

VSB

05 FEV. 2016

www.vsb-lalettre.fr

LA LETTRE HEBDOMADAIRE DES PROFESSIONNELS DE LA PRODUCTION ET DE LA DISTRIBUTION

5 février 2016 - N° 1545

■ L'ÉVÉNEMENT

**2016,
année de croissance
externe pour l'UDP
Saint-Emilion**

L'Union des Producteurs de Saint-Emilion a tenu son assemblée générale le 26 janvier, avec un satisfecit : les comptes clos le 31 juillet ont fait apparaître un chiffre d'affaires de 25 178 139 € en hausse de 14,5 %. Malgré ces bons résultats, Alain Naulet, directeur général de l'UDP, a insisté sur l'obligation de créer de la croissance externe. Elle passe par l'extension de la territorialité pour compenser les surfaces perdues suite aux regroupements ou cessations d'activité. Le principe est acquis avec Lalande-de-pomerol. Philippe Durand Teyssier, président de l'ODG et maire de Lalande, et Georges Briffaut, maire de Néac, autre commune concernée, sont d'accord pour cosigner un courrier destiné aux 160 opérateurs déclarant de l'AOC. L'accroissement des apports passe aussi par l'acquisition de vignobles avec des GFA investisseurs.

**... Avec plusieurs
projets en cours pour
développer l'activité**

L'UDP Saint-Emilion souhaite également changer de nom pour modifier son image afin de prendre un nouvel élan. Elle va restructurer Artevino, sa filiale de négoce, pour conforter ses marges. Artevino a réalisé un chiffre d'affaires de 4 717 446 € pour un résultat net de 54 000 €. L'UDP va restructurer son magasin pour lui offrir une meilleure visibilité, un accès plus facile et augmenter sa gamme pour atteindre les 20 % de produits hors Union autorisés par la loi.

Céline Vuillet

■ L'ESSENTIEL

PRODUCTION & NÉGOCE	Coop : projet de fusion entre Saumur et Bourgueil.....2
	Nouveau recours de la FNPEC pour la protection des AOC crémant.....4
	Cash Investigations épingle le vignoble girondin.....6
DISTRIBUTION	Joseph Cartron distribue les whiskies Duncan Taylor en France.....7
	Concours du Meilleur Caviste De France : les inscriptions sont ouvertes.....8
EXPORT & ÉTRANGER	CIVL : sérieux coup d'accélérateur vers l'Europe du Nord.....9
	Recul des exportations françaises de vin vers l'UE.....9

■ CONFIDENTIEL

**Du showroom
au bar à tapas**

Lionel Osmin & Cie, la jeune société de production et négoce de vins du Sud-Ouest va devoir fermer sa cave-showroom de Pau ouverte en 2013 à défaut de trouver le bon caviste pour faire vivre les lieux, notamment hors saison. Lionel Osmin et Damiens Sartori, les deux fondateurs de l'entreprise qui a atteint 1 M de cols en 5 ans, n'avaient plus le temps de s'occuper de la boutique qui devrait être remplacée par un autre caviste spécialisé dans les vins pyrénéens. Ils développent désormais un concept de cave à vins et à manger, Les Contrebandiers, avec Vivien Durand, champion du monde de tapas. Après Biarritz, Pau et Saint-Etienne, ils recherchent d'autres implantations à franchiser.

■ ENTREPRISES

Coop : projet de fusion entre Saumur et Bourgueil

Les conseils d'administration des coopératives de Saumur et de Bourgueil ont validé le principe d'un rapprochement. Si les assemblées générales des 22 et 26 février l'approuvent également, les deux coopératives vont fusionner. Toutes deux membres du groupement commercial Alliance Loire, les deux structures se connaissent bien. "Il y a une proximité géographique, culturelle et humaine" indique le président de Saumur et d'Alliance Loire, Marc Bonnin. L'ensemble pèsera quelque 120 000 hl, apportés par 200 vigneronnes. (PT)

Le domaine de Saint Hilaire de Montagnac cédé, mais toujours anglais

Les propriétaires Anne et Jonathan James viennent de céder, pour cause de départ à la retraite, le domaine de Saint Hilaire à Montagnac (Hérault). Nick et Lisa Kent, habitués du domaine comme clients des chambres d'hôtes sont les nouveaux acquéreurs. Ils sont anglais eux-aussi, font carrière à Londres dans le cabinet de consulting Accenture. L'équipe actuelle reste en place pour produire 100 000 cols en IGP Pays d'Oc sur 30 hectares de vigne dans un domaine paysagé de 75 ha. Ils ont recruté Jean Hugues Matteini, pour assurer le management du domaine et des cinq chambres d'hôtes. C'est un poste qu'il occupait auparavant dans des domaines de Mendoza (Argentine). (CG)

Canard Duchêne vise les 5 millions de cols...

800 000 cols de champagne supplémentaires à l'horizon de 5 à 6 ans, soit une progression des expéditions de 20%, c'est ce qu'a annoncé Alexis Petit-Gats lors de la présentation cette semaine des résultats de la société. "On essaie de projeter la maison à 5 M de cols dans un objectif de rayonnement de la marque plus que de volume" a précisé le DG de Canard-Duchêne dont l'ambition est également de porter à 70 ou 75 le nombre de pays où s'exporte la marque, contre 55 aujourd'hui. "800 000 cols en plus cela revient, avec 4 années de stocks en cave, à un tirage de 3 millions de bouteilles en plus ce qui représente un investissement important si on ajoute notamment la trésorerie" précise-t-il. Fondée en 1868, Canard Duchêne* est aujourd'hui le 10^e acteur de la Champagne et le n°2 de la vente en GD France (5,8% de PDM, contre 5,4% en 2014) (lire aussi l'article p. 7). En 2015, ses expéditions ont atteint 4,1 M de cols (dont 25% à l'export, +4,5%) en progressions de 8% sur un an, et son CA s'est accru de 7,9%, une performance historique. Pour 2016 la Maison aspire à une croissance en volume de 2%. Pour rappel, l'an dernier Canard Duchêne visait +5%. (PO)

* Marques : Thienot, Canard-Duchêne, Joseph Perrier, Marie Stuart.

... Les innovations Canard Duchêne 2016

Afin d'accompagner la montée en gamme de la Maison, Canard Duchêne va lancer en 2016 un champagne Authentic Réserve. Disponible en fond de rayon au printemps 2016, il sera constitué pour 48% de pinot noir, 35% de chardonnay et 25% de vins de réserve, avec un vieillissement minimum de 3 ans. Prix en réseau GD : 26,50 €. Un Authentic Vintage 2008 va aussi être lancé en mars, en format magnum. Le marché des magnums en champagne en GD est aujourd'hui confidentiel (1 200 flacons vendus en GMS). PVC : 59,90 €. Enfin, la Maison renoue avec les offres coffrets gourmands qui "correspondent à une attente" précise Alexis Petit-Gats. Un Charles VII brut accompagné d'un foie gras sera présent en réseau GMS et BtoB comme offre festive de fin d'année. PVC : 35,90 €. (PO)

Alliance Loire à la hausse

Illustrant parfaitement la hausse des prix des vins de Loire, Alliance Loire a enregistré une hausse de 3% de son CA 2015, à 43 M€, sans avoir vendu une goutte de plus qu'en 2014. Le produit est réparti entre la GD (65%), le secteur traditionnel (18%) et l'export (17%). Le groupement coopératif a performé sur