



RAPPORT
D'ACTIVITÉ
2016



SIEUR D'ARQUES
— Limoux - France —

Sommaire

BILAN & PERSPECTIVES

03. Par Pierre-Louis Farges

06. Par Pascal Chiaroni



GOVERNANCE

04. Le Conseil d'Administration ses membres, ses commissions, ses activités

PERFORMANCE

07. Chiffres clés



ENGAGEMENT & ÉTHIQUE

10. Politique qualité, certifications

Qualité, Sécurité, Hygiène, Environnement

12. Développement Durable



EXPERTISES

09. Informatique et réseaux de communication

14. Vignobles et adhérents

16. Ressources humaines

18. Pôle vin et laboratoire

20. Ateliers de production et logistique

MARQUES & DISTRIBUTION

22. Médailles et distinctions

23. Presse

24. Sieur d'Arques en France

25. Nouveautés

26. Sieur d'Arques dans le Monde

28. Toques & Clochers

30. Évènementiel



BILAN & PERSPECTIVES

PAR PIERRE-LOUIS FARGES

2016 a été une année compliquée pour notre cave coopérative tant en ce qui concerne notre activité globale que dans notre fonctionnement interne.

Suite à la démission du précédent Conseil d'Administration, notre cave s'est retrouvée pendant plusieurs mois sans gouvernance. Notre équipe a été élue à la tête du Groupe au mois d'Août 2016. Nous avons donc repris la gestion du Groupe dans un exercice déjà bien entamé et qui accusait un retard significatif au niveau de son chiffre d'affaires.

Nous nous efforçons depuis de ramener la sérénité tant pour nos associés coopérateurs que pour nos salariés. Nous mettons tout en œuvre pour redynamiser le fonctionnement de la coopérative.

Après trois années consécutives plutôt favorables, l'année 2016 a marqué une situation beaucoup plus difficile avec un résultat déficitaire.

Cependant, nous sommes revenus en termes de valorisation des productions des vignerons à un niveau compatible avec le marché. L'objectif à moyen et long terme reste néanmoins d'être au-dessus du marché grâce à nos spécificités.

La situation du marché du vin s'est tendue en 2016 malgré une production en retrait après quelques années favorables. Avec une baisse générale des prix du vin en vrac, c'est toute la pyramide des prix des vins qui s'est effritée. Il ne faut donc pas ménager nos efforts pour développer nos bulles et nos vins tranquilles qualitatifs qui sont nos atouts indiscutables dans cette conjoncture difficile. Notre chiffre d'affaires doit progresser en développant les marchés à valeur ajoutée comme l'export et en poursuivant le lancement déjà engagé de notre nouvelle marque Aguila en grande distribution grâce à l'appui d'une force de vente dédiée.

Notre priorité reste également la mise en œuvre des économies en interne dans tous les services au travers d'une gestion rigoureuse mais ambitieuse. Car nous devons faire progresser notre outil pour rester compétitif. Il faut rationaliser mais également mutualiser. C'est pour cela aussi que nous avons décidé

de lancer une étude sur la création d'un pôle d'embouteillage commun avec la cave coopérative Anne de Joyeuse. L'objectif reste certes l'amélioration des performances industrielles de chacune des entreprises et d'amener de la rentabilité. Mais ce sera surtout la première étape pour créer une dynamique de la coopération viticole sur notre territoire.



Finies les querelles d'hommes qui n'amènent rien à part la division. Il est temps désormais de bâtir notre avenir ensemble pour rechercher la meilleure valorisation possible pour les adhérents et la reconnaissance de notre vignoble et de nos produits.

Le Conseil d'administration

COMMISSION TRAVAUX

Responsable Thierry GARRIGUES
Cadre Référent Jean Luc PRADES

Cette commission a pour objet de réfléchir sur les investissements techniques à réaliser sur les différents sites du Groupe. Cela va des petits travaux aux investissements plus importants. Elle doit effectuer des priorités en tenant compte des contraintes et des budgets et les proposer au Conseil d'Administration. Elle doit réaliser les études nécessaires à la prise de décision et anticiper les futurs besoins.

Exemples des études déjà effectuées : étude géologique sur la dégradation des galeries, mise aux normes des caveaux de vente en termes d'accessibilité.

COMMISSION EVÈNEMENTIEL

Responsable Pierre JAMMET
Cadre Référent Sylvia FERAUD PARRIEL

Cette commission organise tous les événements dans l'année pour lesquels notre cave est partenaire. L'objectif est de promouvoir nos produits et notre image dans toutes les manifestations.

Elle doit également repenser et organiser les relations avec les différents partenaires tels que les clubs sportifs, associations diverses, etc dans un schéma gagnant-gagnant. Elle est le lien avec les adhérents en ce qui concerne toutes les animations de promotion et leur fait bénéficier des avantages de nos différents partenariats.

COMMISSION TOQUES & CLOCHERS

Responsable Christine VIE
Cadre référent Sylvia FERAUD PARRIEL

C'est la commission incontournable de la cave puisqu'elle met en place la manifestation emblématique de Sieur d'Arques Toques et Clochers. Elle est en lien avec les villages organisateurs, les chefs, les sommeliers, les artistes et les services de l'Etat.

Le calendrier technique est maintenant bien en place compte tenu de l'ancienneté de la manifestation. Le travail doit porter désormais sur le rayonnement de Toques et Clochers au-delà du week-end qui lui est consacré et sur la maîtrise budgétaire.

COMMISSION VIGNOBLE ET VDD

Responsable Benoit CALVEL
Cadre Référent Vignoble Gilles TREMEGES
Cadre Référent VDD Pascal CHIARONI

C'est une commission importante car elle traite de tout ce qui est rattaché au vignoble à savoir les réflexions concernant les différents cahiers de charge, la mise en place de journées techniques en fonction des événements ou sur la demande expresse des adhérents. Elle collabore avec le service vignoble pour la planification des vendanges afin d'optimiser les apports en fonction des différents paramètres.

La commission Développement Durable a été rattachée à cette commission. Cette démarche Vignerons en Développement Durable était tombée aux oubliettes depuis quelques années alors que nous faisons partie des caves pionnières dès l'origine. Cette démarche est indispensable pour notre cave car elle démontre toute notre responsabilité sociétale et notre prise de conscience des enjeux futurs.

Etre VDD c'est quoi ? C'est protéger l'environnement, c'est économiser les ressources, pérenniser nos exploitations, partager des valeurs communes, développer notre lien social et solidaire. Tout cela est rassemblé sous un label apposé sur nos produits.

COMMISSION BOUTEILLES PERSONNALISÉES

Responsable Lara ANDUJAR
Cadre Référent Pascal CHIARONI

Cette commission a été remise à l'ordre du jour car une réorganisation devenait nécessaire dans le fonctionnement entre les différents services.

La procédure de rétrocession des bouteilles est à l'étude pour aménager certains points. L'objectif est de redynamiser le système pour faciliter cette rétrocession et permettre aux adhérents de se développer dans des circuits où nos services commerciaux ne sont pas ou peu présents.



