



## Evènement sans précédent en Champagne depuis 25 ans

Naissance d'un nouveau groupe coopératif avec  
l'ambition de devenir l'un des trois opérateurs majeurs  
de la filière

**La fusion entre le Centre Vinicole – Champagne Nicolas Feuillatte (CV-CNF) et la Coopérative Régionale des Vins de Champagne (C.R.V.C) a été votée très largement par les deux Assemblées Générales Extraordinaires, réunies consécutivement aujourd'hui, mercredi 15 décembre 2021. Elle sera effective au 31 décembre 2021.**

Cette décision permet l'émergence d'un nouveau groupe, **Terroirs & Vignerons de Champagne**, qui rassemble environ 6 000 vignerons et près de 3000 hectares répartis sur l'ensemble de l'Appellation, soit près de 9% de la surface du vignoble champenois.

La C.R.V.C, fondée en 1963 et forte de 750 vignerons et de 23 coopératives adhérentes, rejoint la plus importante Union de coopératives champenoises par une opération de fusion-absorption.

Sans précédent depuis 25 ans, l'ambition de ce rapprochement d'envergure est de devenir l'un des trois opérateurs majeurs de la Champagne et de représenter une alternative au Négoces par la construction d'une relation de long-terme avec les sociétaires. Ce nouveau groupe, **Terroirs & Vignerons de Champagne**, s'inscrit dans le sens de la concentration des acteurs champenois et de la restructuration du modèle coopératif.

Avec un potentiel de production de 24,5 millions de bouteilles, l'ambition affichée est d'atteindre la barre des 300M€ de chiffre d'affaires, ainsi que 5% de part de marché en volumes, par une accélération du développement des Maisons à 5 ans et une nouvelle organisation permettant de réaliser des objectifs stratégiques.



## Chiffres clés 2022

<b>CA</b>	<b>Capitaux propres</b>
<b>287M€</b>	<b>286 M€</b>
<b>Volume de bouteilles</b>	<b>Stocks</b>
<b>20 M</b>	<b>416.0 M€</b>
(dont 14.3 par les Maisons du Groupe)	<b>Dettes LT/CT</b>
	<b>179 M€</b>

Les Présidents Véronique Blin (CV-CNF) et Emmanuel Comyn (C.R.V.C.) ont porté le projet pendant deux ans. Selon Véronique Blin, « *cette création va dans le sens de la concentration des acteurs champenois et accompagne la restructuration du modèle coopératif. Elle est une réponse à la spirale baissière des ventes du vignoble constatée depuis la dernière crise du secteur champenois de 2008 et de la perte de 40 millions de bouteilles sur le marché français.* »

Emmanuel Comyn estime que « *ce mouvement va permettre de revaloriser les concepts de coopération et de partage, deux valeurs plus importantes que jamais dans le monde d'aujourd'hui. En devenant l'un des trois grands opérateurs de la filière, nous avons désormais le pouvoir d'affirmer le modèle du coopératif sous toutes ses formes. Quelle opportunité incroyable !* »

Christophe Juarez est nommé Directeur Général du nouveau groupe **Terroirs & Vignerons de Champagne** à partir du 1er janvier 2022, et reporte directement à la Présidente du Groupe, Véronique Blin. Il a intégré le CV-CNF en 2017 comme Directeur Général avec l'ambition de poursuivre le développement exemplaire d'une Union de coopératives viticoles engagée résolument vers la premiumisation et l'international.

## Questions à Christophe Juarez

Directeur Général  
du Groupe  
Terroirs & Vignerons  
de Champagne

### Les axes-clés du projet ?

Tout d'abord, il était essentiel de fédérer l'ensemble des associés-coopérateurs et de s'appuyer sur les talents existants et l'engagement de centaines de viticulteurs. Servir l'adhérent et l'accompagner est fondamental. N'oublions pas que nous sommes le prolongement de leur exploitation viticole. Il est donc clair que le niveau d'accompagnement et l'excellence d'exécution tout au long du processus de vinification tient une place centrale dans cette fusion. Par conséquent, nous allons nous appuyer sur les expertises reconnues des membres du Personnel pour consolider les acquis au sein de chaque site et former alors une seule et même famille.

Il est donc question de partager les savoir-faire de chaque structure, et de continuer à élaborer des cuvées spécifiques pour nos adhérents. Nos Chefs de Caves vont garantir les identités de chaque Maison, le positionnement de « luxe accessible » de Nicolas Feuillatte affirmé, construire le positionnement de Castelnaud, développer l'axe des prestations et des partenariats privilégiés.

J'ajoute que la Maison Abelé 1757, récemment acquise, a été intégrée à la réflexion. Mais il faut bien comprendre que nous sommes extrêmement attentifs à préserver son statut particulier de Négociant au sein du Groupe et pilotons la cohabitation du meilleur des deux mondes, la Coopération et le Négoce.

