



VINDUPAYSDEHERVE

Rapport spécial de continuité

Pour l'Assemblée Générale Extraordinaire du

6 avril 2024

I. Procédure de « sonnette d'alarme » : article 28 de nos statuts et article 6:119 du CSA

I.A. Article 28 de nos statuts : procédure de sonnette d'alarme

28.1. Lorsque l'actif net risque de devenir ou est devenu négatif, le Conseil d'administration doit convoquer l'Assemblée générale à une réunion à tenir dans les deux mois de la date à laquelle cette situation a été constatée ou aurait dû l'être constatée en vertu des dispositions légales ou statutaires, en vue de décider de la dissolution de la Société ou de mesures annoncées dans l'ordre du jour afin d'assurer la continuité de la Société. À moins que le Conseil d'administration propose la dissolution de la Société, il expose dans un rapport spécial les mesures qu'il propose pour assurer la continuité de la Société. Ce rapport est annoncé dans l'ordre du jour. Une copie peut en être obtenue aux conditions énoncées par la loi. En cas d'absence du rapport précité, la décision de l'Assemblée générale est nulle.

28.2. Il est procédé de la même manière lorsque le Conseil d'administration constate qu'il n'est plus certain que la Société, selon les développements auxquels on peut raisonnablement s'attendre, sera en mesure de s'acquitter de ses dettes au fur et à mesure de leur échéance pendant au moins les douze mois suivants.

28.3. Après que le Conseil d'administration a rempli une première fois les obligations visées aux deux alinéas qui précèdent, il n'est plus tenu de convoquer l'Assemblée générale pour les mêmes motifs pendant les douze mois suivant la convocation initiale.

I.B. Art. 6:119. du CSA

§ 1er. Lorsque l'actif net risque de devenir ou est devenu négatif, l'organe d'administration doit, sauf dispositions plus rigoureuses dans les statuts, convoquer l'assemblée générale à une réunion à tenir dans les deux mois de la date à laquelle cette situation a été constatée ou aurait dû l'être constatée en vertu des dispositions légales ou statutaires, en vue de décider de la dissolution de la société ou de mesures annoncées dans l'ordre du jour afin d'assurer la continuité de la société.

A moins que l'organe d'administration propose la dissolution de la société conformément à l'article 6:125, il expose dans un rapport spécial les mesures qu'il propose pour assurer la continuité de la société. Ce rapport est annoncé dans l'ordre du jour. Une copie peut en être obtenue conformément à l'article 6:70, § 2¹.

En cas d'absence du rapport visé à l'alinéa 2, la décision de l'assemblée générale est nulle.

§ 2. Il est procédé de la même manière que celle visée au paragraphe 1er lorsque l'organe d'administration constate qu'il n'est plus certain que la société, selon les développements

¹ Extrait du Moniteur : Art. 6:70 § 2. Les statuts peuvent prévoir que la société fournit aux actionnaires, en même temps que la convocation à l'assemblée générale, les pièces qu'elle doit mettre à leur disposition en vertu du présent code, de la manière visée à l'article 2:32. Les actionnaires peuvent recevoir, au siège de la société, une copie de ces documents.

auxquels on peut raisonnablement s'attendre, sera en mesure de s'acquitter de ses dettes au fur et à mesure de leur échéance pendant au moins les douze mois suivants.

II. Calcul de l'actif net

Sur base des comptes provisoires arrêtés au 31/12/2023, l'actif net équivaut à :

Total de l'ACTIF = 1.051.688 €

- Dettes = 822.486 €

- Frais d'établissement = 21.151 €

Actif net = 208.051 €

III. Analyse financière de la coopérative

Au 31/12/2023, l'actif net reste positif de +/- 200.000 €. Après analyse et réflexion, le conseil d'administration a décidé de vous convoquer (en application de l'article 28.2 de ses statuts et du §2 de l'article 6 :119 du CSA) en vertu de la seconde condition de déclenchement de la procédure. En effet, il estime que la coopérative risque de ne pas être en mesure de s'acquitter de ses dettes au fur et à mesure de leur échéance pendant au moins les douze prochains mois.

