



Compte rendu de réunion

Comité de Direction — Bilan vendanges 2025 et stratégie commerciale

Informations générales

Cave coopérative : Les Vignerons du Val de Brune

Date : 03 avril 2026 — 11h30

Lieu : Cave coopérative Les Vignerons du Val de Brune (sud de la France)

Participants

- Philippe Martel — Directeur Général
- Isabelle Ferrand — Directrice Commerciale
- Jean-Marc Vidal — Responsable Production / Oenologue
- Sandrine Leclerc — Directrice Administrative et Financière (DAF)
- Antoine Berger — Responsable Qualité

Contexte général

La cave coopérative Les Vignerons du Val de Brune regroupe 180 adhérents, exploite 3 sites de vinification et emploie 45 salariés permanents. Ce comité de direction avait pour objectif de valider le bilan de l'exercice 2025, d'arbitrer les priorités d'investissement pour 2026 et de fixer la feuille de route commerciale. Les points étaient inscrits à l'ordre du jour.



Point 1 — Bilan des vendanges 2025

1.1 Volume récolté

Jean-Marc Vidal a présenté le bilan volumétrique de la campagne 2025. La récolte totale toutes couleurs confondues s'établit à 18 300 hectolitres, soit une baisse de 12 % par rapport à 2024 où la cave avait atteint 20 800 hectolitres.

La cause principale de cette baisse est l'épisode de grêle survenu le 23 juin 2025, qui a touché le secteur nord de l'aire de production, et plus particulièrement les parcelles de la maine des Genêts. Les dégâts ont été significatifs : environ 800 hectolitres perdus sur ce seul secteur, avec des taux de destruction atteignant 50 à 60 % sur certaines parcelles.

1.2 Couverture assurantielle et impact financier sur les adhérents

Jean-Marc Vidal a précisé que la couverture assurantielle était partielle. Les adhérents ayant souscrit la multirisques climatique ont été indemnisés à hauteur d'environ 70 % de leurs pertes. En revanche, une vingtaine d'adhérents ne disposaient pas d'assurance ou seulement d'une assurance basique, subissant ainsi une perte sèche intégrale. Une réunion d'information a été organisée en septembre 2025 pour inciter ces adhérents à se couvrir correctement avant la prochaine campagne.

Sandrine Leclerc a confirmé l'impact financier côté coopérative : sept adhérents ont sollicité des échelonnements sur les avances de trésorerie habituellement versées par la cave. Des délais de paiement ont été accordés jusqu'en mars 2026. Le décalage de trésorerie induit pour la coopérative est estimé à 95 000 euros, jugé gérable mais nécessitant un suivi rigoureux.

1.3 Qualité du millésime 2025

Jean-Marc Vidal a souligné que la qualité constitue la bonne nouvelle de cette campagne. Le millésime 2025 est qualifié de très bon. La canicule de fin juillet a été gérée grâce à la mise en place pour la première fois de vendanges de nuit sur le site de Fontcreuse. Les degrés potentiels des vins rouges se situent entre 13 et 14 degrés, ce qui est idéal pour les cuvées prestige. Les blancs présentent une acidité plus tendue que l'année précédente, favorable au profil aromatique frais recherché par la cave.

Antoine Berger a complété ce bilan qualitatif en indiquant que les analyses de laboratoire sont excellentes et que ce millésime est le meilleur depuis au moins trois ans. Aucun lot n'a été déclassé en 2025, contre trois lots déclassés en 2024 et un en 2023. L'état sanitaire des raisins était impeccable, sans aucun problème de botrytis grâce à un été sec.

Antoine Berger a toutefois signalé une légère augmentation des résidus de cuivre sur quatre parcelles conduites en agriculture biologique. Il a indiqué qu'une discussion devra être engagée avec les adhérents concernés pour revoir les doses d'application.



1.4 Incident technique

Jean-Marc Vidal a signalé un incident technique survenu sur le site de Fontcreuse : une fuite au joint de la vanne de fond de la cuve numéro 22 a entraîné la perte de 400 litres de moût de grenache. L'incident a été qualifié de mineur mais aurait pu avoir des conséquences plus graves. Il a été précisé que cette cuve est âgée de 30 ans et se trouve en fin de vie, au même titre que six autres cuves du même lot. Cet incident a servi de transition naturelle vers le point suivant consacré aux investissements.

Point 2 — Investissements 2026

Sandrine Leclerc a présenté trois projets d'investissement pour l'exercice 2026.

2.1 Projet 1 — Nouveau chai de vinification à Fontcreuse

Description : Extension de 800 mètres carrés avec installation de 2 cuves inox thermo-régulées d'une capacité unitaire de 200 hectolitres.

