

COMMUNIQUE DE PRESSE

19 mars 2015



Unique en France :
**Toulouse Business School et l'Interprofession des vins
du Sud-ouest Lancent**
**la première Ecole de management
des vins du Sud-Ouest.**

Le lundi 30 mars 2015, une convention sera signée à Toulouse Business School, en présence du président de la Région Midi-Pyrénées Martin Malvy, du Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse, Alain Di Crescenzo, du directeur de Toulouse Business School, François Bonvalet, des co-présidents de l'interprofession des vins du Sud-ouest, Michel Defrances et Michel Carrère et de son directeur Paul Fabre.

Pour la première fois, une interprofession d'envergure nationale crée en partenariat avec une grande école de management, Toulouse Business School, une école de formation continue : l'Ecole de management des vins du Sud-ouest.

Cette structure a pour vocation de former les 5 000 professionnels de la filière viticole du Sud-ouest sur tous les métiers du marketing, du commercial, de la gestion et du management.

La première école de management française dédiée au vin.

Les professionnels du monde du vin et des spiritueux du sud-ouest ont exprimé d'importants besoins de formation en lien avec les disciplines du Management, de la Commercialisation et du Marketing des Vins.



TOULOUSE BUSINESS SCHOOL

Une école



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE



TBS, a été la première Ecole de Management en France à proposer en 2010 une filière dédiée au Management et à la commercialisation du vin au sein de son programme Bachelor en Management (Bac+3).

C'est tout naturellement qu'elle s'est imposée comme le partenaire idéal pour lancer la première Ecole de management des vins du Sud-ouest avec un double objectif :

- Former en formation continue et initiale les professionnels du secteur du vin sur l'ensemble des composantes du management, du marketing et de la commercialisation spécialisé dans le domaine du vin et des spiritueux.
- Professionnaliser les acteurs du secteur dans le cadre d'une offre de formation régionale de qualité.



Gérard Seguin

« Il s'agit d'une véritable nouveauté dans le monde viticole français où pour la première fois, une interprofession et une grande école de commerce proposent de développer ensemble des parcours de formation diplômants et professionnalisants adaptés à l'ensemble des ressortissants viticoles d'une région sur les thèmes du management, du marketing, de la commercialisation nationale et internationale du vin. »

s'accordent à souligner **Emmanuelle Rouzet**, responsable de la filière Management et

Commercialisation du Vin du programme Bachelor de TBS et **Gérard Seguin**, enseignants de TBS, deux experts reconnus au niveau national et international dans le Marketing et la commercialisation du vin.



Emmanuelle Rouzet

Une filière en constante évolution

Ces dernières années le dynamisme des professionnels a contribué au développement de la notoriété des vins du Sud-ouest. Néanmoins ils doivent impérativement, pour continuer à se maintenir sur leurs marchés, se professionnaliser sur les métiers du marketing, les techniques de ventes, des actions commerciales et en e-marketing.

Ce besoin de professionnels se retrouve autant dans les métiers de la production et de la distribution que pour les professionnels de la restauration.

Dans cette perspective, l'interprofession a décidé de créer en partenariat avec TBS une école de formation continue dédiée à ces différents aspects.

« Nos entreprises sont confrontées à des marchés de plus en plus mondialisés et concurrentiels. Dans ce contexte, la montée en compétences en marketing et commercialisation est un enjeu vital : il ne s'agit plus seulement de faire d'excellents produits, il faut savoir les vendre au monde entier ! En partenariat avec TBS, acteur régional historique et réputé de la formation des futurs dirigeants, l'interprofession ouvre aux acteurs du monde vitivinicole un accès vers l'expertise managériale. » Souligne **Paul Fabre**, Directeur de l'IVSO.



TOULOUSE BUSINESS SCHOOL
Une école



L'expertise d'une grande école de management

Dans un contexte économique, technologique et éthique en mutation, les entreprises et organisations doivent non seulement s'adapter mais également anticiper leurs besoins en compétences.

Dans cette optique, TBS offre au travers de différents modules, programmes ou parcours de formation, diplômants ou qualifiants, courts ou longs, intra ou interentreprises, des solutions adaptées.

Toulouse Business School permet de bénéficier d'une pédagogie efficace et de qualité, s'appuyant sur des intervenants de haut niveau.



François Bonvalet, Directeur de Toulouse Business School, se réjouit de ce nouveau partenariat : *« Par la création de la première école de management dédiée au management du vin du Sud-Ouest, TBS affirme son expertise et confirme sa stratégie et ses enjeux de développement, centrés sur la valeur apportée aux étudiants et aux entreprises. »*

« La CCI de Toulouse est très fière de contribuer au développement du secteur viticole français. La création de cette école unique en son genre est un véritable atout pour la Région Midi-Pyrénées quatrième région viticole de France. » conclut **Alain Di Crescenzo**, Président de la CCI Toulouse.