Jean-Marie PASQUETTO
Administrateur



Brigitte CANET
Trésorier-adjoint



Benoît CALVEL
Premier Vice-président,
responsable Vignoble



Pierre TICHADOU
Administrateur



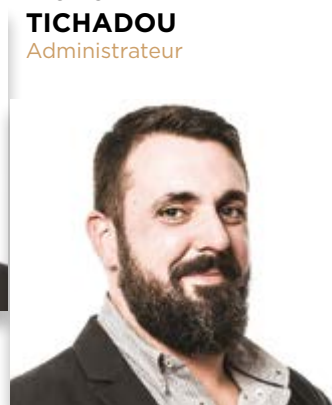
Christine VIE
Secrétaire, responsable
Toques & Clochers



Claude LAPEYRE
Administrateur



Pierre-Louis FARGES
Président



Pierre JAMMET
Trésorier, responsable
événementiel



Jean-Marie PLANET
Administrateur



Marc SEVELY
Administrateur



Thierry GARRIGUES
Second Vice-président,
responsable Travaux



Lara ANDUJAR
Secrétaire-adjoint

BILAN & PERSPECTIVES

PAR PASCAL CHIARONI

2016, une année compliquée

2016 a vu un ralentissement du marché des vins tranquilles, dont les prix sont guidés par les cours du vrac, et un marché des effervescents qui a profité majoritairement aux proseccos et aux cavas. Mais une année qui ne doit pourtant pas hypothéquer la stratégie du groupe qui repose sur les effervescents, les marques, et le segment premium de nos vins blancs tranquilles.

L'activité commerciale est dominée par 3 secteurs qui représentent près de 90% du chiffre d'affaires de la société : le Vrac, la Grande Distribution et l'Export.

Retournement du marché vrac

Après plusieurs années favorables, le marché du vrac s'est littéralement retourné courant 2016, victime d'une déferlante de vins espagnols, provoquant un tassement des

prix et un arrêt net des retiraisons. Malgré un volume supérieur de 6% à celui de l'année 2015, l'année se clôture donc avec un prix moyen en chute, comme celui du marché. Le chiffre d'affaire reste stable. Naturellement on trouve ici un impact fort sur le résultat 2016 du groupe.

Bien qu'à date, le marché ne donne aucun signe d'amélioration dans un proche avenir, nous pensons avoir pris les bonnes positions suffisamment tôt en ce début d'année 2017 pour continuer à progresser sur ce marché et ce, malgré l'entrée massive de vins espagnols.

La Grande Distribution

Circuit incontournable, la GD française assure aujourd'hui plus de 75% des ventes des vins en France contre 45% en 1990. Elle représente à elle seule 51% des ventes de vins tranquilles embouteillés de notre propre activité.

Dans les linéaires le nombre de références augmente, tandis que les volumes sont au mieux stables. Autrement dit, la part de marché de chaque fournisseur tend à régresser au profit de nouveaux entrants, souvent des vigneron indépendants, ou de segments en développement, tels que le bio ou les aromatisés.

La chute des prix du vrac s'est répercutée dans les demandes de nos clients GD sans que nous puissions suivre leurs exigences. Nos difficultés à nous aligner sur les prix nous ont fait perdre environ 1,3 M de cols de vins tranquilles.

Pour la première fois notre client historique du hard discount, qui se repositionne sur le créneau des supermarchés qualitatifs, prenant au passage la place de 1er vendeur de vins, n'a pas honoré ses engagements et cumulé un retard de près de 400 000 cols en Crémant. Ce retard, attribué à la multiplication des références de Crémants dans ses magasins, ne sera que partiellement rattrapé, puisque l'année se clôturera avec - 252 000 cols.

Suite page 8



CHIFFRES CLÉS



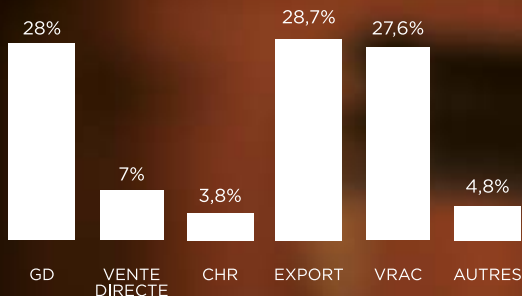
43,6 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES
EN 2016

RÉPARTITION DU CA FRANCE / EXPORT



RÉPARTITION DU CA PAR RÉSEAU DE DISTRIBUTION



CAPITAUX PROPRES

16,4 M€

RÉSULTAT
D'EXPLOITATION

-261 K€

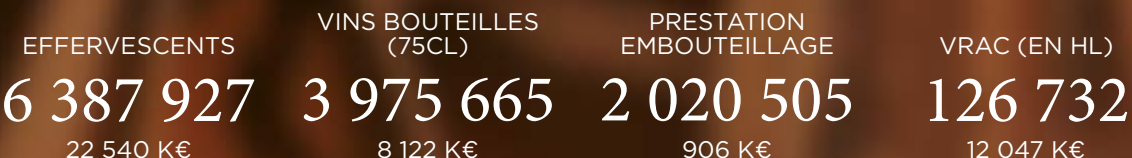
RÉSULTAT NET

-35 K€

INVESTISSEMENTS

700 K€

RÉPARTITION VOLUMES / CA HT



PRODUCTION EN VOLUME

BOUTEILLES EFFERVESCENTES HABILLÉES

EN PROPRE

6 434 397

BOUTEILLES VT PRODUITES HABILLÉES

EN PROPRE

2 676 416

EXTERNE - BIBS

256 033

EXTERNE - QUARTS

205 283

ANALYSE PART DES MARQUES



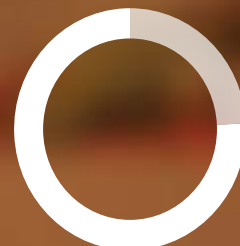
EFFERVESCENTS



VINS TRANQUILLES



SIEUR D'ARQUES (56%)
MDD (44%)



SIEUR D'ARQUES (76%)
MDD (24%)

BILAN & PERSPECTIVES

PAR PASCAL CHIARONI

La Grande Distribution (suite)

Néanmoins les premières bouteilles de notre nouvelle marque Aguila ont été livrées à nos clients entre avril et mai. Les accords trouvés ont tardé à se mettre en place du fait de lourdeurs administratives dans bon nombre d'enseignes. Toutefois, en moins d'un an, Aguila a fait son entrée à la 3^{ème} place de nos marques, avec un score de près de 200 000 cols, jugé correct mais encore insuffisant. L'accent doit maintenant être porté sur sa distribution sur le terrain qui passera par une force de vente partagée.

La référence Aguila Brut a été renforcée en fin d'année par une Edition Limitée sleevee et par la création d'un Aguila rosé dont chacun s'accorde à reconnaître la qualité, tant sur le plan organoleptique que sur celui de la présentation.

Le lancement de ces nouvelles références a redonné à nos clients l'image de dynamisme et de créateur que Sieur d'Arques avait par le passé et a contribué à amortir le retard pris cette année.

L'Export

L'Export est le troisième secteur à avoisiner les 30% du CA du groupe. Fait marquant de cette année 2016 : il est désormais le premier contributeur de la société en terme de chiffre d'affaires, devant la GD.

L'Export est, dans une moindre mesure également touché par cette année noire, puisque notre client australien a réalisé une contre-performance liée à une fin d'année difficile sur son marché, impactant les chiffres dans la catégorie des vins effervescents, à hauteur de - 1 166 K€. Malgré ce coup dur, et malgré les attaques incessantes des Cavas et des Proseccos à travers le monde, l'export finit l'année avec un résultat en hausse de 43K€ pour les effervescents.

Il faut également noter la belle performance des USA qui redeviennent la première destination export de nos bulles, ainsi que le doublement de la marge nette du service.

Les vins tranquilles quant à eux, avec - 219K€, subissent à l'export - et plus particulièrement

au Benelux - un recul, à l'instar de la GD et du vrac, pour les mêmes raisons.

Les autres circuits sont en train d'opérer leur mutation. Le CHR se mobilise dans l'optique d'investir davantage les réseaux de cavistes et les grands comptes. La vente au particulier, également touchée par une baisse d'activité tant dans les caveaux qu'en Vente à Distance, travaille sur le développement d'un nouveau site web marchand, destiné à palier rapidement au ralentissement de son activité.

