

SCP SILVESTRI-BAUJET - GIACOMIN Xavier

De: lucas artaud <vignobleslucasartaud@gmail.com>
Envoyé: jeudi 19 mars 2026 16:51
À: SCP SILVESTRI - BAUJET
Cc: TRASSARD & ASSOCIES SELARL; CABINET CHASSAGNE; CABINET CHASSAGNE
Objet: Re: RJ VIGNOBLES LUCAS ARTAUD - PROCHAINE AUDIENCE
Pièces jointes: DOSSIER REDRESSEMENT.pptx

Bonjour Maître Baujet,

Voici une synthèse de nos prévisions d'évolution en interne.

Afin de faciliter la révision du document, je vous transmets en pièce jointe une synthèse plus fidèle de l'activité des Vignobles Lucas Artaud, que je résume ci-dessous.

L'exploitation repose aujourd'hui sur plusieurs piliers complémentaires :

1. Une activité viticole structurée, répartie entre des surfaces exploitées en propriété et en fermage, permettant d'assurer des volumes de production réguliers et sécurisés.
2. Une réorganisation profonde du vignoble a été engagée : 10 hectares supplémentaires ont été repris et entièrement restructurés, avec un fermage gratuit, permettant d'abandonner des parcelles éloignées et moins qualitatives. L'exploitation passe ainsi d'environ 28 hectares à 20 hectares mieux situés et plus cohérents, pour une production d'environ 1 200 hectolitres correspondant aux volumes réellement commercialisables.
3. D'importants travaux de remise à niveau ont été réalisés dans le vignoble afin de repartir sur une base saine. Ces investissements permettent désormais d'alléger fortement les travaux à venir et d'améliorer durablement les coûts d'exploitation
4. Une restructuration des équipes et des prestations de services a également été menée : un tri important a été effectué parmi les prestataires, et un salarié capable d'absorber une grande partie des travaux a été recruté, permettant de réduire significativement les coûts externes.

Plus largement, toute l'organisation de production a été revue afin de réduire le coût de production par bouteille, avec un objectif clair de charges beaucoup plus maîtrisées en 2026. L'année 2025 constitue ainsi une année charnière, marquant un véritable virage dans la nouvelle orientation qualitative et économique de la production :

- Une commercialisation importante auprès de la grande distribution, qui constitue un socle stable de chiffre d'affaires avec environ 190 000 € générés sur l'exercice.
- Une activité événementielle en forte croissance : les portes ouvertes à elles seules ont généré près de 15 000 € de chiffre d'affaires en 2025 et le prévisionnel 2026 s'établit à près de 21 000 €, sans compter l'impact indirect sur les ventes de vin.
- Le marché de Noël a permis de générer à lui seul environ 10 000 € en seulement deux jours lors d'un événement inédit, qui sera reconduit en 2026 avec un prévisionnel porté à environ 24 000 €.

D'autres opérations événementielles sont également prévues, représentant un prévisionnel d'environ 15 000 € supplémentaires.

Les ventes directes aux particuliers lors des événements constituent un levier majeur de marge et participent fortement à la notoriété du domaine.

Tous les chiffres prévisionnels 2026 figurent de manière détaillée dans le document transmis ; ils sont étayés par des hypothèses concrètes et démontrent que **ces projections sont réalistes et atteignables.**

Par ailleurs, d'autres perspectives structurantes sont en cours :

- Un accord export est actuellement sur le point d'être signé pour un volume représentant à lui seul environ 160 000 € de chiffre d'affaires, ce qui constitue une avancée commerciale majeure.
- Un plan d'action 2026 est déjà défini, incluant le développement de l'export, le renforcement des ventes directes, la structuration des événements au domaine et la consolidation des circuits de distribution existants.

Merci de prendre en compte ce document avec soin.

Cordialement

Le jeu. 19 mars 2026 à 16:37, lucas artaud <vignobleslucasartaud@gmail.com> a écrit :

Bonjour,

Veillez trouver ci joint le prévisionnel sur 3 ans comme convenu pour l'audience du 1er avril
bonne réception

Le ven. 6 mars 2026 à 12:48, <xgiacomini@mjsb.fr> a écrit :

Monsieur,

Ci-joint un courrier à votre attention.


Sincères salutations.


