Plan d’affaires
Levée de capital
10/10/2026

VIN DE LIÈGE

www.vindeliege.be

1. Résumé exécutif **3**
Contexte actuel: un outil de production à maturité 3
Le Défi Actuel: transformer le stock en trésorerie 3
Une stratégie commerciale qui repose sur le développement de la communauté et la professionnalisation de l'approche B2B 3
Levée de fonds: un montant de base de 750.000 € 3
Augmentation de capital partie « étendue » 4
Perspectives Financières à l'horizon 2026-2030 4
2. Vin de Liège, un vignoble coopératif en Basse-Meuse à Liège **6**
La vision de Vin de Liège 6
Nos vignes, nos vins 6
Un projet coopératif et des valeurs 7
3. Les grandes étapes du vignoble **7**
4. Contexte et défis actuels **7**
4. La stratégie pour les années à venir (2026-2030) **8**
5. Ce que la levée de fonds va financer **9**
6. Le plan financier 2026-2030: hypothèses et projections **10**
Chiffres et contexte actuels 10
Projections financières et hypothèses retenues 2026-2030 12
Les besoins en financement identifiés 12
Hypothèses retenues pour définir le compte de résultat pour 2026-2030 13

1. Résumé exécutif

Contexte actuel: un outil de production à maturité

Grâce à la levée de fonds de 2021 (1,5 M€), Vin de Liège a franchi un cap technique majeur. Avec 18 hectares exploités, des infrastructures modernes et un vignoble résilient, notre capacité de production a atteint sa "vitesse de croisière". Sur base de celle-ci le volume cible moyen de vente a été fixé à **906 hectolitres par an (soit ~ 120.000 bouteilles)**.

Le Défi Actuel: transformer le stock en trésorerie

Si le succès d'exploitation est au rendez-vous, le développement commercial n'a pas suivi le même rythme. Depuis 2020, notre chiffre d'affaires s'est stabilisé entre 800 k€ et 1 M€. Aujourd'hui, nos produits d'exploitation sont portés artificiellement par une accumulation de nos stocks, dont la valeur atteint 1,8 million €. Bien que ce ratio soit conforme au secteur, il immobilise une trésorerie importante. **L'enjeu de cette nouvelle levée de fonds est clair : hisser notre force de commercialisation à la hauteur de notre production pour écouler nos volumes, stabiliser nos stocks et libérer du cash-flow réel**.

Une stratégie commerciale qui repose sur le développement de la communauté et la professionnalisation de l'approche B2B

Afin de faire passer nos ventes de 950.000 € en 2026 à 1,3 million € en 2028, elle s'articulera autour des axes suivants :

- **Développement de la communauté (B2C)** : passer de 3.500 à 5.000 coopérateurs et développer la vente directe, qui constitue l'un de nos canaux les plus rentables grâce à l'absence d'intermédiaires ;
- **Développement B2B** : structurer et renforcer notre approche auprès des cavistes, distributeurs et magasins bio, avec l'appui d'un conseil externe.

Ces deux axes s'appuient sur la mise en place d'outils communs — notamment un ERP et une plateforme e-commerce — destinés à améliorer le suivi des coopérateurs et des clients, à faciliter les ventes directes et à soutenir le développement des canaux B2B.

Levée de fonds: un montant de base de 750.000 €

Le plan financier repose sur une levée de 750.000 €. L'affectation effective des trois priorité pourra toutefois évoluer à l'intérieur des fourchettes présentées ci-dessous, en fonction du montant collecté, du coût réel des projets et des besoins de la coopérative :

- **Stratégie commerciale – 150.000€ à 200.000€** (hypothèse du plan financier : 175.000 €) : création d'un « Espace Coopérateurs » convivial — pour lequel un budget de 70.000 € est prévu dans le scénario de référence — et investissement dans les outils de vente : ERP, plateforme en ligne, marketing et amorçage d'un renforcement commercial interne et/ou externe.

