance.

- **Diversification productive :**

Le passage vers le haut de gamme permet d'attirer de nouveaux clients et de mieux s'adapter au marché afin d'augmenter son efficacité.

B- **Domaine Blot :**

- **Gestion traditionnelle :**

Pas de compétences avancées pour le Domaine Blot, pour cette entreprise familiale, les traditions quelles qu'elles soient doivent perpétuer.

- **Une stratégie de communication basée sur « le bouche à oreilles » :**

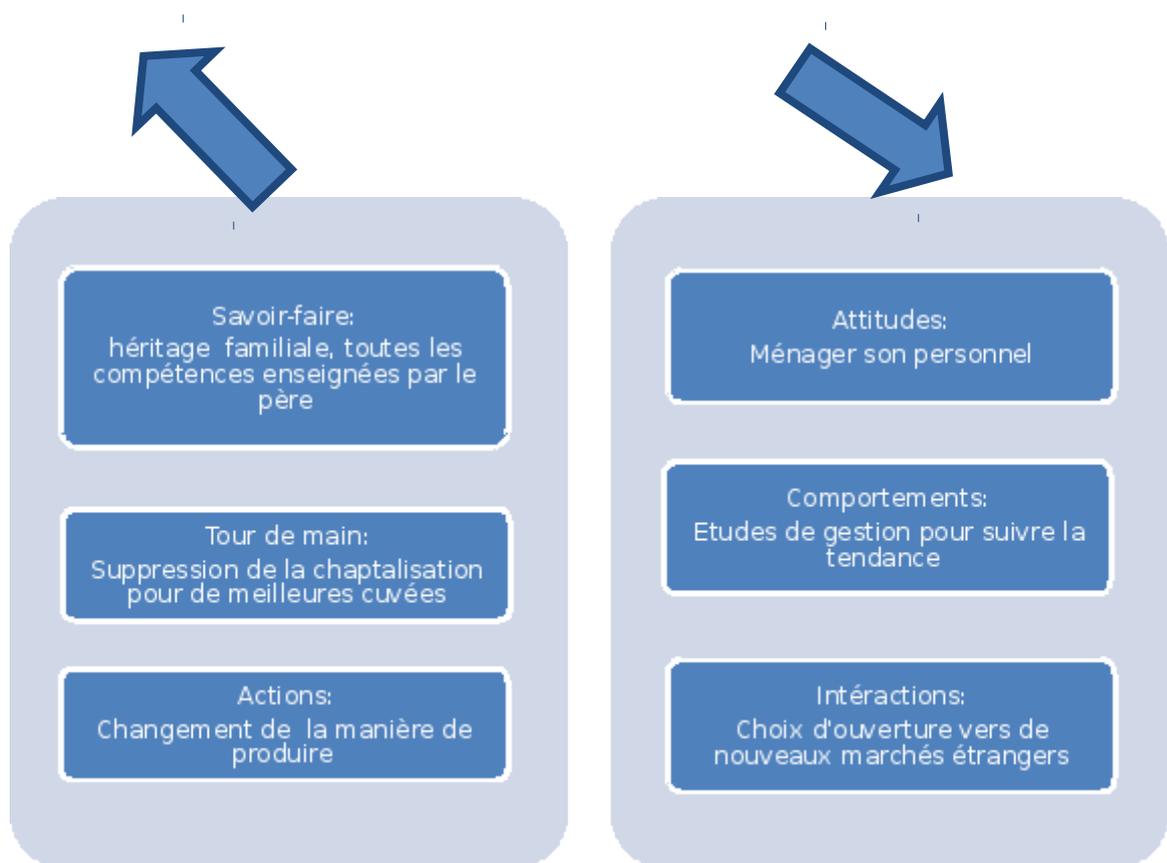
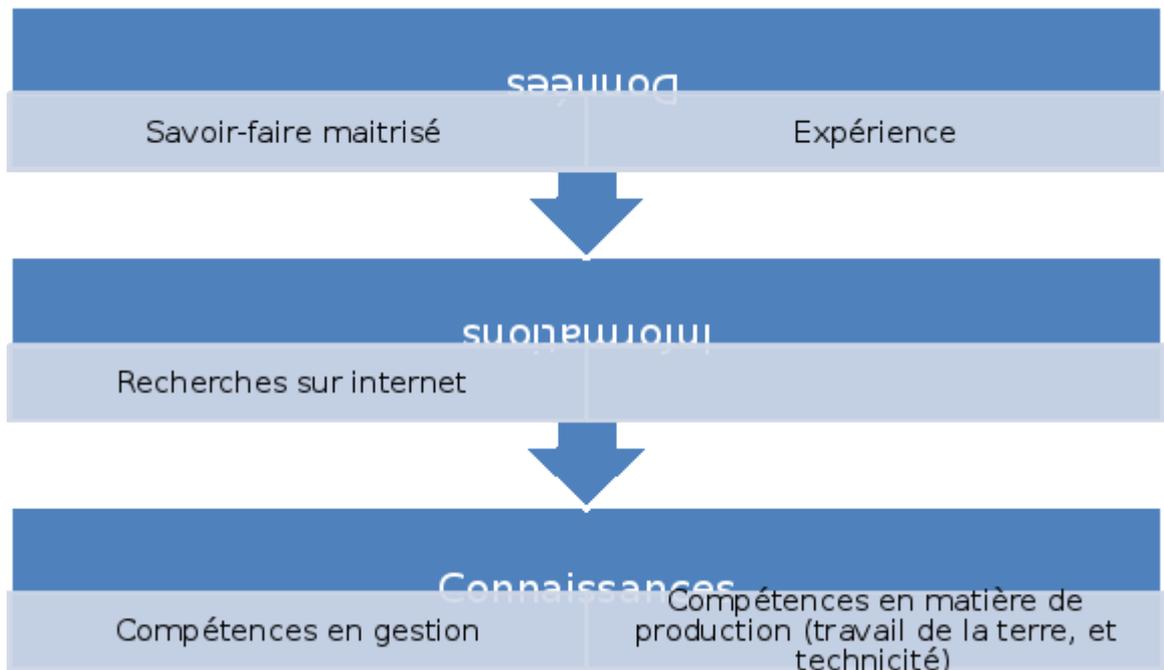
Pas besoin de figurer sur un guide de renommée internationale, les vins du domaine de blot ont leur propre façon de se vendre : la bonne réputation