Du côté de la production

Les travaux entrepris depuis la création d'un pôle industriel séparé du pôle vins, ont permis de mettre en place de nouvelles procédures de travail et de nouveaux indicateurs de performance pour nos ateliers. Il en ressort que la partie des vins tranquilles, plus que la partie des vins effervescents, nécessite des investissements lourds qui justifient à eux seuls la mise en chantier d'une étude approfondie pour la création d'un nouveau site de conditionnement moderne et performant commun avec ADJ. Cette nouvelle unité devrait permettre aux deux caves d'approcher les principaux marchés avec plus de performances, en développant des synergies naturelles et logiques.

Maintien de nos axes stratégiques majeurs

C'est pourquoi nous sommes déterminés à poursuivre notre stratégie axée sur les vins effervescents et la reconnaissance de notre savoir faire sur le segment des vins blancs premium, qui doit nous permettre de valoriser notre production au delà de la moyenne.

Nos marques, Toques & Clochers, Première Bulle, Aguila, les évènements et la communication qui y sont associés, fruits d'un travail de développement de plusieurs années, doivent être plus que jamais les vecteurs d'image de notre expertise, de notre entreprise et de l'ensemble de ses productions.



Installation de nouveaux serveurs virtuels

Le renouvellement des serveurs bureautiques - devenus obsolètes et vétustes puisqu'ils dataient de 2010 - a été l'occasion de passer à un environnement virtualisé. Seuls deux serveurs physiques « hyperviseurs », pilotant des serveurs virtuels, ont été nécessaires pour remplacer la petite dizaine de serveurs bureautiques ancienne génération. Données et serveurs virtuels sont désormais stockés sur des baies localisées sur les 2 sites de l'entreprise et se répliquant entre elles pour plus de sécurité. Ces serveurs virtuels sont bien évidemment plus performants et fonctionnent avec des OS (systèmes d'exploitation) plus récents garantis par l'éditeur. Le système de sauvegarde s'en trouve simplifié. En cas de corruption il est plus facile de revenir en arrière pour récupérer les données, ce qui permet un gain de temps et une facilité de restauration.



Renouvellement des équipements réseaux

L'année 2016 a été aussi l'occasion de renouveler les équipements réseaux, notamment le câblage et certains panneaux de brassage, permettant l'interconnexion des machines : serveurs, imprimantes, postes de travail, bornes wifi, etc...



Faciliter la connectivité des commerciaux en mobilité

Nous avons équipé l'ensemble de nos commerciaux de tablettes permettant de répondre à leurs nouveaux besoins de mobilité et de présentation : grâce à la connexion à distance sécurisée (VPN), ils peuvent accéder à leur messagerie, ainsi qu'aux données stockées sur les serveurs de l'entreprise.



Développement de nouveaux logiciels adhérents et gestion des apports

Tout le monde sait combien la gestion des adhérents est un poste lourd et sensible dans une coopérative. C'est la raison pour laquelle il a été décidé de sécuriser l'ensemble du système d'information en relation avec ce service. Cette modernisation de notre outil concerne également et bien évidemment le service vignoble.

Après avoir travaillé sur le fichier des adhérents et le calendrier de paiement, l'accent est mis cette année sur la gestion informatisée des apports des vendanges, à commencer par l'informatisation de la gestion des boxes.

Une fois terminée, cette nouvelle organisation permettra, à partir des parcelles répertoriées et de la gestion des boxes, d'affecter immédiatement les apports à des lots qui seront eux-mêmes affectés à un pressoir et ensuite aux cuves. Ce programme évitera les ressaisies liées à l'utilisation des tableaux Excel. En parallèle, sur le plan de la gestion des adhérents, chaque volume sera affecté à chaque adhérent concerné avec la même traçabilité que celle des opérations techniques.

En finalité ce nouveau système doit permettre une meilleure traçabilité, une diminution des risques d'erreurs et un gain de temps important dans la gestion globale de ce service.

La Qualité et la sécurité alimentaire

Depuis maintenant plus de 10 ans, le groupe SIEUR D'ARQUES dispose d'un système de management de la qualité et de la sécurité alimentaire éprouvé et reconnu. Chaque année, ce modèle fait l'objet d'évaluations par des organismes tiers qui renouvellent ainsi nos certifications :

ISO 9001:2008 | ISO 22000:2005 | IFS version 6 | BRC version 7 | BIO ECOCERT

Grâce à ces dernières, nous sommes en mesure de produire des vins tranquilles et effervescents qui peuvent répondre à tous les cahiers des charges (français et internationaux), même les plus exigeants en termes de qualité et de sécurité alimentaire.

Nos bonnes pratiques de fabrication,

la formation continue de nos salariés, ainsi que la qualité et la technicité de nos équipements, nous assurent de tenir de manière pérenne nos objectifs de qualité et de sécurité des vins. Grâce à l'implication d'une équipe spécialisée en sécurité alimentaire et d'une équipe d'auditeurs internes, toutes deux composée de volontaires, nous veillons à la bonne évolution et à l'amélioration continue du modèle en place.

Tout ceci ne saurait être possible sans une communication interne et externe efficace.

Chaque service assure et anime au quotidien des espaces de discussion qui permettent d'optimiser le temps accordé à la réflexion et celui accordé à l'action autour de la qualité de nos produits et de nos services. Chaque acteur de cette organisation dispose ainsi d'une tribune pour s'exprimer et échanger.

Le Conseil d'Administration et la Direction Générale veillent au quotidien au bon respect de ce mode de fonctionnement

et mettent un point d'honneur à se rendre disponibles, accessibles et force de proposition, et à encourager toutes les initiatives porteuses de valeurs.

LA SÉCURITÉ

La sécurité est un des axes fondamentaux pour le groupe SIEUR D'ARQUES parce qu'il touche à l'essentiel : l'intégrité physique et psychologique de nos salariés. Nous en avons d'ailleurs fait un des principaux enjeux de notre démarche RSE. Afin d'atteindre notre objectif de réduction des accidents de travail, nous poursuivons nos nombreuses actions concrètes visant à en réduire la fréquence et la gravité. Ainsi, nous nous mobilisons tous au côté de notre CHSCT pour identifier les situations dangereuses et les corriger par le déploiement d'actions mesurées et proportionnées qui impliquent à la fois les opérateurs et les managers.



LA SANTÉ ET LE BIEN-ÊTRE

Bien plus que la sécurité, la santé des salariés du Groupe SIEUR D'ARQUES est prioritaire. De plus, le bien-être au travail est non seulement de la responsabilité du Conseil d'Administration et de la Direction Générale mais aussi une condition nécessaire de productivité, de rentabilité et de résultats. C'est dans ce sens que nous suivons, au travers de notre démarche RSE, l'évolution de la satisfaction de nos salariés sur un large éventail de thématiques tels que la communication, la fierté d'appartenance au groupe ou la confiance dans le management.



L'ENVIRONNEMENT

Soucieux de son impact environnemental sur le bassin Limouxin, le Groupe SIEUR D'ARQUES assure le suivi de ses consommations d'énergies et de ressources, mais également le suivi des déchets qu'il génère. Notre station d'épuration biologique par méthanisation traite aujourd'hui 100% de nos effluents liquides, et est autosuffisante en énergie de chauffage grâce au méthane qu'elle génère. Nous travaillons également sans relâche avec nos prestataires sur des filières alternatives de traitements des déchets pour réduire au maximum la part d'entre eux non recyclables. Toute cette stratégie de maîtrise de notre empreinte environnementale est intégrée dans notre démarche RSE.



DÉVELOPPEMENT DURABLE

C'est en 2007 que Sieur d'Arques s'est lancé dans une démarche collective ambitieuse axée sur le respect des exigences du développement durable.

Pendant plus de cinq années, SIEUR D'ARQUES a su intégrer cette philosophie au cœur des grandes décisions qui ont guidé sa stratégie globale.

