

**AVIS D'EXPERTS** Parmi les centres d'intérêt actuels des viticulteurs dans la gestion de leur exploitation, la transmission du patrimoine et la gestion commerciale figurent en bonne place. Les conseillers de FDSEA Conseil et de TER' Informatique l'ont encore constaté au VITeff.

# Transmission et gestion de clientèle, deux enjeux pour l'avenir



**Richard Gallot :**  
«Il est indispensable de réfléchir à des donations anticipées et de raisonner à l'avance le plan de financement des droits de donation».

## Anticiper la transmission

La grande réforme fiscale adoptée dans la loi de finances rectificative pour 2011 du 29 juillet a fortement allégé l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF). Conséquence, l'adoption de cette mesure est financée par quelques dispositions défavorables au contribuable notamment au niveau des droits de donation-succession. Ainsi, le délai entre deux donations exonérées de droits est rallongé, passant de 6 à 10 ans, les réductions de droits de donation en fonction de l'âge du donateur sont supprimées et les taux d'imposition sont relevés.

«Il faut désormais s'y prendre bien plus tôt pour transmettre son patrimoine sans impôt» explique Richard Gallot, responsable du pôle juridique de FDSEA Conseil.

«En viticulture, les patrimoines

à transmettre sont de plus en plus importants, du fait notamment de l'augmentation considérable du prix des vignes ces dernières années. Nous l'avons encore constaté au VITeff, les viticulteurs sont très préoccupés par la transmission de leur exploitation et le financement de cette transmission. Il est plus que jamais indispensable de réfléchir à des donations anticipées en démembrement de propriété et de raisonner à l'avance le plan de financement des droits de donation. La taxation peut encore être limitée avec les donations en nue-propriété. Les textes ont été réaménagés, pour tenir compte des évolutions sociales, comme par exemple le nouveau dispositif des donations graduelles et résiduelles. Il existe encore d'autres moyens pour bien préparer sa transmission, tel que la création d'une société viticole permettant la mise en place d'un bail à long terme. Mais tout cela nécessite de se poser les bonnes questions, de façon anticipée. Par ailleurs, il s'agit de ne pas se focaliser uniquement sur les mesures fiscales, mais également de veiller à l'organisation et l'entente familiale».

FDSEA Conseil accompagne ses adhérents dans cette démarche et s'attache à les informer de façon régulière sur les changements de réglementation. Des consultations juridiques gratuites leur ont été proposées au salon du VITeff. Et FDSEA Conseil organisera des conférences sur la transmission dans les mois à venir.



**Pascal Decarrier :**  
«Les viticulteurs recherchent de plus en plus un partenaire informatique local, connaissant bien les particularités du vignoble champenois».

## Gestion commerciale

Pascal Decarrier, responsable du logiciel de gestion commerciale viticole TER'Viti à TER' Informatique, est très satisfait de la 11<sup>ème</sup> édition du VIT eff.

«Ce rendez-vous international n'a pas failli à sa réputation : il s'agit d'un salon très professionnel, avec un bon taux de fréquentation durant les 4 jours».

Cette année encore, il a constaté que l'intérêt des viticulteurs pour les logiciels de gestion commerciale ne cesse de croître.

«Nous avons beaucoup de questions à ce sujet. Bien gérer son fichier clients pour développer ses ventes est très stratégique pour une exploitation qui fait de la vente directe. Un outil de gestion commerciale devient indispensable dès qu'on atteint un certain seuil de bouteilles pour suivre son fichier clients et prospects, suivre ses ventes, envoyer des mailings ciblés, gérer ses impayés...»

Nous avons de plus en plus de clients qui vendent entre 50 000 et 100 000 bouteilles par an. Mais on peut éprouver le besoin d'avoir un logiciel pour gérer 3000 bouteilles en anticipant un futur développement !

Les viticulteurs recherchent également des outils alimentés à partir d'une saisie unique de l'information. C'est pourquoi nous avons programmé TER'Viti de telle façon qu'il puisse transmet-

tre les écritures comptables vers les principaux logiciels comptables existant sur le marché».

## Réactivité et proximité

Dans le domaine informatique, Pascal Decarrier constate que les viticulteurs champenois sont de plus en plus souvent à la recherche d'un partenaire local qui offre un service de qualité bien sûr mais également de proximité.

«Ils apprécient qu'au-delà d'une plateforme téléphonique, ils puissent rencontrer facilement leur conseiller informatique si nécessaire. L'entreprise se situe à Reims, non loin de leur exploitation. Ils apprécient également la prise en compte de leurs demandes spécifiques dans l'évolution d'un logiciel. C'est ce que nous pratiquons avec TER'Viti : la majorité des évolutions viennent des demandes exprimées par nos clients. D'autre part, nous nous appliquons à rendre tous nos logiciels simples d'utilisation tout en proposant de nombreuses fonctionnalités. Nous savons que dans la plupart des cas, ce sont les viticulteurs eux-mêmes qui utilisent les logiciels. Il faut donc des outils très abordables, intuitifs et qui permettent de gagner du temps au quotidien. Nous avons par exemple développé dans TER'Viti des outils fonctionnels permettant d'envoyer des fax, des mails, des SMS, ou de sortir un itinéraire via Google Map, sans quitter l'appliquatif. Notons également que TER'Viti communique depuis mai 2010 avec Gamma, système de dématérialisation des données douanières. Cela évite la double saisie et les risques d'erreur dans l'émission des déclarations d'expédition hors France.»

## DES SOLUTIONS SIMPLES ET ÉVOLUTIVES

■ Basé à Reims, TER'Informatique diffuse des solutions informatiques auprès de 1700 clients : agriculteurs, viticulteurs, artisans et commerçants.

En matière viticole, il propose une gamme complète de logiciels : gestion commerciale, gestion des salaires, gestion parcellaire, registre de cave, gestion du pressoir, comptabilité.

Il assure l'installation, la formation et l'assistance sur le matériel et les logiciels qu'il diffuse. Pour en savoir plus, contact : 03 26 35 00 50- [www.ter-informatique.com](http://www.ter-informatique.com)



Crédit : P.C.

## CONFÉRENCE TRANSMISSION

■ Pour les viticulteurs, il faut retenir la date du 20 janvier 2012 à 14 h à Oger (salle panoramique Coopérative Cogevi). Les intervenants présenteront les nouveautés réglementaires et un exemple chiffré de transmission et d'optimisation.

Carole Meilleur