Budget total : 1 200 000 euros.

Financement : subvention Région à hauteur de 25 %, soit 300 000 euros ; le solde de 900 000 euros sera financé par emprunt sur 12 ans auprès du Crédit Chanteloup au taux fixe de 2,8 %. La charge annuelle de remboursement est estimée à 70 000 euros.

Calendrier : démarrage des travaux en septembre 2026, livraison prévue en juin 2027, avant les vendanges.

Jean-Marc Vidal a insisté sur le caractère essentiel de ce projet, indiquant que la cave est actuellement à saturation et que les cuves thermo-régulées permettront de mieux maîtriser les fermentations, notamment sur les blancs et les rosés.

Décision : Philippe Martin a validé le lancement du dossier de financement auprès du Crédit Chanteloup dès cette semaine, à la demande de Sandrine Leclerc qui a rappelé que les délais bancaires sont d'au minimum deux mois.

2.2 Projet 2 — Nouvelle ligne d'embouteillage

Description : Remplacement de la ligne actuelle datant de 2012, dont la cadence est de 3 000 bouteilles par heure et qui a connu 8 arrêts non programmés l'année précédente. La nouvelle ligne permettrait d'atteindre une cadence de 5 000 bouteilles par heure et intégrerait un module bag-in-box (BIB), évitant ainsi la sous-traitance de ce conditionnement.



Budget : 380 000 euros, auxquels s'ajoutent 40 000 euros pour l'intégration d'un système de détection des corps étrangers, soit un budget total de 420 000 euros.

Financement : sur fonds propres.

Calendrier : décalé au T1 2027 si la trésorerie se tend.

Antoine Berger a insisté pour que le cahier des charges intègre un système de détection des corps étrangers, devenu quasi-obligatoire pour les référencements en grande et moyenne surface (GMS) et constituant un critère de la certification IFS demandée par certains clients. Philippe Martel a validé cette demande.

Deux fournisseurs ont été identifiés ; les devis définitifs sont en attente.

2.3 Projet 3 — Installation photovoltaïque

Description : Installation de panneaux solaires sur les toitures du chai principal et du hangar de stockage, pour une puissance estimée à 250 kilowatts-crête.

Budget : 220 000 euros.

Financement : autofinancement via le contrat d'autoconsommation et la revente du surplus d'électricité.

Retour sur investissement estimé : 7 ans.

Prestataire pressenti : société Solenergie avec un contrat de maintenance inclus sur 20 ans.

Économie annuelle estimée sur la facture électrique : 35 000 euros.

Philippe Martel a souligné que ce projet renforce également l'image environnementale de la coopérative.

2.4 Synthèse des investissements et arbitrage

Budget total des trois projets : environ 1 800 000 euros.

Sandrine Leclercq recommande un échelonnement : chai et solaire en 2026 en priorité, ligne d'embouteillage décalée au T1 2027 sauf opportunité favorable.

Décision actée : chai et installation solaire en 2026 ; ligne d'embouteillage au T1 2027 sauf opportunité.



Point 3 — Résultats commerciaux 2025

Isabelle Ferrand a présenté les résultats commerciaux par canal de distribution.

3.1 Impact de la baisse de volume sur les engagements commerciaux

Sur le vrac, les contrats négoce sont couverts sans difficulté. La tension se situe sur la cuvée Tradition rouge, principal volume en bouteille vendu en GMS. Un engagement de 120 000 bouteilles avait été pris avec le groupement Distri-Centre ; la cave ne pourra en livrer que 105 000 au maximum. L'acheteur référent a été prévenu et comprend la situation, mais demande une compensation tarifaire sur la prochaine commande.

3.2 Grande et Moyenne Surface (GMS)

Chiffre d'affaires GMS : 2 800 000 euros, en hausse de 4 % par rapport à l'exercice précédent. Cette progression est principalement portée par les références en agriculture biologique, en hausse de 14 % sur ce segment.

3.3 Export

Chiffre d'affaires export : 340 000 euros, en progression de 10 %.

Répartition géographique :

- Allemagne : 45 % du volume export (premier marché)
- Belgique : 25 %
- Pays-Bas : 15 %
- Canada (Ontario) : 32 000 euros. Un nouveau marché démarré avec un importateur en Ontario, résultats modestes mais très positifs, l'importateur souhaite doubler sa commande en 2026.

Point de vigilance signalé par la chaîne Leclerc : le distributeur allemand règle à 75 jours au lieu des 45 jours contractuels, immobilisant en permanence 50 000 euros de trésorerie. Isabelle Ferrand a indiqué qu'un rendez-vous est prévu avec ce distributeur au salon de Düsseldorf en mars pour recadrer les délais de paiement.