C'est en 2017 que le Conseil d'Administration et la Direction Générale ont décidé d'accompagner, au travers d'une nouvelle dynamique, les 205 viticulteurs adhérents et les 119 salariés du groupe SIEUR D'ARQUES, vers une viticulture écologiquement responsable.

Cela implique une réelle mobilisation de l'ensemble de ces acteurs sur ces trois axes prioritaires que sont :



L'AXE ENVIRONNEMENTAL

Maîtriser et réduire les impacts environnementaux liés aux activités de la Cave et du Vignoble.

Renforcer la prise en compte des aspects environnementaux dans la conception, le conditionnement, et le transport de nos vins.



L'AXE SOCIAL ET SOCIÉTAL

Apporter à nos collaborateurs la possibilité de s'épanouir dans un climat de confiance et de progrès personnel et professionnel.

Garantir la formation à tous les salariés et adhérents sans exception.

Sensibiliser et entraîner l'ensemble de nos partenaires (prestataires, fournisseurs) et parties prenantes dans une démarche similaire.



L'AXE ÉCONOMIQUE

Limiter les risques en fidélisant la clientèle.

Rechercher la meilleure répartition possible de la valeur ajoutée à nos adhérents.

Entretenir avec nos partenaires et parties prenantes des relations durables et équilibrées basées sur l'amélioration continue et la prise en compte des attentes et enjeux de chacun.

Cette Mobilisation et Responsabilisation de tous nos adhérents et de tous nos salariés s'appuiera sur les principes de redevabilité et de transparence. Chaque année, nous suivrons des indicateurs de performance et fixerons des objectifs ambitieux, ainsi que des plans d'actions pour les atteindre.

Cette année, nos actions majeures seront de :

- Redynamiser la démarche Développement Durable à tous les niveaux de l'entreprise ;
- Respecter scrupuleusement les exigences de l'association VDD en réalisant les diagnostics d'exploitation ;
 - Retrouver notre statut de membre de l'Association Vignerons en Développement Durable en obtenant une bonne évaluation lors de l'audit de Juin 2017.

Les missions d'analyse et de communication de nos résultats, de coordination, et d'animation des plans d'actions sont assurées par une commission Développement Durable cave et une commission Développement Durable vignoble. Avec pour chacune d'entre elles un périmètre de responsabilité clairement défini, ces 2 commissions mobilisent leurs équipes autour d'un objectif transversal et commun d'Amélioration Continue avec une implication totale et le soutien sans faille du Conseil d'Administration et de la Direction Générale.



Objectif : réduction des intrants



FORMATION DÉSHERBAGE

Des séances de formation de maîtrise du désherbage ont été réalisées en collaboration avec la Chambre d'Agriculture de l'Aude, avec des groupes d'environ 15 personnes. Une partie de la formation s'est déroulée en salle avec théorie et exemples, et l'autre partie sur le terrain (au vignoble de Flandry) pour les différents réglages et le visuel sur les réglages des doses appliquées, surface d'application et le débit des buses.



RETOUR EN FORCE DE L'INTERCEPTS

Afin de limiter l'utilisation des herbicides dans le cadre de la démarche VDD (Vignerons en Développement Durable) comme du PAEC (Projets Agro-Environnementaux et Climatiques), certains vignerons se sont équipés d'intercepts leur permettant de supprimer l'herbe sous le rang de façon mécanique. Le travail est plus long et de rémanence plus courte, mais cette pratique culturale est respectueuse de l'environnement et ne comporte pas de danger pour l'homme ni pour les animaux.



AGREO : formation à l'utilisation du logiciel de traçabilité phytosanitaire sur le printemps 2016

Environ 50% des adhérents ont été formés à l'utilisation du logiciel sur la première année. Le suivi des chartes et la saisie des commentaires par les équipes vignoble se font désormais directement sur tablette lors des contrôles au vignoble, ce qui permet de limiter les envois papier, l'adhérent pouvant consulter directement les commentaires en se connectant sur la plateforme Agréo.



ZOOM

sur les Jeunes Agriculteurs

Dans le but d'aider les Jeunes dans les premières années de leur installation, un dispositif spécialement dédié aux viticulteurs bénéficiant du Statut JA a été mis en place au sein de la Coopérative :

- aménagement du calendrier de paiement
- possibilité d'acquérir des parts « A » (servant de base au calcul du quota AOC Effervescent), dans la limite de 195 parts « A » (3 Ha)

Le Conseil d'Administration statuera sur chaque demande qui lui sera adressée, accompagnée des pièces justificatives.

Actuellement

6

associés
coopérateurs
bénéficiant de ce
dispositif.



205

adhérents ont fait
une déclaration de
récolte.

AOC Effervescent
55.392 Hl
1.006 Ha

AOC Limoux
3.502 Hl
79 Ha

VDP
51.005 Hl
716 Ha



109.899 Hl



1.801 Ha

ZOOM

sur les missions principales du Service Adhérents

Le service Adhérents est l'un des organes essentiels de la cave coopérative car il est au cœur de la relation avec les adhérents ; il en est l'interlocuteur principal.

Chez Sieur d'Arques, le service Adhérents est composé de 2 personnes qui assurent de manière permanente les différentes missions qui leur incombent ; à savoir :

- La **gestion administrative** : gestion du capital social, suivi et tenue du registre des parts sociales par adhérents, gestion des apports vendanges, préparation et établissement de la déclaration de récolte pour chaque adhérent, enregistrement dans le logiciel des Douanes
- La **gestion comptable** : gestion comptable des parts sociales, la mise en paiement des récoltes, élaboration du calendrier de paiement, préparation des acomptes mensuels, comptabilité et valorisation des récoltes
- La **gestion des réservations des cuvées vigneron**s
- **Préparation des Assemblées Générales** : Convocation, registre de présence, préparation des bulletins de vote

Le service Adhérents sert également de lien avec les différents acteurs externes tels que la Chambre d'Agriculture, les syndicats, l'INAO, ... en transmettant leurs circulaires.

Le service Adhérents travaille en étroite collaboration avec le Service Vignoble, notamment lors de l'identification parcellaire qui précède chaque récolte :

ADHÉRENTS

- Réalise le calcul du Quota AOC pour chaque vigneron selon les prévisionnels de vente en effervescent dans chaque appellation
- Recalcule le Quota AOC lors de modification de l'exploitation (arrachages, fermages, vente, achat...)

SERVICE ADHÉRENTS

- Prend RDV avec le Service Vignoble pour procéder à l'identification parcellaire de son exploitation

- Effectue selon les souhaits de l'adhérent et les besoins de la cave, l'identification parcellaire
- Transmet au Service Adhérents les changements d'exploitation qui entraînent un recalcul de l'AOC
- Procède à l'identification parcellaire au Syndicat des Vins AOC de Limoux avant le 31 mai de chaque année

SERVICE VIGNOBLE

SYNDICAT DES VINS AOC DE LIMOUX

Les nouveaux visages de Sieur d'Arques



Julie FIEULAINE
Charlène FRAISSE
Alexis PEDANO
Xavier PAGES
Nicolas CONNAN
Christophe MAGUY
Jimmy D'EVERLANGE



MALIKA
LECLERCQ
Conductrice machine
34 ans d'ancienneté
Référente atelier tirage et dégorgeant

LES INDICATEURS RH



119

CDI AU 31/12/2016

+4

CDI VS 2015



66

HOMMES



53

FEMMES

Le poste de référent décrypté par Malika LECLERCQ

Le rôle de référent consiste à vérifier que tout se passe bien sur les chaînes et à aider les opérateurs au quotidien. J'effectue les synthèses de production en remplissant les tableaux de bord et les chiffres clés. J'évalue la productivité et cherche des solutions pour améliorer le rendement, mais aucune décision n'est prise sans l'aval du responsable de production.

