

Éauze – Convention BNIA - Kedge (Ex-Sup de Co Bordeaux-Marseille)

« ArmagnacImpulsion » aidera à appréhender l'évolution des marchés et à bétonner la filière



Éauze – Convention BNIA - Kedge (Ex-Sup de Co Bordeaux-Marseille)

Dans un monde des spiritueux qui évolue sans cesse, le Bureau national interprofessionnel de l'armagnac a élaboré un plan stratégique de 3 ans pour la période de 2016 à 2019. Son volet formation sera mis en œuvre avec Kedge Business School, Ex-École supérieure de commerce à Bordeaux. Le directeur de sa composante Wine & Spirits Academy, Jacques Olivier Pesme, indique que ladite composante est une référence reconnue dans le management des vins et des spiritueux. Elle forme des managers de ce secteur, accompagne ses mutations et propose une aide à la décision. De fait, Jacques Darroze, président du BNIA, explique que c'est le côté original et novateur de Kedge qui a retenu l'attention.

Dans ce partenariat, le BNIA poursuit plusieurs objectifs :

- construire une vision partagée dans la filière armagnac en accompagnant chaque opérateur dans sa propre stratégie,
- définir le vignoble performant pour l'armagnac,
- encourager l'excellence dans la filière et favoriser l'amélioration constante des pratiques,
- orienter davantage la gestion vers le consommateur et le marché.

Les séminaires proposés

C'est en discutant avec Kedge qu'ont été élaborés en commun les programmes de quatre séminaires d'une journée qui s'étaleront sur la période du 5 juillet 2018 au 25 janvier 2019 :

jeudi 25 juillet 2018 : conjuguer le développement de la filière armagnac et la performance individuelle des opérateurs,

jeudi 6 septembre 2018 : renforcer la créativité autour de l'armagnac : s'inspirer des autres et trouver sa différenciation,

jeudi 25 octobre 2018 : renouveler l'offre armagnac : rajeunir et diversifier,

jeudi 24 janvier 2019 : accroître la performance financière en repensant son modèle d'affaires.

Il est prévu 20 participants par séminaire. 80 % du coût de cette formation sont pris en charge par le BNIA.

Jacques Olivier Pesme explique que les discussions ont porté sur un plan stratégique aux délais clairement identifiés pour aboutir à un cahier des charges. Il fera opérer des intervenants extérieurs à l'armagnac et même aux spiritueux pour bousculer les idées reçues. Kedge a de l'expérience pour avoir travaillé dans d'autres régions viticoles et à l'étranger : sa méthode consiste à produire de la connaissance en la partageant avec ceux qui l'ont. Il espère une collaboration fructueuse et des retours d'expérience avec le BNIA.

Détail des séminaires

Le séminaire sur la performance cherchera à valoriser la performance individuelle par la performance collective et inversement et à faire partager une stratégie collective dans l'intérêt de chacun.

Le séminaire sur la créativité portera sur l'habillage, la présentation et sur la manière de sortir de l'image « d'un digestif de papa » et regarder l'armagnac de perspectives différentes (une partie des étudiants participera à cette « bousculade »).

Le séminaire sur le rajeunissement et la diversification réfléchira sur la globalité de l'offre, sur la force des marques (approche stratégique). Selon Jacques Olivier Pesme, une filière forte est une filière qui se porte bien économiquement.

Le séminaire sur la valorisation partira du constat que c'est l'augmentation de la valorisation qui développera la filière et la richesse en Gascogne.

Marc Darroze ajoute que, tandis que la filière cognac compte 4 ou 5 grandes maisons qui totalisent 90 % de la production, il n'en est pas de même pour l'armagnac, où 23 maisons se partagent 90 % de la production.

On peut observer que la conjoncture est plutôt favorable à l'armagnac à qui cela apporte un capital de sympathie, puisque la mode est aux fabrications artisanales.



Benoît Hillion (Dartigalongue à Nogaro, du BNIA), Marc Darroze, Jacques-Olivier Pesme et Patrice Malka de Wine & Spirits Academy de Kedge



Marc Darroze



Benoît Hillion et Marc Darroze



Olivier Goujon, directeur du BNIA



Signature de la convention par Marc Darroze et Jacques-Olivier Pesme