Nous tenons tout d'abord à vous rappeler que le lancement d'une activité de production vinicole induit nécessairement un délai de minimum 7-8 ans avant que les rentrées obtenues de la vente des vins puissent être supérieures aux charges annuelles, y compris charges du remboursement des dettes liées aux investissements.

Ce cycle de besoin de trésorerie est particulièrement long vu le délai nécessaire pour que les investissements (plantation des vignes, construction du chai, achat et extension du matériel au fur et à mesure de la croissance) et les frais liés à la production (main d'oeuvre, administration, coûts de fonctionnement, entretien du matériel, renouvellement du vignoble, frais d'embouteillage, d'emballage et d'expédition, ...) produisent des recettes suffisantes.

De 2017 à 2023 nous avons bénéficié d'apports d'un montant total de 1.088.500 €.

Nous avons déjà atteint un plafond au niveau des levées de fonds via les investisseurs publics, via un apport de 200.000 € de la Sowecsom (devenu W-ALTER) en 2020.

Vos apports – apports des coopérateurs « privés » - , s'élèvent à 888.500 €.

La coopérative a investi à concurrence de +/- 1.108.000 € (plantation des vignes, construction du chai, achat et extension du matériel au fur et à mesure de la croissance).

Des emprunts ont été contractés pour financer la plupart de ces investissements, et les apports ont servi à absorber le manque de recettes par rapport aux charges courantes.

Les premières recettes des ventes de vins ont eu lieu en 2021 (+/- 17.000 €). Elles ont augmenté en 2022 (+/- 85.000 €) et, en 2023, nous avons atteint des ventes de +/- 103.000 €.

Les vendanges 2022, excellentes, ont déjà nécessité des investissements importants en cuverie et en matériel de cave, en matériel de stockage, et en zone d'élevage pour les effervescents, ainsi que des dépenses croissantes en viticulture (protections phytosanitaires, fertilisations, travaux mécanisés, ...). Les vendanges 2023 encore meilleures en termes de quantité et de qualité, ont à nouveau nécessité des investissements supplémentaires du même type pour pouvoir gérer la nouvelle production et élaborer les vins.

A la fin 2023, nous constatons une augmentation du stock de vins en cuve valorisée à +/- 92.000 €. Au total les stocks s'élèvent à fin 2023 à +/- 181.000 €, produits à vendre en 2024 et 2025.

Pour rappel, il n’y a plus rien à vendre pour les cuvées 2020 et 2021. Les bouteilles de la cuvée 2022 s’écoulent normalement : nous sommes en rupture de stock pour Les Charrons et nous espérons ne pas avoir de rupture de stock avant le mois de juin 2023 (au moment où la cuvée 2023 sera disponible).

Vous vous souvenez sans doute de l’horrible été que nous avons eu en 2021. Ce fut également une mauvaise année pour tous les vigneron. Le manque à gagner de 2021 peut être estimé à 100.000 €. C’est cette carence de trésorerie qui nous fait souffrir depuis cette date : nous avons depuis traîné ce décalage entre ventes et coûts de production.

Nous ne regrettons pas le lancement du Parallèle 50. Ce cidre a augmenté notre visibilité et a participé au chiffre d’affaires de 2022 et 2023.

La cellule « réaction » de Wallonie Entreprendre a revu nos chiffres en exigeant une transparence totale afin d’établir un constat objectif : nos chiffres s’améliorent en 2023 et, étant donné le décalage entre les ventes et la production, ils seront encore meilleurs en 2024. Ci-dessous sont repris les chiffres provisoires de 2023. Les chiffres définitifs seront présentés à l’Assemblée Générale Ordinaire de juin 2024.