Je ne suis pas « chef » mais j'apporte mes conseils avec diplomatie. Tout se passe bien et le personnel vient me voir régulièrement. J'ai une très bonne relation avec les équipes car je connais la complexité du travail et je les comprends. Je pense que **la mise en place du poste de référent est une bonne initiative.** **J'ai accepté ce poste valorisant** parce qu'il me sort de mon quotidien. Je suis un relais entre la direction et le personnel. J'aime le côté relationnel de ce poste, **qui est une réelle nouveauté chez Sieur d'Arques.**

2,44%

DE LA MASSE SALARIALE SONT CONSACRÉS À LA FORMATION PROFESSIONNELLE

2/3

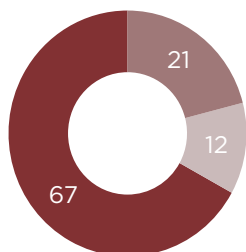
DE NOS SALARIÉS ONT BÉNÉFICIÉ D'UNE FORMATION



NOMBRE D'HEURES :

1202

RÉPARTITION DES SALARIÉS FORMÉS PAR CSP



OUVRIERS/ EMPLOYÉS
AGENTS DE MAÎTRISE
CADRES

49%

DE NOS SALARIÉS FORMÉS ONT + DE 45 ANS

Une gestion de carrière dynamique

Encourager une culture de la mobilité interne et du développement de compétence figurent parmi les principaux enjeux de la stratégie RH afin de faire face à un environnement complexe et instable mais aussi au renouvellement des générations. Pas moins de quatre de nos salariés avec en moyenne 38 ans de maison ont pris leur retraite en 2016. Nous avons choisi de privilégier le recrutement en interne et ainsi faire confiance à trois de nos salariés pour la prise de poste à responsabilité. Afin de suivre le parcours des salariés dans l'entreprise et de les accompagner dans leur projet, nous avons mis en place un entretien professionnel qui permet d'intégrer chaque collaborateur dans notre démarche tout en prenant compte des aspirations de chacun.

La formation professionnelle : un atout gagnant pour tous

Chaque année un investissement largement supérieur à l'obligation légale est consacré à ce levier vecteur de performance pour l'entreprise mais surtout de plus-value pour l'accomplissement de chacun. La formation professionnelle permet aux salariés de faire évoluer ses savoirs et savoir-faire, acquérir une qualification et vivre la mobilité professionnelle comme une opportunité et non comme une contrainte. Les travailleurs seniors longtemps oubliés dans les politiques de formation des entreprises françaises représentent quasiment la moitié de nos stagiaires et leur permettent de s'adapter aux évolutions

technologiques et à celles du contexte de travail. Nous renforçons également chaque année notre équipe de formateurs internes dans divers domaines allant de la sécurité au travail, le secourisme et l'hygiène dans nos ateliers de production. Nos formateurs internes possèdent une bonne connaissance de l'entreprise et peuvent ainsi cibler les besoins et suivre l'évolution des salariés formés.

Favoriser la communication en interne

Les managers de proximité de notre entreprise sont pour nous un véritable relai entre la Direction et nos collaborateurs et favorisent l'échange d'informations. Ils ont un rôle d'encadrement des équipes mais veillent également à ce que les demandes des salariés soient transmises au bon interlocuteur. Chaque année, nous mettons en place des sessions de formation pour actualiser les compétences managériales de nos chefs d'équipe.

En 2016, nous avons également renforcé notre processus de communication interne en mettant en place les postes de référent. Ce sont des salariés travaillant dans nos ateliers de production et qui favorisent la remontée d'information.

Une Question RH ?

Pour toutes questions sociales relatives à la mutuelle, la formation, le versement d'acompte ou tout autre sujet...

Nous sommes à votre écoute les mercredis et vendredis de 9h00 à 12h00.



Tirage crémants rosé en bouteilles vertes



Lors des tirages 2016, nous avons basculé une grande partie de notre production de crémant rosé en bouteilles vertes.

D'un point de vue purement qualitatif, l'utilisation de bouteilles vertes, permet de protéger le vin des ultra-violets. Les vins rosés évoluent naturellement et rapidement vers des teintes orangées foncées : l'utilisation de bouteilles sombres permet de ralentir cette évolution, et donc d'allonger la durée de vie du produit en rayon.

D'un point de vue visuel, le fait d'avoir une bouteille verte, lors du service au verre, met beaucoup plus en avant la robe du vin par l'effet de surprise.

Et enfin d'un point de vue positionnement, bon nombre d'effervescents haut de gamme et notamment les champagnes sont en bouteilles vertes pour ces mêmes raisons.



LABORATOIRE :

Winescan et Grapescan, instruments d'analyse dernière génération



BRIGITTE
CANCIAN
Laborantine

Courant 2016, notre laboratoire s'est doté du Winescan, nouvelle génération d'appareils de mesure utilisant la technologie IRTF, de la société FOSS, leader des instruments d'analyse dans les secteurs agro-alimentaire et pharmaceutique.

Cet investissement a permis d'intégrer le module Grapescan destiné à analyser de façon plus pertinente la qualité des raisins récoltés.

En effet, un échantillon de raisin prélevé à réception de la vendange et pressé en laboratoire peut être analysé en 30 secondes par l'appareil pour donner des résultats précis, stables et répétables. Outre les paramètres traditionnels recherchés (sucres, acidité, azote assimilable, ...) ce module intègre la mesure de la présence de métabolites issus des principaux micro-organismes d'altération du raisin (comme le Botrytis cinerea, les bactéries acétiques par exemple).

Le but de ce suivi est de mieux connaître la qualité de nos apports, avec deux approches : d'une part permettre un meilleur accompagnement technique auprès de nos vignerons, et d'autre part orienter les différentes qualités vers les process de vinification les plus adaptés. Cette démarche s'inscrit pleinement dans notre recherche permanente d'amélioration de la qualité.



BASIL
TSATSAS
Électromécanicien



INVESTISSEMENTS 2016 :

Vendangeoir

Afin de répondre aux nouvelles exigences du Décret Crémant, l'ensemble des tapis d'alimentation des pressoirs a été remplacé. L'objectif étant de limiter le nombre de chutes des raisins avant le pressurage. Nous avons profité de l'occasion pour augmenter la dimensions des tapis et ainsi gagner 15% sur le temps de remplissage des pressoirs. La sécurité des opérateurs a été aussi amélioré par la suppression de 2 navettes mobiles. La protection des matériels est accrue par un électro-aimant retirant tous les outils et objets métalliques tombés par mégarde dans la vendange.

Belons

Nous avons procédé au remplacement des 10 belons (en résine et en fin de vie) par 10 cuves inox, augmentant ainsi la qualité des jus de pressurage.

Mise en place d'un POQ (Point Opérationnel Quotidien)

Présentation du POQ par les responsables d'ateliers :

Ce point quotidien permet aux différents responsables de production et d'ateliers, à savoir Vincent Richard, Nicolas Connan et Jean Perez, de réunir quotidiennement les différents acteurs nécessaires au bon déroulement de la production. Il favorise la communication inter services et la réactivité sur tous les aléas du quotidien. Cette démarche de progrès nous permet d'atteindre nos objectifs de productivité tout en livrant dans les délais des bouteilles de qualité dans le respect des consignes de sécurité.



Jacques Gasparotto

Service logistique

Vision de l'évolution des productions. Organisation de l'entreposage des produits et des préparations des commandes en fonction de la production. Suivi des modifications de planning. Partage et résolutions des problèmes de stockage.



Stéphanie Lestendie

Planning
ordonnancement

Le POQ me permet de faire en 15/20 mn le point avec le chai et les responsables d'ateliers, sur le respect des plannings de production. La logistique m'informe des commandes en partance, et nous programmons avec la maintenance les actions de prévention ou de réparation à effectuer sur les lignes.



