



10^e anniversaire Ertus Consulting

Mercredi 16 Juin 2010

25, RUE AUGUSTE BRUTAILS . 33000 BORDEAUX
tél +33 (0)5 56 00 89 00 / fax +33 (0)5 56 51 28 17
www.ertus.com
consulting@ertus.fr



Préambule

Ertus Consulting est une société de conseil bordelaise spécialisée dans la filière vigne et vins. Elle est composée essentiellement d'une équipe de 4 consultants ingénieurs spécialisés dans différents domaines : viticulture et œnologie principalement, mais aussi qualité, sécurité, environnement, cartographie et aménagement du territoire, optimisation des ressources, organisation et gestion des ressources humaines...

Son PDG et créateur Alain Sutre est issu de la filière et a longtemps travaillé pour des domaines viticoles bordelais renommés. La création d'Ertus Consulting en 2000 avait pour objectif de proposer une offre de conseil différente de l'existant.

Il s'agit d'accompagner les entreprises pour une meilleure utilisation des ressources humaines par la formation action, afin de mettre en avant les compétences et la reconnaissance du travail de chaque acteur. Les opérateurs et les cadres, dans une dynamique de démarche qualité retrouvent ainsi du sens à leur métier, et de la fierté. Ces démarches très valorisantes permettent également de mettre l'organisation de l'entreprise en adéquation avec les enjeux de son environnement. Elle voit ainsi les comportements de ses salariés évoluer pour devenir plus responsables. La diminution de la non qualité s'accompagne d'une réduction des coûts de production et d'un management plus serein.

Ces experts de la filière ont chacun un passé professionnel dans différentes entreprises avant de devenir consultants. Ils interviennent par une approche systémique et globale dans l'entreprise vitivinicole pour la mise en œuvre de projets sur mesure, en recherchant des **solutions nouvelles apportant valeur ajoutée et amélioration continue dans l'entreprise**. Situés à Bordeaux, les consultants interviennent également hors de l'Aquitaine et à l'étranger avec un succès croissant.

La parfaite connaissance des techniques et la veille technologique et réglementaire permanente, permettent aux consultants une pertinence et une qualité dans les interventions qui assurent le client d'une réussite dans la **conduite des projets qui deviennent le levier du changement dans l'entreprise**.

La gestion du changement et le management de la performance sont leur quotidien et participent ainsi à la création de valeur ajoutée pour leurs clients.

Après 10 années passées à leur service, Ertus Consulting se devait de les remercier de leur confiance, ils sont environ une centaine à ce jour.

10 ans c'est aussi la maturité pour un cabinet qui tente pour chaque entreprise d'optimiser ses interventions avec une vision « haute couture » qui lui est spécifique, garantie d'un résultat concret.

25, RUE AUGUSTE BRUTAILS . 33000 BORDEAUX
tél +33 (0)5 56 00 89 00 / fax +33 (0)5 56 51 28 17
www.ertus.com
consulting@ertus.fr



16 juin 2010 : Ertus Consulting crée l'événement

Il s'agit de convier une sélection de professionnels de la filière et de prescripteurs d'Ertus Consulting au cours d'une soirée conférence VIP dédiée au marketing du vin au cours de laquelle Johan BRUWER professeur de marketing à l'université d'Adelaïde en Australie, spécialisé dans le domaine du vin interviendra.

Johan BRUWER est responsable actuellement du « Wine Business Group » à l'université d'Adelaïde. Il est également en charge du MBA « Wine Business » dans cette même université où, en qualité de professeur chercheur, il enseigne dans de nombreux pays de l'hémisphère Sud auprès de professionnels du vin. Un C.V. détaillé permet en annexe de comprendre l'intérêt d'un tel intervenant à Bordeaux qui va découvrir la région et le monde bordelais du vin au cours de rencontres organisées par Ertus Consulting.

Ayant fait sa connaissance au cours de conférences où il intervenait également en Ontario, Alain SUTRE lui a proposé de venir à Bordeaux et de rencontrer de nombreux professionnels du vin afin de comprendre le marché des vins à Bordeaux.

Sur le concept anglo-saxon de « lecture » ou conférence « feed back » (*), Johan BRUWER fera **dans une première partie de son intervention** un constat de ses impressions avec sa « lorgnette » de consultant puisqu'il exerce également ce métier, ce qui lui permet d'élargir ses horizons dans de nombreux pays de l'hémisphère sud. Nul doute qu'il saura évoquer les forces et les faiblesses de la région pour aider ses auditeurs à regarder autrement leur business.