	Vin du pays de Herve				Provisoire
	2019	2020	2021	2022	2023
SOLVABILITE					
capital libéré	579 500	895 500	986 500	1 060 000	1 088 500
fonds propres	308 016	459 488	405 031	318 496	229 202
total bilan	676 383	1 012 506	1 089 507	983 989	1 051 688
fonds propres / total bilan	46%	45%	37%	32%	22%
postes autres dettes (LT + CT)	114	114	214	214	30 000
autres dettes / total bilan	0%	0%	0%	0%	3%
crédits long terme autres	313 139	453 751	591 643	564 074	677 008
crédits long terme / total bilan	46%	45%	54%	57%	64%

Il est normal, qu’à un stade donné de sa croissance, une entreprise nécessite des fonds d’investissement supplémentaires : l’expansion des installations, l’achat de matériel et la fréquence plus soutenue de son entretien, etc. En bref, des moyens pour assumer la gestion d’une production en augmentation qui, rien qu’entre 2022 et 2023, a augmenté de près de 55%. Si les coûts de cette production doivent être assumé maintenant, les recettes, elles, ne pourront se concrétiser que les deux années suivantes. C’est précisément ici que se fait ressentir le manque à gagner de 100.000€ de 2021 : notre capacité à amortir ce délai coûts-recettes a été mise à mal, et cela s’est accentué avec les dépenses nécessaires aux productions de 2023.

	Vin du pays de Herve				Provisoire
	2019	2020	2021	2022	2023
Fonds propres	308 016	459 488	405 031	318 496	229 202
provisions	0	0	0	0	0
Dettes long terme	313 139	453 751	591 643	564 074	677 008
Actifs immobilisés	447 503	892 959	868 412	830 010	828 255
fonds de roulement (FR)	173 652	20 280	128 262	52 560	77 955
stocks (+)	0	28 880	62 059	89 554	181 139
Créances (+)	10 133	11 060	31 486	8 111	18 593
Compte de régularisation à l'actif (+)	6 773	6 575	6 998	8 071	9 478
dettes fournisseurs (-)	7 843	2 064	1 385	9 378	10 464
acomptes reçus sur commandes (-)	0	24 739	12 087	9 764	0
dettes fiscales salariales (-)	6 678	10 395	12 918	19 466	31 926
autres dettes (-)	114	114	214	214	30 000
compte de régularisation au passif (-)	2 233	2 567	7 076	4 130	4 867
besoin en fonds de roulement (BFR)	38	6 636	66 863	62 784	131 953
trésorerie nette (FR - BFR)	173 614	13 644	61 399	-10 224	-53 998
dettes à plus d'un an échéant dans l'an	38 360	59 388	59 153	58 468	68 221
trésorerie nette ajustée des dettes LT échéant dans l'an	211 974	73 032	120 552	48 244	14 223
utilisation ligne de crédit court terme	0	0	0	0	0
niveau effectif de la trésorerie	211 974	73 032	120 552	48 244	14 223

Nous sommes donc à la recherche de financement supplémentaire. Notre principal axe de recherche est en capital, capital destiné à soutenir la continuité de notre production et à asseoir la pérennité de Vin du Pays de Herve. Vous avez déjà soutenu le démarrage de la coopérative, nous avons maintenant encore besoin de vous pour financer le développement de l'activité :

- en investissant via un achat de parts de coopérateurs
- en achetant les vins 2023 de la coopérative

	REALISE				PREVISIONS		
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
chiffre d'affaires	9 089	6 349	24 205	90 893	104 508	253 000	400 000
variation des encours	-	25 800	33 888	22 443	91 920	10 000	10 000
CA et encours réalisés	9 089	32 149	58 093	113 336	196 428	263 000	410 000
autres produits d'exploitation	-	12 039	28 530	21 531	20 510	20 000	20 000
Approvisionnement	-	10 194	24 509	54 337	43 358	60 000	90 000
en % du CA et encours réalisé	0,0%	31,7%	42,2%	47,9%	22,1%	22,8%	22,0%
% de marge	100,0%	68,3%	57,8%	52,1%	77,9%	77,2%	78,0%
Services et biens divers	-	41 321	48 832	52 529	57 040	60 000	61 500
rémunérations	39 334	89 908	89 835	93 285	138 671	140 000	142 800
amortissements	18 294	48 019	64 133	68 204	64 487	64 000	63 500
réductions de valeur	-	-	-	-	-	-	-
provisions pour risques et charges	-	-	-	-	-	-	-
autres charges d'exploitation	1 415	3 293	4 980	6 519	5 864	5 000	5 000
charges financières	13 130	15 853	18 214	20 468	21 384	20 000	20 000
produits financiers	3	7	3 007	1 832	1 848	1 000	1 000

