

GRAND COGNAC

Charente Libre

WEEK-END

LA QUESTION D'HIER ET D'AUJOURD'HUI

Tous les samedis, avec Un jour un village

Vendredi 28 septembre 2018

■ Le P-DG de Pernod Ricard était en visite à Cognac, hier ■ Il s'est rendu chez des viticulteurs, partenaires de Martell, première marque du groupe en profits.

Pernod Ricard vendange chez Martell

Julie PASQUIER
j.pasquier@charentelibre.fr

Il est le patron le plus admiré des Français, selon un sondage publié hier par le magazine *Capital*. «Sûrement parce qu'en entendant mon nom, les gens pensent à la marque. Ricard, c'est la France au sens de la convivialité. Le sondage a dû être fait cet été sur des terrasses.» Commentaire en toute modestie d'Alexandre Ricard, lui-même, au pied des vignes de Grande-Champagne, ce jeudi après-midi.

»

Comme toute appellation sur un périmètre contraint, la gestion de la rareté est plutôt quelque chose de sympa.



Partenaire de la maison Martell, Amaury Thomas a accueilli hier à Segonzac, Alexandre Ricard, le P-DG du groupe Pernod Ricard.

Photo Quentin Petit

Le P-DG du groupe Pernod Ricard, petit-fils du fondateur, a passé la journée dans le vignoble du cognac. Sur le domaine Jean Martell en matinée, puis chez des viticulteurs, partenaires du numéro 2 du cognac dans l'après-midi.

Car si dans la tête des Français, Ricard, c'est avant tout le pastis, c'est aussi le cognac depuis 2001. Et même plus que jamais aujourd'hui. «Martell est la première marque du groupe en profits», a indiqué hier, le P-DG, rappelant les bons chiffres du groupe, dévoilés à la fin du mois d'août. A savoir une hausse de 6 % du chiffre d'affaires, qui s'établit à près de 9 milliards d'euros.

Un essor porté entre autres par Martell, qui, avec 2,4 millions de caisses vendues en un an, affiche une progression de 14 %. «La marque se diversifie en termes de sources de croissance», se fé-

licite Alexandre Ricard. Avec un XO et un Cordon bleu qui cartonnent en Asie; et un Blue Swift qui fait de belles percées aux États-Unis, où le groupe Pernod Ricard, après l'acquisition d'Absolut, pèse de plus en plus lourd. «La taille de notre portefeuille y est telle qu'on nous écoute. Ça nous permet de mettre en avant des marques comme Martell... face au leader Hennessy.

Objectif quatre millions de caisses

«Blue Swift, c'est le fer de lance de notre croissance sur le marché américain où l'on performe grâce à l'innovation», précise César Giron, P-DG de Martell

Mumm Perrier-Jouët. Qui ne désespère pas de pouvoir un jour, inscrire le mot cognac sur la bouteille de son VSOP vieilli en fût de bourbon. Nouveau message envoyé à la filière: «C'est bien d'être un gardien du temple, mais il ne faut pas être un conservateur de musée.» Alexandre Ricard: «L'innovation authentique, c'est une demande du consommateur aujourd'hui.»

La qualité en est une autre. D'où la volonté du patron de «premiumiser» les marques du groupe. «Martell est un cas d'école», note-t-il, évoquant la montée en gamme réalisée depuis 2001. «La marque était mal en point quand le groupe l'a rachetée, rappelle César Giron. Elle avait rompu avec la

viticulture de façon brutale. On s'est dit: «plus jamais ça!»» Aujourd'hui, 1.200 viticulteurs travaillent avec la maison au martinet. «Grâce à eux, on a les moyens de notre croissance pour ne pas décevoir les consommateurs demain», assure César Giron... quand le numéro 1 réclame toujours plus de matière première. Objectif affiché par Martell: quatre millions de caisses à l'horizon 2025... «Et même avant si le vignoble le permet.» «Croître trop vite, ce n'est jamais très sain, glisse, lui, Alexandre Ricard. Il y a un bel équilibre à trouver entre volume et valeur. Comme toute appellation sur un périmètre contraint, la gestion de la rareté est plutôt quelque chose de sympa.»

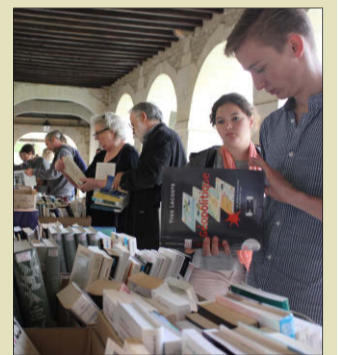
Le chiffre

11

structures culturelles cognacaises se sont associées pour réaliser un guide des actions éducatives, une première destinée aux enseignants et à ceux qui travaillent au contact du jeune public. Ce livret de 25 pages présente une sélection complète d'animations et d'ateliers, sur l'histoire, les savoir-faire, les personnages célèbres, la littérature, la musique... Parce que les enfants aussi ont le droit à la culture avec les musées de Cognac, la bibliothèque municipale, Littératures européennes, Derrière le livre, les Abattoirs, L'Avant-Scène, le conservatoire, Dog association, l'Atelier poésie, Le Texte Libre et le service Ville d'art et d'histoire.

Bon plan

La bibliothèque désherbe ses rayons



Cet après-midi et demain toute la journée, rue Briand.

Photo archives M. B.

Six mille ouvrages pour des prix défiant toutes les librairies: 1 € le bouquin ou les cinq magazines, 5 € le dictionnaire et 3 € le sac qui permettra d'emporter toute cette culture. Pour la 10^e année consécutive, la bibliothèque de Cognac organise sa brocante de fin d'été, cet après-midi de 14 h à 18 h et samedi de 10 h à 12h30, puis de 14 h à 17 h, rue Briand. Les habitués y viennent tôt afin de dénicher les perles rares, comme les livres jeunesse. L'argent récolté sert à financer les animations.

Le marché frais **InterCOGNAC** JUSQU'AU 30 SEPTEMBRE 2018

ROTI DE PORC LONGE SANS OS SANS FILET MIGNON JEAN ROZE

VENU A PARTIR DE 2 KG ENVIRON

3€89 LE KG

ROTI DE PORC EPAULE SANS OS JEAN ROZE

VENU A PARTIR DE 2 KG ENVIRON

3€20 LE KG

COTES DE PORC JEAN ROZE (échine, carré, filet)

VENU A PARTIR DE 2 KG ENVIRON

2€79 LE KG

JAMBON FRAIS ENTIER AVEC OS JEAN ROZE

2€49 LE KG

LES 4 SEMAINES INTERMARCHÉ

A GAGNER SAMEDI MATIN

UN TOUR EN HELICOPTERE pour 4 pers.

Pour visiter les châteaux Grand Cru Classés de M. Magrez.

A GAGNER DIMANCHE MATIN

UNE NUIT AU CHATEAU PAPE CLEMENT

En chambre double (petit déjeuner compris) et une visite dégustation

Intermarché SUPER Les Mousquetaires

Centre Commercial St-Jacques Avenue de Saintes

COGNAC

Du lundi au jeudi 8h30 - 19h30. Vendredi/samedi 8h30 - 20 h et dimanche matin 8h45 - 12h15