Jean-Luc Prades

Service maintenance
et travaux

En retraçant, tous les matins, les événements liés à la sécurité, la qualité et la production dans les ateliers, le POQ me permet au travers d'un dialogue avec les participants de cibler les actions de maintenance préventives ou amélioratives à mettre en place dans la journée.



Frédéric Estève

Chai 2^{ème} Unité

Le point quotidien réalisé avec les différents ateliers me permet de gagner en réactivité pour assurer l'approvisionnement en vin de nos lignes de mise en bouteille tout en préservant la qualité de préparation de nos cuvées malgré les aléas de la production.



Sébastien Canut

Service Qualité

Ce point me permet en quelques minutes d'avoir accès aux principales informations relevant de la sécurité et de la qualité des ateliers de production, et de livrer en échanges aux managers industriels mes préconisations et mes consignes de travail

CHIFFRES CLÉS LOGISTIQUES :

Sorties

Services	Commandes	Bouteilles	Palettes
CHR	2055	985 306	1 801
Export	1405	5 139 753	8 997
GD	3103	4 260 918	9 011
Particuliers	6456	590 877	1 230
Prestations	94	727 482	1 268
Total	13113	11 704 336	22 306

Entrées

OF	Bouteilles	Palettes
2 258	11 765 128	24 298

Stock Mini : 2962 palettes

Maxi : 4453 palettes

Moyenne : 3571 palettes

LOGISTIQUE :

En 2016, nous avons procédé à la réorganisation d'une partie de l'entrepôt :

- Création d'une zone de picking export dans les racks classique 3.

- Création d'une zone de stockage en masse plus grande tout en libérant des passages de service.

- Gain de plus de 100 emplacements palette.



PIERRE-MARIE WOLFF
Cariste,
conducteur machine

Les pauses autonomes

Nous avons mis en place en 2016 une organisation de pauses autonomes, avec comme premier objectif de favoriser l'esprit d'équipe : nous avons travaillé sur la polyvalence des différents postes (formations sur de nouvelles machines) afin de pouvoir se remplacer aux pauses et en cas d'absences.

Le deuxième objectif consiste en un gain de productivité permettant le respect des délais de fabrication : grâce aux pauses autonomes, nous avons gagné 20 minutes de production par jour, ce qui nous a permis de gagner en rendement et de finir le programme de production dans les délais fixés.

INVESTISSEMENTS 2016 AU SEIN DES ATELIERS DE PRODUCTION :



RÉBECCA DAPZOL
Conductrice machine

Étiqueteuse adhésive habillage effervescents

Achat d'une étiqueteuse adhésive en ligne (cadence de 1000 bles/heure). Sa fonction principale est de traiter toutes les petites séries d'habillage. Cette machine, en limitant les chantiers d'habillage manuels, a permis aux salariées de l'atelier habillage de se former à la conduite d'une nouvelle machine, tout en générant un gain de la productivité pour la principale ligne d'habillage, désencombrée des petites séries.



SÉVERINE MARRE
Conductrice machine
Référente atelier vins tranquilles

Cloueuse de caisses bois vins tranquilles

Acquisition d'une cloueuse semi automatique nous permettant d'augmenter nos rendements sur les prestations «caisses bois». La sécurité du personnel a été aussi prise en compte : plus d'utilisation de pistolets cloueurs manuels.

Formeuse de cartons vins tranquilles

Afin de répondre aux exigences de nouveaux clients (formats des cartons), la mise en place d'une machine au changement de formats, plus rapide, a été réalisé.

MÉDAILLES ET DISTINCTIONS

Cette année encore, Sieur d'Arques s'est vu attribué de nombreuses médailles aux différents concours nationaux et internationaux auxquels nous avons participé : Concours Général Agricole, Decanter, Bettane et Desseauve, Les Vinalies, Robert Parker... entre autres. Pour l'ensemble de nos vins, ces 42 médailles ou titres sont un vrai gage de reconnaissance de nos qualités, que nous sommes très fiers de pouvoir mettre en avant. Outre le vin, c'est aussi le travail d'une coopérative entière qui est récompensé : les vigneron et les salariés qui ensemble font un travail formidable.

CONCOURS GÉNÉRAL AGRICOLE



4 MÉDAILLES D'OR

MÉDAILLE D'ARGENT

MÉDAILLE DE BRONZE

DECANTER WORLD WINE ADWORDS



MÉDAILLE D'ARGENT

3 MÉDAILLES DE BRONZE

RECOMMANDÉ

INTERNATIONAL WINE CHALLENGE



3 MÉDAILLES DE BRONZE

RECOMMANDÉ

INTERNATIONAL WINE & SPIRIT COMPETITION



MÉDAILLE D'ARGENT

3 MÉDAILLES DE BRONZE

BETTANE & DESSEAUVE



2 MÉDAILLES D'ARGENT

MÉDAILLE DE BRONZE

CHARDONNAY DU MONDE



MÉDAILLE D'ARGENT

MUNDUS VINI



MÉDAILLE D'ARGENT

WINE 100 CHALLENGE



MÉDAILLE D'ARGENT

VINALIES INTERNATIONALES



MÉDAILLE D'ARGENT

VINALIES NATIONALES



PRIX D'EXCELLENCE

LOS ANGELES INTERNATIONAL WINE COMPETITION



6 MÉDAILLES D'ARGENT

WINE ADVOCATE ROBERT PARKER



93/100
93/100
91/100

PACIFIC RIM WINE COMPETITION



3 MÉDAILLES D'OR, 2 D'ARGENT & 1 DE BRONZE

PRESSE

Durant l'année 2016, un nouveau partenariat a été conclu avec l'agence Force 4 de Paris, pour mettre en avant notre évènement Toques et Clochers. De plus, des investissements importants et indispensables au lancement de notre nouveau crémant Aguila ont été alloués pour le lancement de notre nouveau Crémant Aguila. Il était nécessaire, en cette année charnière, de mettre des moyens à la hauteur de nos ambitions pour réussir ce lancement. Nous avons eu la satisfaction de voir paraître articles et publicités, dans la presse professionnelle ou presse nationale grand public mais également sur certains blogs dotés d'une forte influence auprès du public connecté. Nous n'oublions pas, les nombreux articles parlant de la Cave en général mais également de nos produits phares comme : Première Bulle, On The Rocks, le Petit Toqué...



NOS MARQUES

GRANDE DISTRIBUTION

AGUILA

AIMERY
—1531—

On the
ROCKS

Terroir de Vigne
et de
TRUFFE

SIEUR D'ARQUES

le petit toqué

#LeSud

CIRCUIT TRADITIONNEL

Toques &
Clochers

Première
Bulle

SIEUR D'ARQUES

lili
de limoux

ROSE
DES
VENTS

l'Oracle

VENTE DIRECTE

DIAPHANE

Le
Propriétaire

Blason Rouge

Toques &
Clochers

Première
Bulle



LES
BÉNÉDICTINS



NOUVEAUTÉS



Nouveau look pour la gamme Toques & Clochers

Le rafraîchissement du packaging de la marque Toques & Clochers, resté quasi intact au cours des 28 dernières années, a fait l'objet de nombreuses discussions en interne au cours de l'année 2016.

L'idée d'une modernisation subtile qui permettrait une montée en gamme tout en respectant les codes graphiques de la marque l'a finalement emporté.

Sobre et sophistiqué à la fois, le nouvel habillage est réalisé à partir d'un joli papier mat au gaufrage délicat, d'un noir à chaud galbé, accompagné d'une capsule finement décorée. Les commentaires unanimes de nos partenaires et clients, satisfaits de cette évolution, nous confirment que nous avons trouvé le bon équilibre entre tradition et modernité. Nous avons réussi à moderniser et à surclasser le produit sans compromettre son identité.