Xavier GIACOMINI

SCP SILVESTRI - BAUJET

--

VIGNOBLES LUCAS ARTAUD


 6 rue des mages, 33640 Beautiran


 06 73 28 02 52 | 06 10 47 05 59


 www.chateau-calens.com

--

VIGNOBLES LUCAS ARTAUD

 6 rue des mages, 33640 Beautiran

 06 73 28 02 52 | 06 10 47 05 59

 www.chateau-calens.com



Dossier de présentation et de redressement Vignobles Lucas Artaud

Présenté par : Lucas Artaud

Date :

Sommaire

01 CONTEXTE

1a PRÉSENTATION

1b SOURCES DE REVENUS

1c DIFFICULTES 2025

1d VIRAGE 2025

02 RETOUR SUR 2025

2a GRANDE DISTRIBUTION

2b PORTES OUVERTES

2c MARCHÉ DE NOËL

2d RESTAURANTS

03 FOCUS 2026

3a OBJECTIFS

3b PLAN D'ACTION

04 SAUVEGARDE

4a ARGUMENTS

4b ANNEXE



Contexte

Situation de l'entreprise, difficultés rencontrées et éléments objectifs permettant d'apprécier sa viabilité

Présentation



Entreprise familiale Historique

Château Calens est un domaine viticole transmis depuis le XVe siècle, représentant plus de 600 ans d'histoire et de patrimoine familial



Encrage territorial fort

Le domaine est implanté dans les graves et participe activement à la vie locale, à l'attractivité du territoire et à l'économie régionale (2ème Château viticole le plus ancien de nouvelle aquitaine après Pape Clement)



Un savoir faire reconnu

20 hectares de vignes, production qualitative, méthodes traditionnelles, vins authentiques issus du travail familial.



Potentiel de croissance

L'exploitation poursuit son activité commerciale, développe de nouveaux projets et dispose d'un réel potentiel de croissance

3 grandes sources de revenus en 2025



01

LA GRANDE DISTRIBUTION

- 82% des revenus en 2025
- 190 000€ de CA en 2025

02

LES PARTICULIERS

- 13% des revenus en 2025
- 30 000€

03

LES RESTAURANTS

- 5% des revenus en 2025
- 10 931€ de CA en 2025

Difficultés



01

CRISE DU SECTEUR

Baisse générale de la consommation, pression sur les prix, difficultés structurelles connues par l'ensemble de la filière.

02

HAUSSE DES CHARGES

Augmentation des coûts de production, énergie, matières premières et logistique impactant la trésorerie

03

FAIBLESSES PASSEES

- Manque de structuration commerciale
- Peu/pas d'action marketing
- Erreur de recrutement commercial (profil inadapté = coût pour l'entreprise = mauvais ROI)

04

DIFFICULTES IDENTIFIEES & PRISES EN COMPTE

Un diagnostic clair a été posé et des actions concrètes ont été engagées dès 2025 avec des résultats très encourageants

Virage 2025

01

ACCOMPAGNEMENT PRO GRATUIT

Le château bénéficie de l'aide bénévole d'une community manager professionnelle, sans charge financière supplémentaire

02

TRAVAIL SUR L'IMAGE DE MARQUE

Amélioration de la présentation du domaine, cohérence visuelle, valorisation de l'histoire du château

03

DEVELOPPEMENT DE LA COMMUNICATION

Présence renforcée sur les réseaux sociaux, création de contenus, meilleure visibilité du domaine

04

EVENEMENTS

Création et structuration d'événements pour générer du flux, attirer de nouveaux clients et augmenter les ventes directes.

05

GMS ET RESTAURANTS

Le développement des partenariats avec les restaurants et la grande distribution (GMS) afin d'élargir les débouchés commerciaux et d'assurer un croissance durable des ventes.





Retour sur 2025

Une année charnière marquée par la mise en place d'actions structurantes, dont les résultats concrets servent de base aux objectifs et aux projections 2026.

Grande distribution



+11%
DE CHIFFRES
D'AFFAIRES VS 2024

LEVIERS DE CROISSANCE

- Renforcement des partenariats avec les enseignes existantes (meilleure visibilité rayon, mise en avant saisonnière etc...)
- Reconquête de partenaires historiques

La vente en grande distribution connaît une dynamique positive, avec une augmentation de 11 % du chiffre d'affaires par rapport à 2024. Le domaine a également reconquis des enseignes majeures telles que Leclerc Pessac, Leclerc Biscarrosse, Leclerc Bordeaux Chartrons, Carrefour Victor Hugo et Carrefour Caudéran. Cette progression permet aujourd'hui d'envisager un prévisionnel de chiffre d'affaires en GMS à hauteur de 250 000 € en 2026.