	REALISE					PREVISIONS	
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
FRAIS FIXES à couvrir	72 173	198 394	225 994	241 005	287 446	289 000	292 800
PRODUITS ACQUIS (prod expl. Et prod fin)	3	12 046	31 537	23 363	22 358	21 000	21 000
éléments exceptionnels	0	0	0	0	0		
frais fixes restant à couvrir	72 170	186 348	194 457	217 642	265 088	268 000	271 800
% de marge	100,0%	68,3%	57,8%	52,1%	77,9%	77,2%	78,0%
CA et encours à réaliser	72 170	272 872	336 368	418 086	340 176	347 212	348 244
CA et encours réalisés	9 089	32 149	58 093	113 336	196 428	263 000	410 000
écart	- 63 081	- 240 723	- 278 275	- 304 750	- 143 748	- 84 212	- 61 756
% de marge	100,0%	68,3%	57,8%	52,1%	77,9%	77,2%	78,0%
bénéfice ou perte avant impôts	- 63 081	- 164 393	- 160 873	- 158 643	- 112 018	- 65 000	- 48 200

Ainsi qu'il a été constaté par la cellule « Réaction » de Wallonie Entreprendre, ce besoin de financement diminue au fil des années et nous estimons possible d'atteindre la rentabilité en 2025. Cela dépendra essentiellement de la rapidité avec laquelle nous vendons nos bouteilles. L'hypothèse que nous avons retenue est prudente :

- nous vendons la moitié de nos vins tranquilles en année +1 et l'autre moitié en année +2
- nous vendons la moitié des effervescents en année +2 et l'autre moitié en année +3.

Cette analyse ne prend pas en compte les projets d'investissement et les besoins de capitalisation supplémentaire.

Sans tenir compte de notre besoin actuel en fonds de roulement, cette analyse nous donne une vision objective sur la rentabilité future de la coopérative.

IV. Les perspectives futures et les mesures pour assurer la continuer de la société

IV.A. Actions déjà prises à court terme

Toutes les dépenses non essentielles ont été suspendues :

- Uniquement les investissements nécessaires : par exemple, le gyropalette pour les effervescents + 5 caisses métalliques à remuage fermées
- Suspension de la production du PARALLELE 50. Celle-ci peut être relancée dès que nous aurons les moyens.

Afin de se créer une bulle d'air pour la trésorerie :

- La prévente des effervescents 2022 et des vins tranquilles 2023
- Demande d'un moratoire auprès des banques sur le remboursement du capital des emprunts.

La recherche d'investisseurs privés :

- Partenariat (stratégique et financier) pour un investissement en BIODIVERSITE et une réduction sur les coûts de production : Sylva Nostra, notre nouveau coopérateur à hauteur de 38 parts.
- 15.000 € investis en capital par Citizenfund

IV.B. Plan d'action (moyen et long termes)

Le Conseil d'Administration a identifié les points d'amélioration et les solutions à mettre en place.

IV.B.1. CAPITAL

- Suivi des performances réelles par rapport aux objectifs fixés par l'analyse ci-dessus
- Chiffrage complet des projets en développement : nouvelles plantations et co-plantations, marketing, matériel de cave (cuves, appareils de cave, labo, stockage, emballage,...),
- Recherche de nouveaux investisseurs :
 - > entreprises
 - > particuliers
 - > grands investisseurs privés ou publics (fonds, ...)

IV.B.2. NOTORIÉTÉ

- Professionnalisation de la présence sur les réseaux sociaux : Facebook, Instagram, YouTube.

- Ressources : trouver une personne présente sur le terrain pour fournir du contenu, une pour les montages, une pour gérer les publications selon le calendrier OU les demandes ponctuelles.

- Amélioration de l'image de VDPH :

> Etude de coût

> Etiquettes.

> Utilisation de l'expérience client => promoteur objectif (publication des commentaires positifs, témoignages vidéos, ...)

- Événementiel :

> Construction de synergies possibles pour proposer des expériences payantes (p.ex. dégustation + resto, promenade-nature + dégustation, dégustation+golf, ...)

> Planification sur un plus long terme (établir un calendrier sur 6 mois).