Dans une deuxième partie, il évoquera les grandes tendances de la consommation et des marchés du vin dans le monde et comment il voit Bordeaux dans cette compétition. Après environ 1 heure 30 d'intervention, les invités pourront lui poser toutes les questions qu'ils souhaitent. Un vrai débat devrait s'installer.

Une présentation des compétences et domaines d'intervention d'Ertus Consulting et de ses outils fera suite à la conférence.

Un cocktail dînatoire permettra ensuite aux invités de poursuivre leurs discussions autour d'un verre de vin.

Note (*) : traduction simultanée assurée.

25, RUE AUGUSTE BRUTAILS . 33000 BORDEAUX
tél +33 (0)5 56 00 89 00 / fax +33 (0)5 56 51 28 17
www.ertus.com
consulting@ertus.fr



Fiche signalétique Ertus Consulting

Cabinet conseil filière vigne et vins ;

SAS au capital de 37 000 euros.
APE 7022Z RCS Bordeaux

Siège : 25, rue Auguste Brutails – 33 000 Bordeaux.
Bureaux : 19, rue Jean Odin – 33 000 Bordeaux.
Téléphone : 05 56 00 89 00
Télécopie : 05 56 51 28 17
E Mail : consulting@ertus.fr

Site internet : www.ertus.com

- 4 consultants Ingénieurs spécialisés dans différents domaines (Qualité/ sécurité/ environnement), territoire et cartographie, œnologie, GRH..) ;
- Experts, polyvalents, multi compétence ;
- Approche systémique et globale ; Haute couture du conseil et sur mesure, forte réactivité, disponibilité ;
- Zone d'intervention Région aquitaine France et étranger ;
- Date de création : 2000 (10 ans d'existence) ;
- Créateur / PDG : Alain SUTRE, issu de la filière, groupe TAILLAN ;
- Référence : 100 clients sur France, USA, Canada, Maroc, Serbie ;
- CA 2009 : 450 k ;
- Progression du CA: + 12% / 2007, + 4,5 % / 2008 ;
- Confidentialité des projets, sécurité dans la gestion de projet : 1 chef de projet Ertus et 1 suppléant ;
- Clients récurrents : 60% de notre clientèle fidèle sur 5 ans

DOMAINES D'INTERVENTION:

- Audit technico économique ;
- Expertise foncière et agricole (A. SUTRE est aussi expert judiciaire) ;
- Suivi technique de production ;
- Création et implantation vignobles et chais ;
- Formation QSE ;
- Management de la performance :
 - Accompagnement RH ;
 - Optimisation de l'organisation des activités de l'entreprise viti vinicole ;
- Veille technologique et réglementaire.

25, RUE AUGUSTE BRUTAILS . 33000 BORDEAUX
tél +33 (0)5 56 00 89 00 / fax +33 (0)5 56 51 28 17
www.ertus.com
consulting@ertus.fr



A/Professor Johan Bruwer

Brief Profile Description

A/Professor Bruwer is a specialist in Wine Business and Wine Marketing and his academic qualifications include PhD, MBA, and Hons BSc degrees all from The University of Stellenbosch in South Africa. He is currently Head of the Wine Business Group at The University of Adelaide in Australia.

Prior to embarking on an academic career he occupied senior executive management positions in private industry, as well as having run his own marketing research practice. In the process he gained, among other things, valuable experience in wine consumer behaviour research and in the export marketing of branded wine of wineries. He also spent a period as senior management consultant (agri-marketing) with Ernst & Young Management Services.

He has an extensive consultancy record within the wine industry and works on the one hand closely with some of the largest wine companies in the world while on the other hand he also has an active ongoing involvement with many small, medium- and boutique-size wineries in several wine countries. He is also heavily involved in work with several wine regions across continents in providing advice on the strengthening of their regional brand images. Most of his work has been in the areas of wine branding issues, wine tourism, wine consumer behaviour, and strategic business planning for wineries. His wine industry consulting record spans 6 wine countries - Australia, USA, Canada, South Africa, Chile and New Zealand and more than 190 individual wine companies in 35 different wine regions. He has completed more than 100 research projects to date among which customised cellar door and wine festival research in 4 countries.

Between 2001 and 2010 (to date), he presented intensive wine marketing and wine business short training courses on 25 separate occasions in the USA, South Africa, Chile, Canada, New Zealand and in Australia to practitioners from the wine industries of these countries. He has also done this on an in-company basis in Chile, South Africa and Australia.

He is an active researcher and has an extensive and ever-growing list of wine marketing publications to his credit. To date he has published more than 200 articles, research reports, etc. He is a strong believer in only being involved in research that is of direct benefit to the wine industry in its application.