Événements / particuliers



+60%
**DE CHIFFRES
D'AFFAIRES VS 2024**

LEVIERS DE CROISSANCE

- Meilleure communication = **plus de visiteurs**
- Plus de stands exposants
- Meilleure organisation interne = **plus d'efficacité**
- Meilleure stratégie commerciale = **vente additionnelle et augmentatio du panier moyen**

Les Portes Ouvertes des Graves 2025 s'inscrivent dans cette nouvelle dynamique, avec un événement repensé, mieux structuré et orienté performance, visant à générer davantage de visibilité, de fréquentation et de chiffre d'affaires pour le domaine.

Événements / particuliers



+10 000€

**DE CHIFFRES D'AFFAIRES EN
2 JOURS**

LEVIERS DE CROISSANCE

- Communication optimisée
= 3000 visiteurs en 2 jours
- 12 stands exposants
- 1500 nouveaux clients
- Partenariat engagé avec la
la mairie et l'office de
tourisme

Le marché de Noël 2025 événement inédit créé de toutes pièces, a été conçu et déployé avec un budget maîtrisé de seulement 500 €, démontrant la capacité à innover, à structurer un événement rentable et à générer de l'attractivité pour le domaine.

Restaurants (CHR)



+10 931€

DE CHIFFRES D'AFFAIRES

LEVIERS DE CROISSANCE

- Renforcement de la prospection en 2025
- Développement des restaurants partenaires
- Mise en place de dispositifs commerciaux spécifiques (vins du mois) pour augmenter les ventes
- Encrage territoriale renforcé

Un travail structuré de développement des partenariats avec les restaurateurs a été mis en place, incluant la création d'offres commerciales dédiées (notamment l'opération "vin du mois"), la mise en œuvre d'actions de co-promotion et l'instauration de collaborations durables, permettant de renforcer la présence du domaine dans les établissements locaux et bordelais.



Focus 2026

Plan d'amélioration et objectifs basés sur l'expérience 2025

[Retourner au programme](#)

Objectifs 2026



01

MAINTENIR LES RESULTATS SUR LA GD

- 231 000€ de CA en 2026
Fond de roulement assuré avec les clients GD

02

AUGMENTER LA VENTE AUX PARTICULIERS VIA LES EVENEMENTS

- Passer de 30 000€ de CA à 70 000€

03

DEVELOPPER LA RESTAURATION

- Passer de 10 000 à 30 000€ de CA

04

DEVELOPPER L'EXPORT

- ✓ Contrat en phase de signature avec importateur Américain et Espagnol
- Montant du deal :



01 MAINTENIR LES RESULTATS SUR LA GRANDE DISTRIBUTION

La grande distribution renforce en 2026

les résultats obtenus confirment la stratégie engagée et ouvrent la voie à un DÉVELOPPEMENT DURABLE EN 2026

2025

- + 50 GD CLIENTES
- RECONQUETE DE 5 GD HISTORIQUE A HAUT POTENTIELS

CA :190 000€



2026

LEVIERS DE CROISSANCE		GAINS
	↓	
• Assurer la fidélisation des clients existants	→	+190 000€
• Reconquête de 5 GD	→	+41 000€
+231 000€ DE CA		

DES **PORTES OUVERTES** ENCORE PLUS rentables pour 2026

Évolution PORTES OUVERTES : AVANT / APRÈS

Edition 2024

- 800 VISITEURS
- STANDS EXPOSANTS GRATUITS
- COMMUNICATION FAIBLE
- MANQUE D'ANIMATION
- MANQUE D'ORGANISATION

CA : 9 000€

Edition 2025



- 1300 VISITEURS
- STANDS EXPOSANTS GRATUITS
- ACCENT SUR LA COM
- MANQUE D'ANIMATION
- MEILLEURE ORGANISATION

CA : 15 000€

2026

LEVIERS DE CROISSANCE

- Passer à 3000 à 5000 visiteurs
- Faire payer les exposants
- Communication forte
- Animation payantes
- Organisation optimisée

GAINS

- +5000€ avec le PM actuel
- + 250€ (5X 25€)
- Augmentation des visiteurs
- + 700€ (ref.marché de Noël)
- Meilleur rendement

+20 950€ DE CA

AUGMENTER LA VENTE AUX PARTICULIERS VIA LES EVENEMENTS

APRÈS UNE 1ÈRE ÉDITION EXCEPTIONNELLE, UN **MARCHÉ DE NOEL** STRUCTURÉ ET RENTABLE POUR 2026
ÉVOLUTION DU MARCHÉ DE NOËL : AVANT / APRÈS

