

# BUSINESS MICHEL FIOGNON

## Le Togolais qui aimait le vin

**T**rente ans après son arrivée à Paris, Michel Fiognon, Togolais de naissance, crée en 1994 « Le Sommelier des Colonnes », club d'expo-vente qui propose, à ce jour, un catalogue comportant trois cent cinquante-sept références de vins de domaines et de grands crus de champagne. Pour se donner les moyens de ses ambitions, Michel Fiognon, seul Africain dans ce secteur d'activité, a installé son *showroom* au cœur du Novotel Paris-Bagnolet. Là, secondé par son épouse, il peut recevoir ses clients « œnophiles », majoritairement africains. La vocation du club « Le Sommelier des Colonnes » est de proposer aux particuliers des services sur mesure dans le cadre d'une plate-forme d'achats et de distribution de champagnes et de vins.

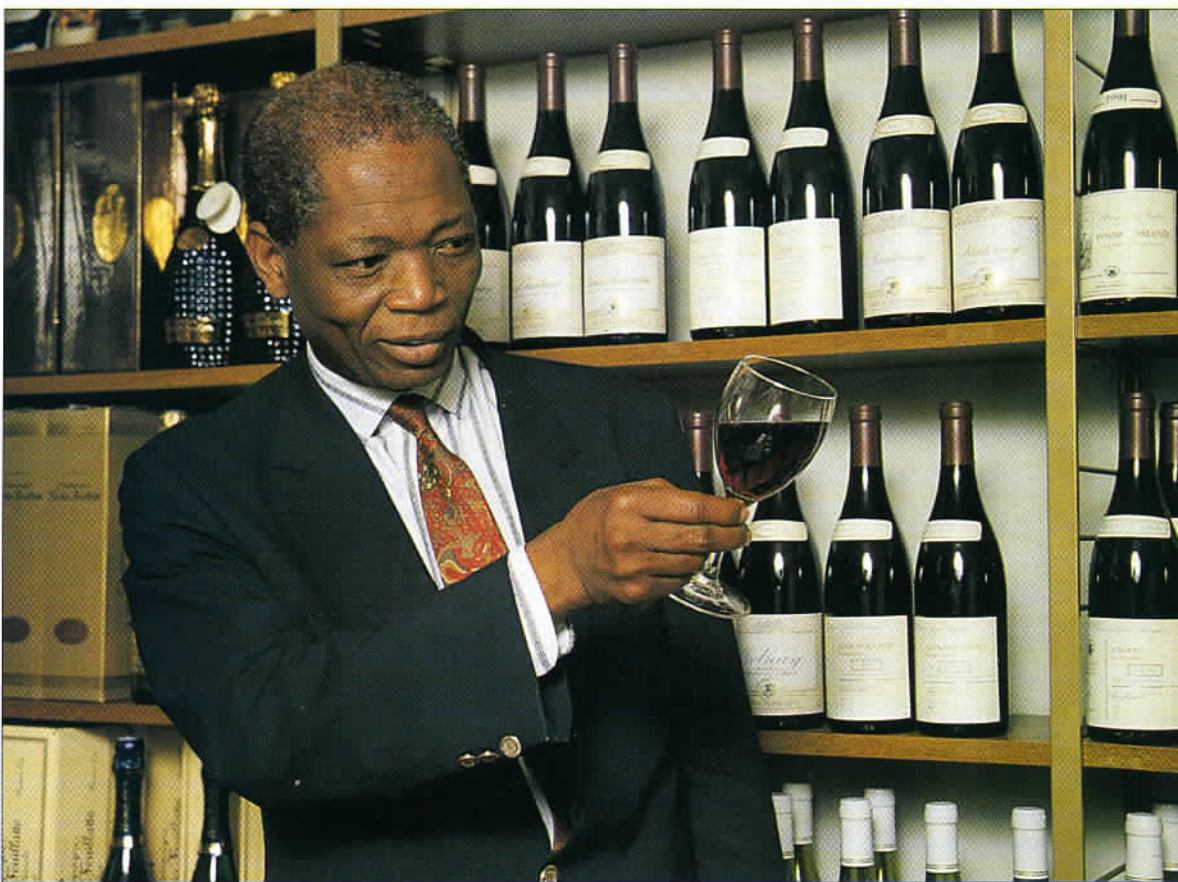
L'une des compétences de Michel est le sens de la prospection : « Mon principal objectif est de dénicher sur le terrain des champagnes et des vins d'excellente qualité puis de les vendre aux meilleurs prix à mes frères africains. Généralement, je travaille pour le compte de petits producteurs avec lesquels je signe des contrats d'exclusivité. »

Selon Michel Fiognon, le marché africain se divise en

trois catégories : « Il y a tout d'abord les grands amateurs de vins qui sont chargés des achats pour les caves présidentielles. Ensuite, on trouve des personnalités qui, à l'occasion d'événements

au bouche à oreille. »

Michel Fiognon, à travers sa société ITS Conseil\*, exporte vers tous les pays d'Afrique parmi lesquels, la Côte-d'Ivoire, le Gabon, le Congo et le Cameroun :



BLANCHOT

« En 1986, le marché africain du champagne était évalué à trois millions de bouteilles par an. Depuis la dévaluation du franc CFA en janvier 1994, les prix ont doublé et la consommation s'est effondrée, notamment en ce qui concerne les grandes marques. » Dès lors, sur le plan du rapport

« En 1986, le marché africain du champagne était évalué à trois millions de bouteilles par an. Depuis la dévaluation du franc CFA en janvier 1994, les prix ont doublé et la consommation s'est effondrée, notamment en ce qui concerne les grandes marques. » Dès lors, sur le plan du rapport

qualité/prix, il lui a fallu offrir une alternative à ses clients en leur proposant des champagnes de moindre notoriété mais néanmoins irréprochables et abordables. S'agissant du transport des bouteilles qui, pour des raisons de coûts, s'opère par bateau, Michel Fiognon affirme que les bordeaux supportent mieux le voyage que les autres vins rouges. Il ajoute, par ailleurs, que les grands crus bordelais se

bonifient une fois arrivés en Afrique, grâce à la saturation de l'humidité dans l'air et à la chaleur.

Actuellement, Michel Fiognon élabore une grille de correspondance des vins français avec la gastronomie africaine. Avis aux amateurs ! □ **Karim Belal et Philippe Blanchot**

**Michel Fiognon** exerce un métier plutôt rare pour un Togolais : exportateur de vin sur l'Afrique.