25, RUE AUGUSTE BRUTAILS . 33000 BORDEAUX
tél +33 (0)5 56 00 89 00 / fax +33 (0)5 56 51 28 17
www.ertus.com
consulting@ertus.fr



Wine (marketing) consulting and research competencies – Johan Bruwer

Note:

All areas of research competency outlined below are based on actual experience, viz. this type of research has already been executed, therefore competency indicates only actual track record, not ability.

➤ **Wine Market Segmentation**

Several studies using the following market segmentation approaches either individually or in combination(s) have been executed:

- Demographic
- Socio-economic
- Generational (Gen-X, Millennial etc)
- Benefits-based
- Cross-cultural
- Risk perception
- Involvement
- Usage occasion
- Volume consumption
- Lifestyle (Psychographics)

Among these the standout is the development of the Wine-related Lifestyle (WRL™) segmentation methodology, the first of its kind in the world to link psychographic consumer research and wine markets.

➤ **Export Market Feasibility Analysis, Structure and Dynamics**

Have conducted research studies on the following wine export markets, either from a macro or a focused (off-trade or on-trade) viewpoint:

UK, USA, Canada (Ontario and BC), France, Germany, Russia, China, Japan, India, Korea, Brazil, Poland, Czech Republic, Switzerland.

In some cases, eg China, the focus was on the distribution system to identify bottlenecks and possible opportunities.

➤ **Regional Wine Brand Strength Benchmarking**

Developed a regional wine brand strength methodology for wine regions to benchmark themselves against other regions in their competitor sets which is entirely consumer-informed and hence strategies developed based thereon are consumer-informed from a sound market research base.

This work includes **regional brand image perception studies**.

25, RUE AUGUSTE BRUTAILS . 33000 BORDEAUX
tél +33 (0)5 56 00 89 00 / fax +33 (0)5 56 51 28 17
www.ertus.com
consulting@ertus.fr

➤ **Brand Tracking Studies Testing the Multiplier Effect of the Cellar Door (Tasting Room)**

Brand tracking studies to measure (a) awareness and experience with brand prior to cellar door visit (b) brand perception and intention to purchase at winery (c) longitudinally on buying the brand at time intervals post winery visit. Unconfirmed, but most probably a “world’s first” study.

➤ **Cellar Door (Tasting) Room Visitor Studies**

Have conducted studies in 34 wine regions in 6 countries for more than 200 wineries. These studies were combinations of profiling, customer satisfaction, tourism behaviour, wine and food purchasing behaviour, awareness and experience with the wine brand studies. In most cases this information was used for strategic business planning purposes or for specific functional strategies such as a direct market channel strategy

➤ **Wine Festival Studies**

Have conducted studies at various wine festivals in a total of 4 countries, commissioned by Wine Regional Associations, in some cases longitudinally for a period of 8 consecutive years. This research generally includes full profiling of the attendees, evaluation of regional and individual winery perceptions, buying and other behaviour at the festival, and satisfaction/dissatisfaction with various festival elements/activities.

➤ **Mystery Shopper Cellar Door (Tasting Room) Surveys**

Conducted for specific wineries on their direct winery competitor sets in-region.

➤ **Regional Fruit and Market Destination Studies**

Tracked the origin, nature and extent of all fruit grown within a region for a specific vintage in terms of the outcome....whether sold intra- or inter-regionally (and to which producer in which region) in order to determine the % (amount) of grapes for each variety that ends up value-added under regional brand of the region of origin or is sold elsewhere so that value-adding takes place outside of the region. Key objective - benchmarking the optimising of the regional brand’s equity for strategic planning purposes.

➤ **Wine Brand Management Aspects**

Conducted several studies covering the following aspects of wine branding:
Wine brand portfolio and wine brand range assessment
Wine brand extension (stretching) feasibility
Packaging/labelling changes



➤ **Online Wine Marketing and Wine Club/Mailorder Membership Studies**

Studies to investigate wine consumer buying habits, perceptions, resistance, etc to buying wine online. Profile and customer satisfaction studies for wine clubs.

➤ **Wine Consumer Sensory Studies**

Conducted research studies in 3 countries covering aspects such as wine style preference, alcohol levels, sugar, oak treatment, ageing, etc. Has the infrastructure in place to execute such work in China, South Africa, Canada and Australia.

➤ **Bulk Wine Supply Chain Customer Satisfaction**

Stakeholder survey to identify aspects of discontent, satisfaction, etc.

➤ **On-premise Alcoholic Beverage Survey - Foodservice Sector** : First study of this kind in Australia.

25, RUE AUGUSTE BRUTAILS . 33000 BORDEAUX
tél +33 (0)5 56 00 89 00 / fax +33 (0)5 56 51 28 17
www.ertus.com
consulting@ertus.fr