> Soutenir les initiatives locales (événements initiés par les communes),

> Réflexion sur la configuration et l'animation du stand

> Revoir les événements existants et en envisager de nouveaux : par ex., organiser un salon des vignerons locaux ET de terroir (demander aux communes, entreprises, pour les locaux...).

IV.B.3.DISTRIBUTION

> Ressources pour la vente : nous avons à ce jour :

Plus de 10 Restaurants

Plus de 40 Points de vente

Vente de 1000 bouteilles par mois

> Créer un CRM (suivi et relance informatisée des clients sur Odoo)

> Pour les clients professionnels, structurer la prospection et le suivi : établir un plan de prospection (Nombre de points de ventes nécessaires avec un taux de réussite de 50% par canal pour couvrir le volume à écouler) + évaluation régulière des résultats (bilan trimestriel)

> Logistique à rationaliser : livraisons organisées par zones et retraits à jours fixes.

> Canaux privilégiés :

- Pour le B2C, développer l'e-commerce : e-farms, vivino, liens cliquables sur instagram, Facebook, etc...

- Magasins de vins

- HORECA (incl. traiteurs et événementiels)

IV.B.4.CHAÏ

> espace d'accueil et de dégustation à aménager (solutions récup. à envisager pour structurer l'espace intérieur)

IV.B.5.ACTIVITES COOPERATEURS

> ateliers, activités planifiées à l'avance et + récréatives, événements, gestes de remerciement.

IV.B.6.MARCHÉ

> se concentrer sur notre niche : le vin de terroir (de la vigne au verre). Aller chercher les « clients-passionnés » en B2C, et le haut de gamme en B2B.

IV.B.7.MUTUALISATION DES RESSOURCES

> explorer les partenariat possibles pour certaines opérations (stockage, events, vinification de récoltes excédentaires)

IV.B.8.PREPARATION D'UN PLAN FINANCIER

Nous préparons un plan financier détaillé pour la plantation de 3 hectares supplémentaires et atteindre la masse critique souhaitée pour asseoir la rentabilité à long terme, afin de consolider notre capacité à générer des économies d'échelle.

Sur base des résultats du plan exécuté avec l'aide de EKLO :

Plantation de 3 ha	128 000 €
Cuves (4x3000 fermées)	20.000 €
Tracteur	20 000 €
Étiqueteuse	18 000 €
Pulvérisateur	9 000 €
Bardage du bâtiments	25 000 €
Etage	50 000 €
<u>Pompe à chaleur</u>	<u>6.000 €</u>
TOTAL	276.000 €
Besoin en fond de roulement	128.000 €

Au total, nous visons une augmentation de capital de 400.000 €

VII. En conclusion

Pourquoi continuer à soutenir la coopérative ?

Chaque geste compte. Quoique vous puissiez faire, c'est le moment de le faire !

Vous pouvez bien sûr continuer à venir prêter main forte à la vigne, aux salons, à la mise en bouteille, à l'étiquetage, aux événements, ...

Nous avons la chance d'avoir réussi à produire (de la grappe à la bouteille) des vins qualitatifs et appréciés par des connaisseurs (liste non exhaustive) :

- Le chai gourmand (1 étoile au Michelin)
- La bonne chère (Gault et Millau : 14,5/20)
- L'eau Vive (2 étoiles au Michelin)
- La table de Maxime (2 étoiles au Michelin)
- L'incontournable (Bib gourmand)

Eric Boschman (qui nous connaît depuis les premières cuvées) continue à nous faire confiance. Nous venons de concevoir ensemble un nouvel assemblage.

A périmètre égal, nous devrions atteindre la rentabilité en 2025.

Pour autant que l'Assemblée Générale Extraordinaire vote la poursuite des activités de la coopérative, vous serez sollicités afin de participer à une levée de fonds et/ou à la prévente des vins (effervescents 2022 et tranquilles 2023)

De combien avons-nous besoin ?

Avant fin 2025, nous visons donc à une augmentation de capital de 400.000 euros.

Dans les prochaines semaines, afin de faire la jonction entre les dépenses actuelles (finalisation de la cuvée 2023 et la production 2024) et les ventes de nos cuvées 2023, nous estimons notre besoin en fonds de roulement à environ 100.000 euros.