

Champagne Charles Collin : objectif 200 000 bouteilles

Rédaction en ligne

Fontette- Malgré un résultat d'exercice 2012 en régression, la coopérative Charles Collin, à Fontette, a quelques motifs de satisfaction

réagir  J'aime  Partager  1  



L'année 2012 fut marquée par l'ouverture de la boutique La Belle Gabrielle, à Essoyes : une grande satisfaction pour le président Mercuzot (à gauche) Photo archives

« Une vendange exceptionnelle en qualité mais petite en quantité. » Ainsi le président Claude Mercuzot a-t-il résumé l'année 2012, avec toutes les conséquences qui en ont découlé pour la coopérative Charles Collin, à Fontette.

Après une campagne « difficile et compliquée », les adhérents ont tout de même eu la « grande satisfaction » de voir la qualité au rendez-vous, au prix de nombreux efforts, la coopérative ayant entre autres pour priorité les prélèvements maturité, permettant de suivre l'évolution du raisin, et la veille sanitaire, afin d'anticiper et de parer d'éventuelles maladies.

En 2012, 1,2 million d'équivalent bouteilles a été tiré au sein de la coopérative, dont 500 000 pour la marque Charles Collin. Et si les équipes de la coopérative vinicole de Fontette ont pris soin de ne pas trop modifier les assemblages, il aura toutefois fallu faire des compromis en jouant avec les vins de réserve.

Malgré la production de vins de qualité, le chiffre d'affaires (17 267 000 €) affiche une baisse de 15,9 % et le produit d'exploitation de 25 % : si les prestations vendues se maintiennent, la production vendue est quant à elle en régression de 17,7 %. Conséquence, le résultat d'exercice est le plus bas sur une période de cinq ans et en net recul, passant de 1 341 000 € en 2011 à 460 000 € l'an passé.

Des chiffres en retrait, mais une situation financière qui reste saine et qui ne traduit pas les satisfactions rencontrées dans d'autres domaines.

L'année 2012 fut en effet riche en information et formation des adhérents - réunions techniques au plateau de Blu, journées de démonstration - et l'année en cours semble prendre le même chemin.

Dans le cadre de sa démarche qualité, la coopérative Charles Collin a en outre été certifiée Iso 22 000, version 2005, un vrai gage de satisfaction.

Enfin, la boutique La Belle Gabrielle, inaugurée à Essoyes en juillet, se veut être « un bel écrin pour mettre en avant les produits de la coopérative ». Cette ouverture a vu l'arrivée d'une nouvelle équipe commerciale qui s'est attelée à mettre en place des actions sur la France mais également à l'étranger, une nouveauté.

Grâce ses diverses actions (partenariats, salons), la coopérative a enregistré une légère augmentation des ventes de bouteilles sur le dernier trimestre : 93 600 bouteilles ont été vendues au cours de l'année, dont 90 % dans l'Hexagone.

Aujourd'hui, l'objectif affiché est d'écouler 200 000 bouteilles. Pour y arriver, il faudra s'attacher à dynamiser le marché français, valoriser l'image de la maison Charles Collin, mais également continuer de développer l'export grâce aux salons et au recrutement d'agents commerciaux dans divers pays.