- **Un retour de la production vers le traditionnel :**

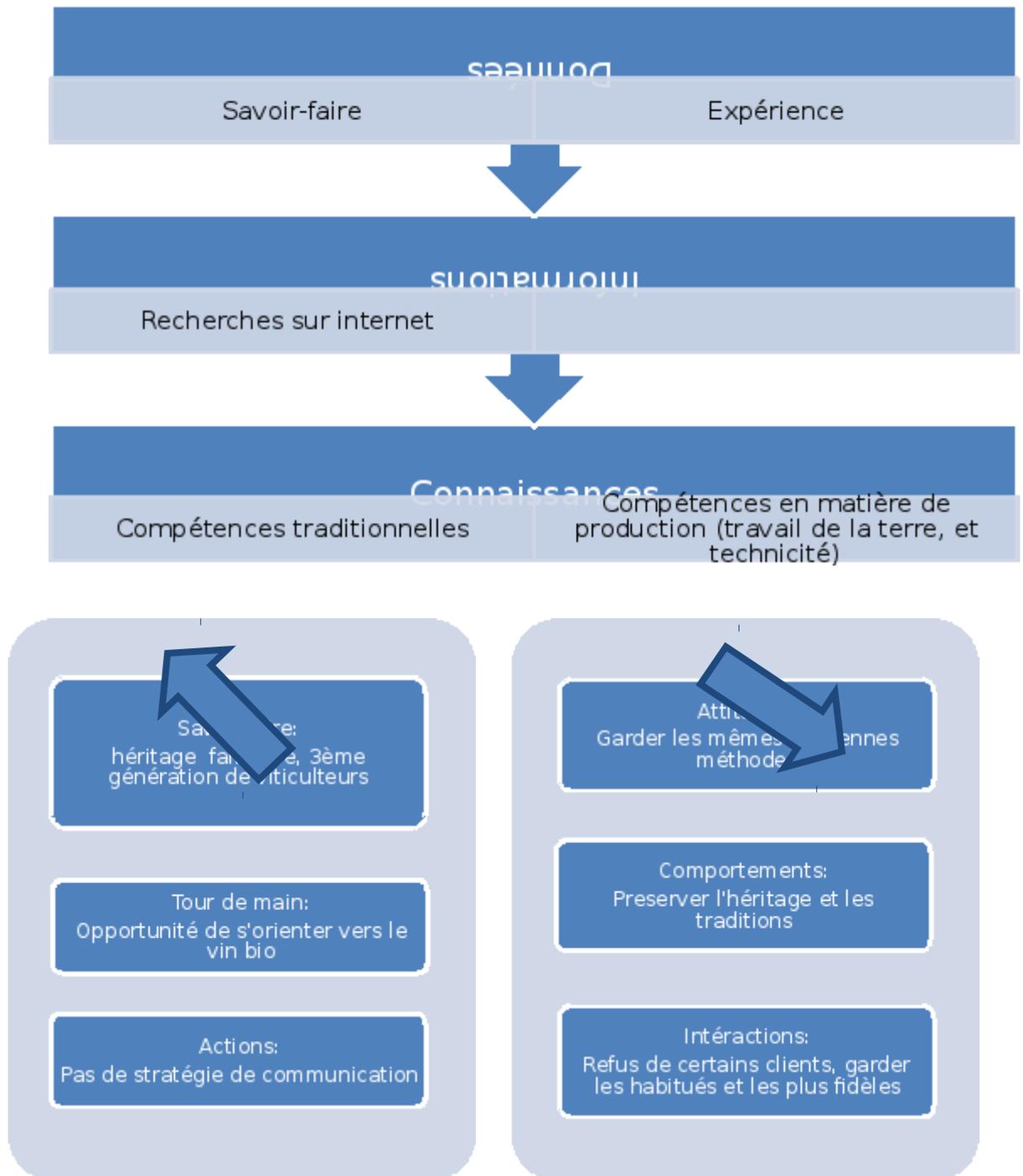
En réponse aux attentes des clients, l'entreprise a jugé opportun de fabriquer comme dans le temps des produits répondant plus aux normes et aux exigences traditionnelles.

En définitive, les compétences du Clos de Coulaine lui permettent d'envisager l'avenir plus sereinement. C'est un réel avantage concurrentiel.

- 4- **Montrez la dynamique d'accumulation des compétences pour chacun des exploitants .Vous pourrez utiliser le modèle de Durand**  
A- **Le clos de Coulaine :**



**B- Domaine Blot :**



5- **Y a-t-il des compétences tacites ? Pourquoi les exploitants ne cherchent ils pas à codifier leur savoir faire ?**