

SAVOURER LE SUCCÈS ET RESTER VIGILANT

Champagne Charles Collin > Un bond de ses ventes de 59%, un beau succès à l'export, une belle vendange ayant permis un pressurage en hausse de 15%, un résultat retrouvant un bon niveau, et la fin du chantier qui va lui permettre d'optimiser ses flux et de doubler sa capacité stockage : 2014 est une année bien appréciée par la coopérative Charles Collin.



Claude Mercuzot dans le nouveau bâtiment.

Une vendange quantitative et de très bonne qualité, qui met aussi en relief tout l'intérêt du service technique, du réseau Matu et de l'aménagement des horaires de livraison pour faire face à une vendange rapide réalisée en quasiment 10 jours. Une belle dynamique dans les rangs de ses adhérents, dont 90% des surfaces sont suivies avec le logiciel de traçabilité Mesp@rcelles, et qui profitent du groupement d'achat appros mis en place par la coopérative. La fin du chantier de construction des nouveaux bâtiments, qui double la capacité de stockage et apportent une meilleure fonctionnalité de l'ensemble du site de Fontette, dont

celle de l'accueil avec un circuit de visite. Le bon accueil de la nouvelle gamme du Champagne Charles Collin lancée à l'automne dernier auquel s'ajoute une progression remarquable de ses ventes (+59%) et une belle percée à l'export. Tous ces éléments sont autant de bons indicateurs qui incitent le président Claude Mercuzot à être convaincu que ces résultats justifient les moyens commerciaux importants mis en œuvre et apportent un signe porteur d'espoir pour l'avenir.

47% des expéditions à l'export

Parmi ceux-ci sur le plan commercial les succès remportés à l'export, qui représente 47% des ventes contre 15% en 2013, vient démontrer que l'objectif d'arriver à l'équilibre 50% sur le marché français et 50% à l'export peut être prochainement atteint. Dans ce sens, l'opportunité saisie début 2015 à Monaco, avec le lancement d'une cuvée « Royal Riviera » qui porte, grâce à son accord, l'écusson de la princi-

pauté, ne manque pas de susciter de beaux espoirs sur ce marché. Par ailleurs la reconduction des engagements des 157 structures adhérentes à la coopérative pour environ 309 ha, conforte le conseil d'administration dans ses choix stratégiques. Ses résultats financiers traduisent cette belle récolte et une activité en hausse à tous les niveaux, en particulier avec un résultat net de 440K€, en hausse de 33%. Lorsque Claude Mercuzot dresse le bilan de l'année 2014, ses premiers propos sont axés sur les nombreux sujets de satisfaction, qui l'incitent à maintenir le même cap et en particulier à continuer sur la voie du développement de la marque Charles Collin en visant l'objectif de 500 000 bouteilles.

Une marge sous surveillance

Cependant ces succès ne suscitent pas chez lui une quelconque euphorie. Car la coopérative a fait un pari, celui du développement de sa marque en investissant fortement dans le commercial, le marketing et même les installations (6M€ pour les nouveaux bâtiments et un stockage de 2M de bt), et sa marge d'activité reste toujours sur un effritement continu depuis 2010. La vigilance est donc toujours de mise, d'autant plus que le ciseau des prix (prix du kilo de raisin/prix de la bouteille) n'a pas connu d'évolutions positives en 2014. C'est pourquoi, pour 2015 ses vœux sont clairs : « nous devons continuer à progresser dans les ventes de notre marque Charles Collin, non seulement en volume mais aussi et surtout en valeur. Nous devons aussi pour-

PLATE-FORME D'ACHATS CHAMPENOISE
 au service des Vignerons Champenois.

Notre savoir-faire...
 la personnalisation de votre Champagne

P A C
 P I E R R Y

Tél. 03 26 54 50 62
 www.pacpierry.fr - contact@pacpierry.fr

suivre dans le soutien aux marques de nos groupes coopératifs, Alliance Champagne et Nicolas Feuillatte. »

Fidéliser et impliquer les adhérents

Mais au-delà de ces axes stratégiques, cette année c'est le maintien du sociétariat, des exploitations adhérentes, donc de leurs attentes et des services déjà apportés et ceux à créer qui ont été au cœur du message que Claude Mercuzot a adressé aux adhérents de la coopérative. Car Claude Mercuzot a une conviction forte : « la fidélisation des adhérents passe par la mise en valeur de l'attractivité de notre coopérative, de ses services, parfois oubliés, et le développement de projets autour des prestations viticoles et du maintien des structures adhérentes. » Cependant il constate aussi l'émergence

d'un phénomène général « le renouvellement des générations qui ne se fait pas avec la transmission des clés de réussite de notre filière, dont la coopération est un élément essentiel de stabilité et d'équilibre prenant une dimension encore plus important aujourd'hui. » Citant l'édition récente d'une première lettre d'information destinée aux adhérents, les réponses en matière de prestations viticoles via la Sas Ancre, le projet de création d'un Groupement Foncier Viticole pour apporter des solutions au problème de transmission des exploitations viticoles, les économies réalisables sur les intrants avec le groupement d'achat, l'accompagnement technique, les moments conviviaux, il rappelle : « la coopérative ça n'est pas la propriété de quelques uns c'est l'affaire de tous ! »

F. NOEL

L'EXERCICE 2014 EN QUELQUES CHIFFRES

- Surface : 309 ha
- Pressurage : 4,1 M de kg, en hausse de 15%
- Tirage : 1 M de bouteilles, (+ 4%), dont près de 503 000 pour Charles Collin, 339 000 en apports bouteilles et 195 000 en conservé adhérent
- Dégorgement : 925 000 bouteilles, (+9%), dont 588 000 pour Alliance Champagne et 280 500 pour Charles Collin
- Ventes de bouteilles terminées : 588 000 à Alliance Champagne (-3%) et 252 000 par la coopérative (+61%)
- Ventes de Champagne Charles Collin : 250 533 bt, soit une hausse de 59%
- Chiffre d'affaires : 19,9M€, -4%
- Résultat net : 440 K€, +33%
- Total Bilan : 48,1M €
- Capitaux propres : 11,9M €



La nouvelle gamme lancée à l'automne connaît de beaux succès, comme ici au Salon de la Gastronomie

Remorque basculante - Porte palettes
 Plateau viticole - Porte engins

Ateliers ROYER CONSTRUCTEUR

Depuis 1950

SAS ROYER Serge et Fils - 8, rue de l'arbre haut - 51310 ESTERNAY
 Tél. bureau 03 26 81 50 30 - Fax. 03 26 81 77 20 - www.remorques-royer.com