- **Excellence opérationnelle – 150.000€ à 200.000€** (hypothèse du plan financier : 175.000 €) : poursuite de l'optimisation des coûts de production grâce notamment aux panneaux photovoltaïques, à une nouvelle étiqueteuse, aux dispositifs de lutte contre le gel et à l'acquisition de barriques.

- **Autonomie financière et désendettement – 350.000 à 450.000 €** (hypothèse du plan financier : 400.000 €) : remboursement partiel du straight loan afin de réduire la dépendance aux financements externes et les charges financières. Dans le scénario de référence, l'économie annuelle serait d'environ 20.000 € sur la base d'un taux de 5 %.

Augmentation de capital partie « étendue »

L'usage de l'augmentation de capital est calibrée autour de l'objectif de 750.000€ de capital à lever, cependant Vin de Liège souhaite se donner une réserve de disponibilité supplémentaire afin de couvrir le départ de coopérateurs et de s'autonomiser financièrement.

En effet, chaque année des coopératrices et coopérateurs demandent un remboursement de leurs parts. Également, les associés institutionnels historiques de Vin de Liège ont précisé dès le départ que leur participation serait temporaire afin que leurs fonds puissent supporter d'autres entreprises lorsqu'ils retireront leurs apports à Vin de Liège.

Enfin, les coopératrices et coopérateurs de Vin de Liège ont régulièrement lors des assemblées générales exprimé la volonté que Vin de Liège puisse s'autonomiser des prêts bancaires.

Pour ces raisons Vin de Liège va maintenir l'augmentation de capital ouverte au-delà des 750.000€ qui sont visés de base jusqu'à 1.500.000 € et ce sur une durée d'un an.

Comme il s'agit d'une part « étendue » à l'augmentation de capital, et par prudence, il n'en est pas tenu compte dans les plans financiers.

Perspectives Financières à l'horizon 2026-2030

La réussite du plan stratégique marquera la transition d'un modèle tiré par la production à un modèle tiré par les ventes :

- **Croissance du chiffre d'affaires :** 950 k€ en 2026 ➔ 1,1 M€ en 2027 ➔ 1,3 M€ en 2028 (vitesse de croisière), puis croissance suivant l'inflation.
- **Stabilisation des stocks :** Arrêt total de l'augmentation des stocks dès 2028 (variation nulle), mettant fin à la consommation de trésorerie.

- **Amélioration de la rentabilité :** Baisse continue des charges de fonctionnement (énergie) et financières (désendettement en capital ciblé de 560 k€ sur 5 ans), garantissant un flux de trésorerie net positif et pérenne.

2. Vin de Liège, un vignoble coopératif en Basse-Meuse à Liège

Vin de Liège est un **domaine viticole coopératif à finalité sociale**, né en 2010 de la volonté de faire revivre la tradition viticole liégeoise. L'idée a émergé des activités de l'ASBL La Bourrache, entreprise de formation par le travail active sur les hauteurs de Liège, avant de devenir un projet économique d'envergure porté par des **milliers de coopérateurs**.

Le domaine s'étend aujourd'hui sur environ **18 hectares** de vignes, soit près de **90.000 pieds**, répartis en six parcelles principales sur les communes d'Oupeye (Heure-le-Romain) et de Bassenge (Eben-Emael), au cœur de la Basse-Meuse. Ce terroir constitue l'un des meilleurs potentiels viticoles de la région : sous-sol calcaire composé de tuffeau, sols limoneux et caillouteux, vallons offrant des parcelles en pente bien exposées, autant de conditions excellentes pour la vigne.

La vision de Vin de Liège

Vin de Liège veut démontrer qu'un vignoble peut à la fois **produire des vins de grande qualité**, être **viable économiquement**, être **respectueuse de l'humain** et de **l'environnement**. Vin de Liège est un vignoble de référence en Belgique, porté par une communauté de coopérateurs et ancré dans le redéploiement de sa région.