La cuvée Diaphane, un classique revisité

L'année 2016 a également été l'occasion d'offrir une nouvelle jeunesse à l'une des marques les plus anciennes de la cave et best-seller de l'activité vente à distance : la cuvée Diaphane. Nous lui avons offert un look rétro-chic sur fond blanc irisé dont la pureté nous a été inspirée par son nom. Cette refonte nous a permis d'harmoniser les étiquettes un peu vieillissantes de cette gamme de blanquettes composée d'une cuvée brut, demi-sec et d'une Grande Cuvée millésimée, qui pour se démarquer, se pare d'un gris anthracite du meilleur effet.



Aguila Edition Limitée pour les fêtes de fin d'année

Afin de renforcer le lancement de la gamme Aguilas, une Edition Limitée «sleeivée» a été créée pour les fêtes de fin d'année. Ce procédé d'habillage, qui n'est pas nouveau, redevient très tendance dans l'univers des effervescents.

Le développement de ce type de packaging s'avère plus long qu'un habillage classique. Après une première phase de prototypage et de tests, nous avons souhaité innover en utilisant une technologie d'impression premium jusque-là réservée à l'univers du Champagne. Le résultat est une cuvée premium millésimée, Aguilas Edition Limitée, au packaging innovant, attractif et festif, une offre valorisante pour nos clients au rayon des vins effervescents.



Lili, la petite nouvelle

Laissez-nous vous présenter Lili de Limoux, notre nouvelle gamme d'AOC spécialement créée pour le réseau traditionnel. Au travers de cette création, il y avait une réelle volonté de casser les codes classiques des habillages des vins AOC, c'est donc avec légèreté et impertinence que nous l'avons imaginée. Que ce soit avec une belle robe rouge pour l'AOC Limoux rouge ou une marinière pour l'AOC Limoux blanc, Lili est un véritable personnage qui suscite l'intérêt et qui commence à faire sa place chez les cavistes, notamment dans le nord. Au vu de cet engouement, quelque chose nous dit que Lili pourrait très prochainement, se parer d'une nouvelle couleur... affaire à suivre...

Focus Zone Export : l'Amérique du Nord

le
Saviez
vous ?

*La montée en puissance du marché du Bio à
l'International*

Historiquement le phénomène a commencé en Europe du Nord, plus spécifiquement en Allemagne et dans les pays Scandinaves il y a plus de 30 ans. D'abord confidentiel, de plus en plus de consommateurs et donc de distributeurs sont maintenant convaincus d'avoir une offre BIO dans les linéaires.

Du côté de Sieur d'Arques, nous avons développé une offre BIO avec la marque PREMIÈRE BULLE en Blanquette et Crémant de Limoux dans le courant de l'année 2016. Le Crémant de Limoux a trouvé des débouchés sur plusieurs pays. Nous pouvons citer l'Espagne, l'Angleterre, la Corée du Sud et tout récemment le Japon.

C'est un marché qui devrait se développer à l'avenir.

Quelques chiffres de ce marché

AUX USA

4^{ème} PRODUCTEUR MONDIAL DE VINS EN 2016
AVEC 23.9 MILLIONS D'HECTOLITRES.

1^{er} MARCHÉ MONDIAL AVEC UNE CONSOMMATION
DE 31.8 MILLIONS D'HECTOLITRES (SOIT 13 % DU MARCHÉ
MONDIAL)

7^{ème} EXPORTATEUR MONDIAL AVEC UN VOLUME
DE 4.1 MILLIONS D'HECTOLITRES

UNE CONSOMMATION MOYENNE DE **11.9** LITRES
PAR HABITANT EN 2016.

AU CANADA

11^{ème}
MARCHÉ MONDIAL AVEC
UNE CONSOMMATION
DE 5 MILLIONS
D'HECTOLITRES

UNE CONSOMMATION
MOYENNE DE
16,2
LITRES PAR HABITANT
EN 2016.

Avec cette demande soutenue, Sieur d'Arques adopte une politique commerciale offensive. Nos performances en 2016 ont été les suivantes :



AUX USA



+22%
EN CHIFFRE D'AFFAIRES



+21%
EN VOLUME

Le développement est essentiellement assuré par nos marques SAINT HILAIRE et GRANDE CUVÉE 1531.



AU CANADA



+30%
EN CHIFFRE D'AFFAIRES



+40%
EN VOLUME

PREMIÈRE BULLE est avec une place de leader de sa catégorie à la SAQ (Société des Alcools du Québec) historiquement très présente au Québec, mais 2016 a vu l'ouverture des provinces de l'Ontario et de la Colombie Britannique à nos marques GRANDE CUVÉE 1531 et AGUILA.

2016, la poursuite du travail de fond pour implanter nos marques à l'international

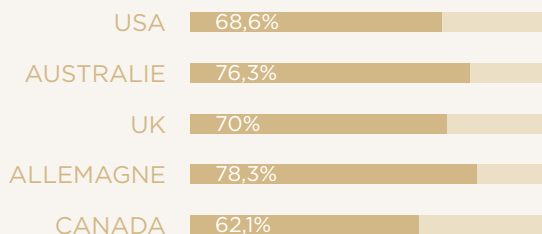
- L'assurance de gagner en valorisation
- En misant prioritairement sur nos marques, nous investissons sur le long terme sur les marchés

A CE TITRE

- la marge nette commerciale a doublé entre 2015 et 2016.
- le prix moyen de vente (VE + VT) a progressé de près de 5 %
- le poids de nos marques sur l'ensemble de nos ventes est de :
74% pour les vins effervescents (St Hilaire, Grande Cuvée 1531, Première Bulle, Aimery)
74% également pour les vins tranquilles (Aimery, Vanel, Vichon, Toques & Clochers)

Sieur d'Arques, confirme sa position de leader à l'international sur les 5 premiers marchés de Limoux (vins effervescents)

Parts de marché* détenues par Sieur d'Arques



* des AOC Limoux effervescents exportés

Nos parrains pour l'édition 2016



Arnaud Donckele
Chef 3 étoiles de la Vague d'Or à St Tropez
Notre parrain de l'année

Depuis 2005, Arnaud Donckele est aux commandes du restaurant « La vague d'or » de l'hôtel de luxe la Résidence de la Pinède à Saint-Tropez.

A 30 ans, en 2008, Gault et Millau lui décerne 4 toques.

A 32 ans en 2010 le guide rouge Michelin lui attribue deux étoiles.

Enfin à 35 ans il est élu Chef de l'année et reçoit ses 3 étoiles.

Enfin cette année, Gault et Millau lui décerne 5 toques !

Ainsi donc, depuis 11 ans, ce Maestro éblouit les gourmets de tous les pays. Or, ce génie de la cuisine sudiste n'en est pas moins modeste en confiant que la cuisine ne s'apprend pas réellement. On la vit et il faut avoir une folle envie de l'offrir... Ce Chef prodige a su régaler nos 400 convives de la soirée de gala, clôture du week end Toques et Clochers.



Fabrice Sommier
Notre parrain sommelier

Avec un parcours différent, Fabrice SOMMIER est un être aussi passionnant. Ce n'est pas la cuisine, bien qu'il en ait rêvé, mais le vin qui sera le fil conducteur de sa vie. Cette découverte des saveurs et des goûts va le rendre par la suite très autonome. Avec une farouche envie de s'élever, il va beaucoup travailler et lire pour parfaire sa culture.

Ainsi donc, à 22 ans seulement, Fabrice devient Chef Sommelier chez ROBIN, restaurant 2 étoiles du guide Michelin.

Après avoir franchi quelques étapes, le voilà embauché au titre de Sommelier en second chez Bernard LOISEAU à Saulieu. Ensuite, c'est à VONNAS, chez Georges BLANC, qu'il est engagé comme Chef Sommelier. Place qu'il occupe toujours, reconnaissant envers le soutien de son patron, fidèle à cette maison qui l'a vu grandir.