Edition 2025

- +2 000 VISITEURS
- RETOURS EXTRÊMEMENT POSITIFS
- VISITE DU MAIRE + REMERCIEMENTS OFFICIELS
- EXPOSANTS REFUSÉS FAUTE DE PLACE
- DÉJÀ DES DEMANDES POUR 2026
- ÉVÉNEMENT CRÉÉ DE ZÉRO AVEC 500 € DE BUDGET

CA : 10 000€

2026

LEVIERS DE CROISSANCE

GAINS

• Passer de 2000 visiteurs à 5000

→ +10 000€

• Facturation des Entrées à 2 €

• Passer de 12 à 25 exposants

• Facturer les stands 50€/stand

→ +1250€

• Commissions sur les animations

→ + 700€ (ref.marché de Noël)

• Reprise des stands stratégiques
(crêpes et vins chauds)

→ + 2100€

+24 050€ DE CA

ACCELERATION DES EVENEMENTS AU DOMAINE

DANS LA CONTINUITÉ DES PORTES OUVERTES ET DU MARCHÉ DE NOËL- EVENEMENTS DIVERSIFIÉS PRÉVUS POUR DYNAMISER ET FIDELISER LA CLIENTÈLE

Pique nique champêtre



PARTENARIAT AVEC UN RESTAURANT LOCAL

GENERER DU TRAFIC, DEVELOPPER LA NOTORIÉTÉ, ATTIRER UNE NOUVELLE CLIENTÈLE

CA : 5 000€

Soirées clients VIP



FIDELISER LES CLIENTS

AUGMENTER LE POUVOIR D'ACHAT ET RENFORCER L'IMAGE DU DOMAINE

CA : 7 000€

Inauguration du Rosé



FIDELISER LES CLIENTS

ATTIRER DE NOUVEAUX CLIENTS

MISE EN PLACE DE STANDS ET EXPOSANTS REMUNERATEURS

CA : 3 000€

eT AUSSI :



FESTIVAL ESTIVAL



ATELIER OENOLOGIQUE



BALADES EN CALECHE DANS LES VIGNES



DEVELOPPER LA RESTAURATION

LE DÉVELOPPEMENT DE LA RESTAURATION REPOSE SUR UNE DYNAMIQUE DÉJÀ ENGAGÉE EN 2025

2025

- + 50 RESTAURANTS VISITES
- RETOURS EXTRÊMEMENT POSITIFS
- 40 RESTAURANTS DEVENUS CLIENTS
- 20 NOUVEAUX DEAL POUR T1 2026

CA : 10 930€



2026

LEVIERS DE CROISSANCE



- Assurer la fidélisation des clients existants →
- Mise en place des 20 nouveaux restaurants →
- Validation d'un partenariat avec la chaîne "Meuh" →

GAINS



+10 930€

+2 670€

+15 000€

+28 600€ DE CA



DEVELOPPER L'EXPORT

LE DÉVELOPPEMENT À L'EXPORT S'INSCRIT DANS UNE DYNAMIQUE DE STRUCTURATION PROGRESSIVE, AVEC L'IDENTIFICATION D'OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET LA MISE EN PLACE DE PREMIERS CONTACTS QUALIFIÉS

2025

- DEMANDE ENTRANTE VIA UN CLIENT RESTAURATEUR POUR EXPORT SUR LES ETATS UNIS ET L'ESPAGNE
- ECHANTILLONS ENVOYES, TESTES ET APPROUVES