3.4 Vente directe au caveau

Chiffre d'affaires : 210 000 euros, en hausse de 15 % par rapport à l'année précédente. Les animations œnotourisme ont bien fonctionné : six soirées jazz et dégustation ont été organisées entre juin et septembre, toutes affichant complet.



3.5 E-commerce

Chiffre d'affaires : 62 000 euros, quasiment stable. Ce résultat est qualifié de déception. Les causes identifiées sont un site vieillissant, une interface non adaptée aux mobiles (non mobile-friendly) et un taux d'abandon de panier très élevé à 68 %. Philippe Martel a indiqué que ce sujet ferait l'objet d'une discussion ultérieure.

Point 4 — Certification HVE3

Antoine Berger a présenté l'état d'avancement de la démarche de certification Haute Valeur Environnementale niveau 3 (HVE3).

4.1 État d'avancement

Sur les 180 adhérents, 122 sont déjà certifiés HVE niveau 2, prérequis indispensable à la certification collective. L'objectif est d'obtenir la certification collective HVE3 de la coopérative d'ici fin 2026.

Le cabinet Agri-Conseil a été mandaté pour accompagner la démarche, pour un coût de 18 000 euros couvrant l'audit et l'accompagnement. Le budget total de la démarche est estimé à 30 000 euros selon Sandrine Leclerc.

4.2 Calendrier

- Mars à juin 2026 : formation des adhérents en retard
- Septembre 2026 : premier audit blanc
- Novembre 2026 : audit de certification

4.3 Adhérents en retard

Une douzaine d'adhérents présentent un retard significatif, principalement sur les indicateurs de biodiversité et la gestion des intrants. Des visites individuelles ont été mises en place par Antoine Berger, accompagné du technicien viticole.

Le point le plus délicat concerne trois adhérents qui utilisent encore des herbicides en plein, pratique incompatible avec les exigences HVE3. La coopérative leur a proposé des alternatives mécaniques avec une aide financière à hauteur de 30 % du coût du matériel. Antoine Berger a précisé que ces adhérents doivent impérativement s'engager dans cette transition en 2026, faute de quoi ils ne pourront pas être inclus dans la certification collective.



4.4 Enjeux commerciaux

Isabelle Ferrand a rappelé les enjeux commerciaux de cette certification : Distri-Centre ne référencera que des caves certifiées à partir de 2027 ; les distributeurs belges et néerlandais sont également très attentifs à ce critère. La certification est donc considérée comme un investissement récupérable via la valorisation des vins certifiés.

Point 5 — Recrutement saisonnier

5.1 Bilan 2025

Jean-Marc Vidal a rappelé les difficultés rencontrées lors de la campagne 2025 : 120 saisonniers étaient nécessaires, seuls 95 ont pu être recrutés, entraînant un dépassement de 5 jours sur le planning de vendanges.

5.2 Plan d'action pour 2026

Jean-Marc Vidal a présenté les mesures envisagées :

- Relance de la collaboration avec l'agence d'intérim Interim dès mars 2026
- Publication anticipée des offres d'emploi sur les plateformes spécialisées
- Proposition d'hébergement : location d'un gîte communal situé à 2 kilomètres du site, d'une capacité de 25 places, pour une durée de 6 semaines, estimée initialement à 8 000 euros.

Sandrine Leclerc a recommandé de chiffrer le coût complet de l'hébergement en intégrant la location, l'assurance responsabilité civile, le ménage, les draps et les charges, estimant le coût réaliste à environ 12 000 euros tout compris. Elle a également rappelé la nécessité de vérifier les obligations légales applicables à l'hébergement de travailleurs saisonniers agricoles.

Antoine Berger a proposé de contacter les lycées agricoles de la région pour accueillir des élèves en stage vendange, source de main d'œuvre motivée et vecteur de liens avec les futures générations de viticulteurs. Il a mentionné disposer d'un contact au lycée agricole de Beauvallon.

5.3 Décision

Philippe Martel a confié à Jean-Marc Vidal la coordination du plan de recrutement saisonnier, avec présentation d'un budget complet au prochain CODIR dans trois semaines.



Point 6 — Salon régional

6.1 Informations pratiques

Isabelle Ferrand a présenté les modalités de participation au salon régional prévu les 20 et 21 juin 2026. La cave disposera d'un stand de 36 mètres carrés, allée B numéro 14, au même emplacement que l'année précédente.

Budget :

- Coût du stand : 4 200 euros
- Budget total (stand, décoration, échantillons, logistique) : 8 500 euros

6.2 Sélection des vins présentés

Isabelle Ferrand souhaite présenter les vins suivants : la cuvée prestige, les trois références bio et cinq vins courants.