Puis, il part à la bataille décrocher le titre de « Meilleur Ouvrier de France en Sommelierie ». Au-delà de ce titre prestigieux, il va remporter le « Master of Port » en 2010, et dans sa course, on le retrouve dernièrement à Cuba dans le cadre du festival du Havane. C'est encore lui qui remporte le prix convoité du « Meilleur accord cigare et boisson », Le voilà également à Shanghaï pour préparer le diner entre le Premier ministre chinois et son homologue français pour le 50° anniversaire des accords entre les deux pays. Pour clôturer le tout, il a été élu récemment par GAULT et MILLAU, « Meilleur Sommelier de France 2015 ».

Il aura eu la lourde tâche de sélectionner les vins servis lors du diner de gala, en accord avec les plats du Chef Arnaud Donckele.



27^e EDITION
Toques & Clochers



SIEUR D'ARQUES
 Limoux - France



Didier Goessens, dessinateur, peintre, artiste, parrain. Issu d'une famille qui le plonge très tôt dans le bain bouillonnant des académies, cet artiste belge parcourt ces lieux privilégiés, s'exerçant précocement au croquis de modèle vivant, au monotype, à la Bande-Dessinée, la sculpture, la photo...

Tour à tour illustrateur de mode, publiciste, graphiste, créateur de décors, et professeur de dessin de mode, il se consacrera par la suite à son travail de plasticien, accordant la part belle à des séries comme la suite des taureaux, des centaures, ... un ensemble de compositions à caractère floral, de paysages abstraits, ou des variations sur le thème du couple en étreintes. Sur la toile ou le papier marouflé sur bois, le geste pictural traduit l'élan vital, l'expression d'un souffle intérieur qui se libère en puissance. Peintures et dessins au graphisme nerveux, épuré, incisif, mélangent la fluidité et le dynamisme de leurs écritures.

Il a signé les quatre mathusalems vendus lors de la vente aux enchères.



Focus sur la dégustation des clochers

Dimanche, au petit matin, sous un ciel profondément obscur chargé de nuages gourmands, les derniers préparatifs se mettaient en place. Quelques gouttes d'eau s'écrasèrent sur le chemin de moquette en cours d'installation... c'était la catastrophe. Une heure plus tard, le soleil se frayait un chemin à travers le cumulo-nimbus, et la magie opéra... le site s'éclaircit et le Domaine de Flandry allait devenir le plus beau site du monde le temps d'une dégustation dans les vignes.

Pari gagné pour cette édition et les éditions à venir, Flandry accueillerait tous les convives et dégustateurs de Toques et Clochers chaque Dimanche matin des rameaux... pour les siècles des siècles...

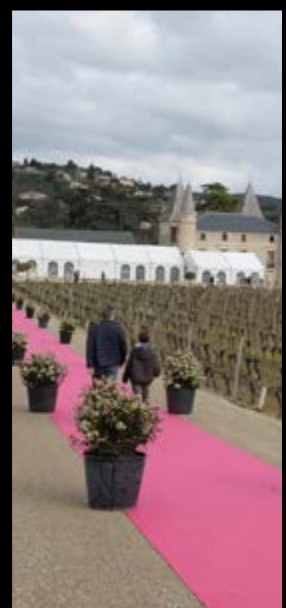


La vente aux enchères

Record inégalé pour la vente des 100 lots de chardonnays, meilleure vente depuis l'année de création de Toques et clochers en 1989, avec une moyenne à 5128 € par fut vendu.

Nouvelle charte graphique pour l'évènement

Nouveau logo, nouvelles couleurs, nouvelle accroche publicitaire, l'évènement Toques et Clochers a subi un sérieux lifting...



Les événements à l'étranger



APÉRITIF À LA FRANÇAISE

Montréal
Été 2016



Renforcer notre présence sur certaines zones du globe :

Les activités événementielles de l'export permettent soit de renforcer notre présence sur certaines zones du globe, soit de découvrir de nouveaux marchés à travers une représentation physique sur certains salons professionnels.

L'année 2016 a été marquée par la conquête de nouveaux marchés à travers les salons professionnels de Hong Kong ou encore de Tokyo (Vinexpo Hong Kong et Vinexpo Tokyo) et l'installation pour la première fois dans ces zones d'un stand indépendant Sieur d'Arques. Présent depuis de nombreuses années sur Prowein en Allemagne, cette année était également une première pour la représentation de notre Maison sur un stand indépendant.

Le développement des autres marchés s'est poursuivi comme chaque année sur les salons professionnels de Prodexpo à Moscou, de la Foire de Londres et de Vinisud à Montpellier, salon français néanmoins international. Les marques Première Bulle, Aguila, 1531 et Toques et Clochers sont les marques emblématiques de la Maison Sieur d'Arques sur lesquelles le service export a communiqué.

En parallèle de notre présence sur les salons professionnels, nous étions partenaires du Vintage Wine Festival de Direct Wine de Londres, où plus de 5000 participants ont découvert nos crémants blanc et rosé.

Enfin, le Festival de Musique de Montréal et de Québec City, en collaboration avec la Sopexa Canada, a proposé toute la gamme Première Bulle à la vente et en loges VIP.

Les événements sur la France

Tout comme l'export, les services commerciaux utilisent les salons professionnels et particuliers comme support de prospection et de développement sur la France.

Aller à la rencontre des professionnels et des consommateurs :

En 2016, la Maison Sieur d'Arques a été présente avec un stand indépendant à plusieurs salons des Comités d'Entreprises, notamment celui de Paris, de Marseille et de Toulouse, mais aussi à celui du Club Professionnel des Vins de Bordeaux, de Rennes, aux Rencontres Vinicole de Marseille, de Paris, et enfin au Salon de l'Agriculture de Paris où nos clients particuliers nous attendent d'une année sur l'autre.

Notre présence dans des soirées professionnelles privées nous ont permis d'installer la Gamme Première Bulle dans certains établissements réputés de la capitale comme Le Pacha, l'Emaillerie, Circonstances Montmartre, le Globo,... ou en province comme Le Strass à La Rochelle, Chez Alex à Aix en Provence...

La Première Bulle a également coulé à flots lors d'événements divers permettant à Sieur d'Arques d'asseoir une de ses marques phares sur le territoire français tels que le Championnat d'Europe de Boxe à Boulogne, le Marathon du Vic, la Journée de la Femme et la Journée Junta des Penas à Aire sur Adour, le Festival des Bulles Sonores à Limoux, le Festival de Musique Tzigane..., cela étant sans compter tous les événements locaux et du littoral méditerranéen pour lesquels nous sommes les partenaires et organisateurs principaux.

Notre stratégie commerciale nous engage dans un grand nombre de férias, Nîmes, Mont de Marsan, Limoux, Carcassonne et avec des clubs sportifs de rugby, basket et hand ball.

Marques & Coop :

A la recherche permanente de la meilleure communication possible pour les produits phares du groupe, Sieur d'Arques participe depuis 2014 à des manifestations événementielles avec 12 autres caves coopératives pour faire la promotion du savoir faire des coops, tout en mutualisant les coûts de ces opérations. De nombreux déjeuners de presse ont été réalisés avec succès en France et à l'étranger.

**COMPÉTITION DE
SOMMELLERIE
SUD DE FRANCE**
Novembre 2016





SIEUR D'ARQUES

— Limoux - France —

SIEUR D'ARQUES - Avenue du Mauzac - BP 98 - 11303 Limoux Cedex

Tél. : 04 68 74 63 00 - Fax : 04 68 74 63 13

www.sieurdarques.com

Retrouvez-nous sur le web :

Le blog : www.blog-sieurdarques.fr

Facebook : www.facebook.com/sieur.darques

Twitter : @SieurdArques