Nos vignes, nos vins

Vin de Liège a fait le choix de travailler exclusivement des **cépages interspécifiques** : Johanniter, Solaris, Muscaris et Souvignier gris pour les blancs, Cabernet Cortis et Pinotin pour les rouges. Issues du croisement entre vignes européennes et variétés plus résistantes, ces variétés récentes ont été sélectionnées pour leurs qualités organoleptiques et pour leur adaptation au terroir local et à ses conditions climatiques. Elles ne nécessitent que très peu de traitements. Le domaine est **certifié BIO depuis 2017**.

La gamme s'organise en cinq familles :

- **Blancs secs** — Ô de Craie, Notes Blanches, Les Éolides, A Capella, Orchis, Narcisse
- **Oranges**— Contrepoint
- **Rouges** — L'Eben, Odyssée, Apriori, Vendange entière
- **Rosés** — Les Agapes, Alibi
- **Effervescents** — L'Insoumise, L'Insoumise Réserve, Meuzenne, Meuzenne VEP

Les vins sont vendus au domaine et aux coopérateurs, chez les cavistes, distributeurs et magasins bio, ainsi que lors d'événements. Le chai accueille également visites payantes et locations de salles.

Un projet coopératif et des valeurs

Vin de Liège n'est pas qu'un domaine viticole : c'est un modèle économique alternatif, dont la finalité est sociale, solidaire et environnementale. La coopérative s'est fixé dès l'origine des objectifs qui guident ses décisions :

- **Respecter le client** en lui proposant un vin de qualité ;
- **Créer de l'emploi durable** et offrir des opportunités d'insertion socioprofessionnelle;
- **Respecter l'environnement** par une utilisation durable et économe des ressources ;
- **Respecter l'investisseur** en lui offrant un juste retour, la possibilité de s'impliquer concrètement et la fierté de soutenir un projet porteur de sens ;
- **Contribuer au redéploiement économique et touristique** de la région liégeoise.

La gouvernance repose sur un conseil d'administration aux profils variés (entrepreneuriat social, gestion, finance, construction, technique) qui se réunit mensuellement, et sur des assemblées plénières régulières avec les coopérateurs.

3. Les grandes étapes du vignoble

2009 — Lancement de l'étude de faisabilité
2010 — Création de la coopérative à finalité sociale, capital initial de 85.000 €
2011–2012 — Choix techniques (vignoble, vins, chai), promotion et récolte de fonds ; vignoble expérimental à Liège
2012–2013 — Premières plantations à Eben-Emael et Heure-le-Romain ; le domaine atteint 12 hectares
2014 — Construction du chai et premières vendanges (25.000 bouteilles)
2015 — Inauguration du chai et commercialisation des premiers vins
2016 — Augmentation de capital de 853.000 €
2017 — Obtention du label BIO, médaille d'or aux Vinalies internationales, sortie des premiers vins rouges
2016–2018 — 4 hectares supplémentaires plantés ; surface portée à plus de 16 hectares
2018 — Première année à l'équilibre d'exploitation
2019 — Constitution du groupe de travail « Avenir » sur l'évolution de la coopérative
2021 — Année climatique hors norme (gel et pluviométrie record) ; levée de fonds de 1,5 M€
2022–2025 — Maturité de l'outil de production : hangar agricole de 600 m², nouvelles parcelles et plantations, matériel agricole et de cuverie, protection contre le gel
2026 — Nouvelle augmentation de capital de 750.000 € : hisser la commercialisation à la hauteur de la production

4. Contexte et défis actuels

La levée de fonds de 2021 a marqué une étape importante dans le développement de Vin de Liège. Avec 1,5 millions d’euros levés, elle a permis à la coopérative de franchir un cap dans

son développement et renforcer significativement ses capacités techniques et de production.

Depuis 2021, Vin de Liège a notamment développé son vignoble à travers l'acquisition de nouvelles parcelles et de nouvelles plantations, tout en renforçant ses infrastructures et ses équipements. La construction d'un hangar agricole de 600 m2 ainsi que les investissements en matériel agricole et de vinification ont permis d'accompagner cette augmentation de la capacité de production.

