

## NOGARO

### La CPR va de l'avant en se remettant en question



NOGARO

L'augmentation du revenu du viticulteur et le développement de l'entreprise, voilà résumés les objectifs de Patrick Farbos, président de la Cave des producteurs réunis (CPR) Les Hauts de Montrouge. Il les a répétés lors de la réunion de l'assemblée générale du 13 janvier.

En 2011, il constate que les vins de la Cave se vendent à un prix très peu rémunérateur. Or les relations commerciales avec CVG (Cave et vignobles du Gers) s'arrêtent : « Du jour au lendemain, il a fallu vendre notre vin nous-mêmes ». Patrick Farbos décide donc de faire affaire avec l'un des plus grands metteurs en marché de France et du monde : Les Grands Chais de France (GCF), basé en Alsace. Un client qui achète toute la production de vin en vrac de la Cave, ce qui assure à celle-ci un revenu régulier année après année. D'autant plus que les GCF ont demandé à la CPR d'être leur pôle d'assemblage pour leurs vins de la région et du Midi.

**Un revenu régulier** – Patrick Farbos tient là l'un de ses objectifs principaux : assurer aux 60 viticulteurs adhérents et aux 28 employés un revenu régulier, quels que soient les aléas des récoltes et des affaires. Bref, « ne pas faire des viticulteurs pauvres et une Cave riche ». Donc pas de versement de dividendes.

Pour ce faire, il faut abandonner les marchés non-rémunérateurs « sinon à quoi sert-il de travailler ? ». De fait, le revenu moyen des adhérents est en constante progression pour tous les cépages cultivés. Y compris pour l'ugni blanc (naguère le plus mal servi), dont le prix a été relevé de 4 200 euros /ha à 6 360 /ha. Et des aides à la plantation, des primes à l'achat et/ou à la location sont distribuées aux adhérents (plus de 130 000 euros en 2015).

Il faut aussi toujours « mieux faire ». C'est pourquoi, après plusieurs audits, une réorganisation a été effectuée au printemps 2015 : dorénavant, le président de la Cave gère directement l'activité commerciale avec l'aide de Pascale Abtan de AT Consulting Partners (1).

**Stratégie** – Un plan en deux axes a été établi. Il s'agit d'abord d'accroître les ressources, tant en adhérents qu'en surfaces cultivées, « d'étoffer le partenariat avec les GCF » et de développer la vente en bouteilles (plus rémunératrice). Ensuite, de réorganiser la commercialisation en modernisant la gamme de produits, en développant les actions de marketing et de communication, sans oublier d'innover. Tout cela rendra la Cave plus compétitive.

Les récompenses obtenues en 2015 sont encourageantes : médaille d'or au Concours général agricole de Paris pour le Côtes de Gascogne colombar-d'ardonnay « 1/4 d'heure gascon », médaille d'or au Concours des vins du Sud-Ouest pour le Côtes de Gascogne rosé « 1/4 d'heure gascon » et encore deux médailles d'or et une médaille d'argent, respectivement au Concours national des Indications géographiques protégées et au Concours des vins du Sud-Ouest. De même est encourageante l'installation de 3 jeunes agriculteurs en 2015 et l'arrivée de 2 jeunes administrateurs au conseil d'administration.

Le chiffre d'affaires a suivi : de 6,6 millions d'euros pour l'exercice 2009-2010, il est passé à 8,4 millions d'euros pour 2014-2015, soit 27 % d'augmentation, avec un résultat d'exploitation positif.

C'est la valorisation du vin en vrac qui en est la cause. : de 2010-2011 à 2014-2015, son chiffre d'affaires est passé de 2,9 millions d'euros à 4,7. Quant au chiffre d'affaires en produits conditionnés (bouteilles), il est passé de 3,1 millions d'euros en 2010-2011 à 3,7 en 2014-2015, dont 16 % à l'exportation.

(1) Cabinet de gestion comptable et financière, management de transition, restructuration, réorganisation opérationnelle sis à Courbevoie (Hauts-de-Seine).



Michel Defrances, président de l'inter-profession des vins du Sud-Ouest (un article sera consacré à son exposé)



Bernard Drapier, commissaire aux comptes



Sylvie Fargal, expert-comptable



Pascale Abtan (AT consulting partners) et Chantal Mauranx



Patrick Farbos, Bernard Touton (commission technique de la Cave)  
et Chantal Mauranx (responsable opérationnel)