Concernant la cuvée prestige, Jean-Marc Vidal a indiqué que l'élevage en fût du millésime 2025 ne sera pas terminé à temps. Il a recommandé de présenter le millésime 2024, en bouteille depuis janvier 2026 et qualifié de magnifique, plutôt qu'un 2025 inachevé. Cette proposition a été acceptée par Isabelle Ferrand : le 2024 sera la vitrine du salon.

6.3 Supports de communication

Isabelle Ferrand a proposé de refaire les supports de communication, les plaquettes datant de 2023. La société Creavin propose une offre à 1 800 euros comprenant une nouvelle plaquette, des roll-ups et des fiches techniques pour la cave.

Sandrine Leclerc a vérifié l'enveloppe budgétaire communication annuelle fixée à 15 000 euros : 7 000 euros ont déjà été consommés. L'addition du salon (8 500 euros) et des supports (1 800 euros) représente un dépassement de 2 300 euros. Toutefois, les 3 000 euros initialement prévus pour des salons parisiens auxquels la cave ne participera finalement pas permettent de rétablir l'équilibre budgétaire.

6.4 Communication environnementale

Antoine Berger a proposé de mettre en avant la démarche HVE3 sur le stand, via un panneau dédié aux pratiques environnementales (enherbements, travail du sol). Philippe Martel a validé l'intégration de la communication environnementale dans les supports du salon et a demandé à Isabelle Ferrand de se coordonner avec Antoine Berger sur ce point.



Synthèse et décisions actées

Philippe Martel a conclu la réunion par une synthèse des six points traités :

1. **Bilan vendanges 2025** : volume en baisse de 12 % en raison de la grêle, mais excellent millésime qualitativement. Suivi de la trésorerie des adhérents sinistrés à maintenir.
2. **Résultats commerciaux** globalement positifs. Point de vigilance sur le e-commerce qui stagne (62 000 euros, taux d'abandon de panier à 68 %).
3. **Investissements** : chai de vinification et installation solaire validés pour 2025 ; ligne d'embouteillage décalée au T1 2027 sauf opportunité. Dossier de financement bancaire à lancer immédiatement par Sandrine Leclerc.
4. **Certification HVE3** en bonne voie, objectif de certification collective versé fin 2026.
5. **Recrutement saisonnier** : plan à anticiper, piloté par Jean-Marc Vidal, budget à présenter au prochain CODIR.
6. **Salon régional** des 20 et 21 juin 2026 : coordination assurée par Isabelle Ferrand, communication environnementale à intégrer en lien avec Antoine Berger.

Actions à mener

Sandrine Leclerc

- Lancer le dossier de financement auprès du Crédit Chanteloup cette semaine pour le projet chai de Fontcreuse
- Suivre de près le décalage de trésorerie de 95 000 euros lié aux adhérents sinistrés
- Vérifier les obligations légales relatives à l'hébergement de travailleurs saisonniers agricoles

Jean-Marc Vidal

- Coordonner le plan recrutement saisonnier 2026 (Interia, plateformes, hébergement, lycées agricoles)
- Présenter un budget complet recrutement au prochain CODIR (dans trois semaines)
- Préparer les échantillons pour le salon régional (vins courants, bio et cuvée prestige 2024) pour fin mai

**Isabelle Ferrand**

- Gérer la compensation tarifaire avec Distri-Centre suite au déficit de livraison sur la cuvée Tradition
- Recadrer les délais de paiement avec le distributeur allemand au salon de Düsseldorf en mars
- Coordonner la préparation du salon régional (stand, sélection des vins, supports de communication)
- Se coordonner avec Antoine Berger pour l'intégration de la communication environnementale HVE3 dans les supports

Antoine Berger

- Poursuivre les visites individuelles auprès des adhérents en retard sur la démarche HVE3
- Obtenir l'engagement des trois adhérents utilisant encore des herbicides en plein avant fin 2026
- Engager la discussion avec les adhérents concernés sur le résidu de cuivre sur parcelles bio
- Prendre contact avec le lycée agricole de Beauvallon pour les sages vendange
- Contribuer à la communication environnementale pour le salon régional

Isabelle Ferrand / Sandrine Leclerc

- Intégrer le système de détection des corps étrangers dans le cahier des charges de la ligne d'embouteillage
- Finaliser la réception des devis des deux fournisseurs identifiés pour la ligne d'embouteillage

Prochaine réunion

Prochain CODIR : dans trois semaines

Ordre du jour prévu : budget plan de recrutement saisonnier (Jean-Marc Vidal)

Geremy.ai