En parallèle, des investissements ont été réalisés afin de renforcer la résilience du vignoble face aux aléas climatiques, notamment en matière de protection contre le gel. Vin de Liège exploite aujourd'hui environ 18 hectares de vignes, représentant près de 90.000 pieds.

Après plusieurs années consacrées au développement du vignoble et de ses capacités de production, Vin de Liège doit aujourd'hui franchir une nouvelle étape pour consolider son modèle et en déployer tout son potentiel.

1. **Un outil de production arrivé à maturité, des ventes qui n'ont pas suivi le même rythme.** La levée de fonds de 2021 a rempli son rôle : avec 18 hectares exploités, des infrastructures modernes et un vignoble plus résilient, la capacité de production a atteint sa vitesse de croisière, fixée à 906 hl par an. Le développement commercial, lui, n'a pas progressé au même rythme : depuis 2020, le chiffre d'affaires reste stabilisé entre 800.000 € et 1.000.000 €.

2. **Un stock qui immobilise la trésorerie.** Les volumes produits ont dépassé les volumes vendus ces dernières années. Les produits d'exploitation ont donc été portés en partie par l'augmentation mécanique des stocks, dont la valeur atteint 1,8 million € en 2025, soit environ deux années de ventes. Ce ratio est conforme aux pratiques du secteur, mais il n'est pas soutenable à long terme : il faut transformer ce stock en trésorerie réelle.

3. **Un marché à construire.** Le secteur viticole belge est en forte croissance — 350 viticulteurs, plus de 1.000 hectares de vignes et une production record de 4,3 millions de litres en 2025 — mais le vin belge ne représente encore que 1 % de la consommation de vin en Belgique. Faire connaître les vins belges et mobiliser plus fortement la communauté, à la fois clients et coopérateurs, constitue un enjeu commun à tout le secteur.

4. La stratégie pour les années à venir (2026-2030)

Maintenant que la production est stabilisée, l'enjeu des prochaines années est de vendre ce que le vignoble produit déjà. Cinq objectifs structurent cette étape.

1. **Vendre l'ensemble de la production:** Atteindre un rythme de ventes aligné sur la capacité du vignoble arrivé à maturité, afin que le stock cesse de s'accumuler et que la rentabilité repose sur des ventes réelles plutôt que sur la valorisation des bouteilles en cave.

2. **Élargir et réactiver la communauté**: Les ventes aux coopérateurs et au domaine sont le cœur du modèle : sans intermédiaire, la marge reste dans la coopérative et le prix reste avantageux pour l'acheteur. L'objectif est de faire grandir la communauté de 3.500 vers 5.000 coopérateurs et d'en faire des ambassadeurs actifs, tout en redonnant du souffle à la vente directe au domaine. Pour soutenir cet élan, nous investirons dans l'aménagement d'un "espace coopérateur" convivial au sein du chai agricole (incluant des aménagements extérieurs) afin de renforcer l'accueil et la vente sur place.

3. **Professionnaliser l'approche des revendeurs**: Structurer le travail auprès des cavistes, des distributeurs et des magasins bio avec l'appui d'un conseil externe : une phase de construction d'abord, puis une montée en puissance une fois les investissements en place.

4. **Se doter des outils pour vendre**: Un ERP et une plateforme e-commerce pour mieux suivre les coopérateurs et les clients, faciliter l'acte d'achat et professionnaliser le suivi commercial

5. **Alléger la dette et les charges**: Réduire l'endettement et les charges de fonctionnement pour alléger les charges financières, retrouver des marges de manœuvre et faire reposer l'équilibre de la coopérative sur son exploitation plutôt que sur de nouveaux financements externes.

5. Ce que la levée de fonds va financer

L'enjeu de cette nouvelle levée de fonds est clair : **hisser notre force de commercialisation à la hauteur de notre production** pour écouler nos volumes, stabiliser nos stocks et libérer du cash-flow réel.