Un double objectif pédagogique

- **Pour IVSO** : former les professionnels (de la grande distribution, du circuit CHR, les cavistes, les forces de vente des producteurs, des négociants, des caves coopératives...) et autres prescripteurs aux spécificités des vins et en particulier du Sud-Ouest.
- **Pour TBS – Executive Education** : mettre en place des modules spécifiques commercialisables – développer les modèles existants (Badge, Mastères, MBA...) – Apporter de la nouveauté – délocaliser les formations dans les CCI départementales.

Des parcours sur mesure

Modules courts professionnalisants

– Pour les commerciaux et force de vente

Techniques de vente des vins et spiritueux, savoir gérer son fichier clients, amplifier ses ventes par les outils de e-marketing et, la CRM adaptée au monde viticole...etc.

– Pour les professionnels de la distribution

- Savoir vendre les vins (techniques spécifiques) par circuit (vendre les vins en CHR, en GD, à l'export...).
 - Trade Marketing : mise en place d'actions commerciales performantes.
 - Plus tous les accords mets-vins du Sud-Ouest.
 - Diplôme de dégustateurs professionnels – Wset (Level 2 et 3)
- **Pour des prescripteurs internationaux**
Un "Wine & Business Learning Expedition" de prestige permettant de présenter l'ensemble des vins de France dont les vins du Sud-Ouest.

Formations diplômantes

- BADGE et Bachelor « Management et commercialisation du vin »
- Mastère Spécialisé « Marketing et commercialisation des vins et spiritueux », en alternance.

L'Ecole de management des vins du Sud-ouest délivre des formations qui répondent spécifiquement aux attentes des professionnels de la filière viticole, tant au plan national et régional qu'international.

Pour en savoir plus à propos de l'Interprofession des vins du Sud-ouest

L'interprofession des vins du Sud-ouest assure la connaissance de l'offre et de la demande en centralisant les statistiques d'ordre économique, contribue à promouvoir l'identité, la notoriété et la protection de ses vins par de actions de de communication, de promotion, de relations publiques et des actions de protection tant en France qu'à l'étranger.

Les vins du Sud-Ouest en chiffres :

- **22 AOP** « Appellation d'Origine Protégée » – **12 IGP** I.G.P « Indication Géographique Protégée »
- 330 millions de bouteilles
- 1^{ère} IGP blanc de France à l'export (70 % des ventes)
- 5 000 vigneron (caves particulières et coopérateurs)
- 800 caves particulières, 22 caves coopératives, 3 union de coopérative, une vingtaine de négociants.

Pour en savoir plus à propos de Toulouse Business School

Fondée en 1903 par la Chambre de commerce et d'industrie de Toulouse, Toulouse Business School dispose aujourd'hui de trois campus (Toulouse, Barcelone et Casablanca) et d'une antenne à Paris. TBS est structurée autour de six cursus (programme Grande Ecole, programme Bachelor, Mastères Spécialisés, programmes MBA, programmes Exécutive Education et CPA pour la formation continue). Sa mission : Former des décideurs de haut niveau d'où qu'ils viennent et quel que soit le lieu où ils exerceront demain leurs responsabilités ; contribuer à l'avancée des connaissances dans les grandes disciplines du management à travers son Management Research Centre.

Les formations sont essentiellement axées sur les RH, le marketing, la finance, l'expertise comptable, le conseil et l'audit, mais aussi le domaine culturel, l'humanitaire, l'entrepreneuriat ... Acteur incontournable de la région Midi Pyrénées, Toulouse Business School développe également son offre de formation dans le secteur aéronautique (Aerospace MBA, MS Logistique, achats et échanges internationaux, MS Management du transport aérien, Filière Aviation Management du programme Bachelor, double diplôme TBS/ENAC ...) avec des entreprises et des écoles partenaires.

Toulouse Business School est l'une des rares écoles dotées de la triple accréditation internationale EQUIS/AMBA/AACSB.

Ouvert sur le monde, TBS a signé plus de 150 accords d'échanges avec des universités réparties sur tous les continents. Près de 80 nationalités sont représentées sur les différents campus.

CONTACT ECOLE

Alexia ANGLADE – Directrice de la communication

Tél. : +33 (0)5 61 29 49 67

a.anglade@tbs-education.fr

<http://www.tbs-education.fr>



CONTACT PRESSE

Cathy Clément – GAIA Communication

Tél. : +33 (0)6 28 41 17 16

cathy.clement@gaiacommunication.fr

CONTACT PRESSE

Interprofession des vins du Sud-ouest :

Christophe Logeais, Tél. : +33 (0) 6 31 933 449

c.logeais@france-sudouest.com /