**La Maison Abelé 1757 restera gérée indépendamment**, avec sa mission de pépité de luxe artisanal et un statut de négociant, son réseau de livreurs, sa vocation ultra Premium et un Chef de Caves attiré.

### Quelles sont vos ambitions pour Terroirs & Vignerons de Champagne ?

L'ambition était de créer un nouvel opérateur coopératif de premier plan au moment précis où la Champagne sort du confinement et retrouve de la croissance.

Une approche que seule une organisation présente sur toutes les régions d'élaboration, récoltant sur tous les terroirs, vinifiant des moûts issus des trois cépages de référence, peut envisager sur un très grand nombre de segments de marché, qu'ils soient ultra-premium ou très accessibles. Que seule une organisation commerciale à dimension internationale anticipant les besoins grâce à des équipes marketing à l'écoute des consommateurs, bénéficiant de compétences œnologiques de premier rang et des technologies d'avant-garde, peut permettre.

### Comment l'entreprise sera-t-elle structurée – et pourquoi ?

Nous avons fait le choix d'une organisation matricielle rassemblant plus de 300 salariés au sein de laquelle les marques jouent un rôle central, tout en veillant à un équilibre des pouvoirs et des responsabilités entre les parties prenantes amont et aval.

Terroirs & Vignerons de Champagne optimise les compétences autour de centres de profit qui ont chacun la responsabilité directe de la génération de revenus commerciaux, de la performance économique et du développement :

·Champagne Nicolas Feuillatte

Champagne Castelnau

Abelé 1757

Un pôle de « Services » destiné aux prestations et aux collaborations avec des partenaires privilégiés

Ce mode de fonctionnement va générer un avantage concurrentiel fort, celui de réunir sous le même toit **l'intégralité des compétences de la filière**, à savoir l'Amont et la technicité de la vigne, les opérations de vinification et de tirage ainsi que l'art de l'assemblage avec un approvisionnement très diversifié restant dédié à chaque site.

Mais aussi l'Aval, avec une expertise marketing forte, une connaissance des marchés et des compétences commerciales capables de projeter nos vins sur les cinq continents.

**L'intérêt d'une fusion est de diffuser au plus vite les bonnes pratiques à tous les niveaux, de penser « global » et Groupe, de se coordonner et de jouer collectif.** Le mode matriciel s'impose comme le meilleur moyen de décupler nos forces en favorisant les liaisons transversales et les équipes pluridisciplinaires mieux armées pour trouver des solutions intelligentes à des problèmes qui sont, au final, les mêmes.

## Quels sont les bénéfices environnementaux pour le vignoble champenois ?

Cette fusion est **une opération d'une magnitude sans précédent pour le Vignoble**. C'est un projet politique mobilisateur d'une filière qui doit continuer à produire du raisin en ligne avec les besoins du marché tout en faisant face au changement climatique, à la préservation de l'environnement et à la promotion du monde du vivant.

Le développement des certifications **Viticulture Durable en Champagne (VDC)** et **Haute Valeur Environnementale (HVE)** nécessiteront **un accompagnement massif des vignerons** pour installer les bonnes pratiques culturelles et de nouvelles organisations à la vendange.

Nous devons **apporter une réponse collective à un futur scénario viticole** s'appuyant sur des rendements maîtrisés, une préservation de nos paysages, une adaptation de notre patrimoine végétal et des pratiques respectueuses de normes environnementales. Il nous faudra réfléchir à l'emploi de moyens techniques incontestables permettant la mise en avant de la qualité et traiter la pénibilité des tâches.

## Quels sont les bénéfices pour les marques du nouveau Groupe ?

Nous devenons un interlocuteur de référence avec une variété de positionnements intelligemment alignés aux attentes des amateurs de champagne. Nous apporterons des réponses adaptées répondant aux divers segments du marché en préservant le capital des marques, **en se focalisant sur l'international et sans céder à la pression des promotions.**

Avec Nicolas Feuillatte, **la troisième marque du monde, leader en France**, nous sommes en mesure de proposer une marque accessible et internationalement puissante, adaptée en permanence aux attentes des clients. Avec Castelnau, nous pourrons afficher une maison complémentaire **aux ambitions et aux réseaux de distribution clairement définis**, bénéficiant d'un positionnement et d'un caractère stylistique réaffirmé. Nous serons innovants en pilotant une structure historique de type Négocier adoptant un positionnement de niche pour Abelé 1757. Nous nous mettrons en position de développer une **quatrième voie de croissance en proposant nos services à des tiers**, arguant d'une expertise Vins et d'une excellence technique remarquable. Le tout sera orchestré avec un **lien très fort au vignoble** et aux territoires que seule une **expérience intime du terrain** peut apporter.