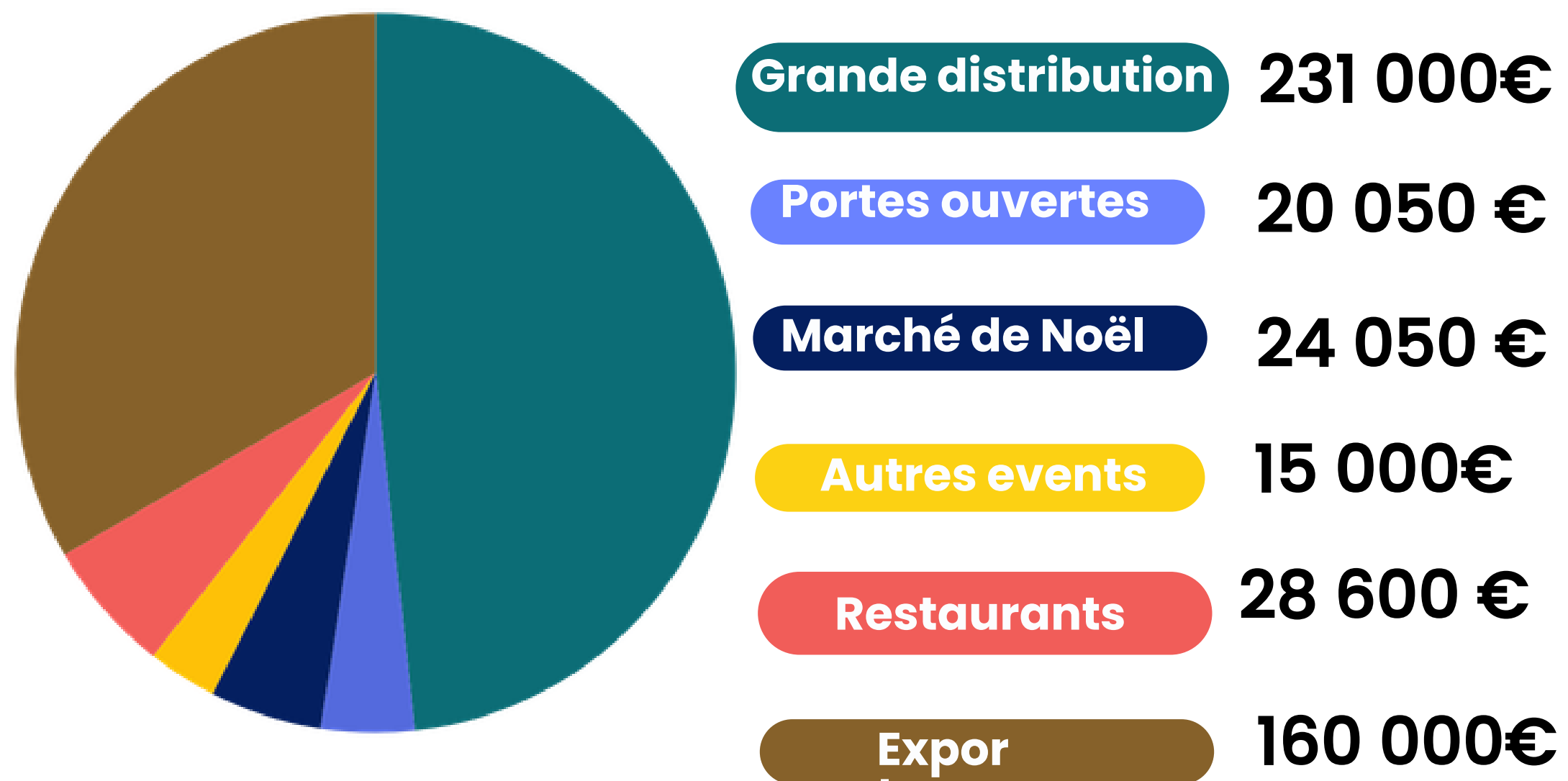


2026

LEVIERS DE CROISSANCE	GAINS
<ul style="list-style-type: none">• Rendez-vous de conclusion du deal le 10 février à Wine Paris• Envoie d'un container de vin (40 000 bouteilles)	160 000€

+160 000€ DE CA

REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



REVENU TOTAL

478

+100%

700€



Sauvegarde

La mise en place d'actions concrètes et structurantes a permis de stabiliser l'activité et de poser les bases d'un développement durable, démontrant que l'entreprise dispose de leviers réels et crédibles pour assurer sa pérennité

Pourquoi sauver l'entreprise



01

HERITAGE FAMILIAL

Sauver cette entreprise, c'est préserver plus de **600 ans d'histoire** et de transmission. Ce domaine, je le porte comme un héritage vivant, construit par **des générations avant moi**. Aujourd'hui, il ne s'agit pas seulement de sauver une activité, mais de protéger une part de mon histoire et de faire en sorte qu'elle **continue d'exister** demain.

02

UNE ENTREPRISE VIABLE, RÉSULTATS CONCRETS ET UNE DYNAMIQUE RÉELLE

Les actions mises en place ont déjà produit des effets mesurables : hausse du chiffre d'affaires, reconquête de clients majeurs, succès des événements et perspectives solides pour 2026.

03

UN PROJET STRUCTURÉ, CRÉDIBLE ET DÉJÀ EN COURS D'EXÉCUTION

La stratégie engagée repose sur des actions concrètes, des partenariats actifs et des leviers économiques identifiés, démontrant la capacité réelle de l'entreprise à se redresser et à se développer durablement.

Annexe

Documents complémentaires et pièces justificatives venant appuyer et étayer les éléments présentés dans le dossier.

XXXX

XXX

XX

XXXX

XX

XXX
XXX

XXX

XX

Merci.