Le plan financier repose sur une levée de 750.000 €, l'affectation effective entre les trois priorités pourra toutefois évoluer à l'intérieur des fourchettes présentées ci-dessous, en fonction du montant collecté, du coût réel des projets et des besoins de la coopérative :

1. **Stratégie commerciale – fourchette entre 150.000€ et 200.000€** (hypothèse du plan financier : 175.000 €) : création d'un « Espace Coopérateurs » convivial – pour lequel un budget de 70.000 € est prévu dans le scénario de référence – et investissement dans les outils de vente : ERP, plateforme en ligne, marketing, amorçage d'un renforcement commercial interne et/ou externe.

2. **Excellence opérationnelle – fourchette entre 150.000€ et 200.000€** (hypothèse du plan financier : 175.000 €) : poursuite de l'optimisation des coûts de production grâce notamment aux panneaux photovoltaïques, à une nouvelle étiqueteuse, aux dispositifs de lutte contre le gel et à l'acquisition de barriques.

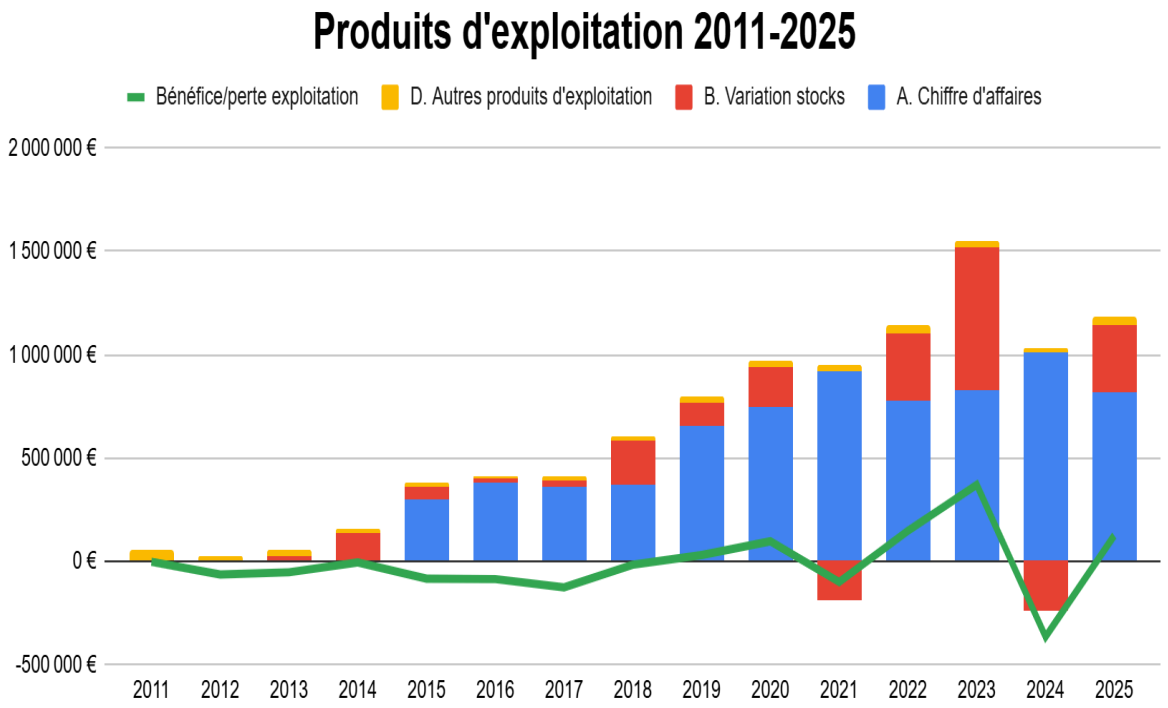
3. **Autonomie financière et désendettement – 350.000€ à 450.000€** (hypothèse du plan financier : 400.000 €) : remboursement partiel du straight loan afin de réduire la dépendance aux financements externes et les charges financières. Dans le scénario de référence, l'économie annuelle serait d'environ 20.000 € sur la base d'un taux de 5 %.

6. Le plan financier 2026-2030: hypothèses et projections

Chiffres et contexte actuels

La production viticole est par nature variable et dépend fortement des conditions climatiques de chaque millésime. L'historique de Vin de Liège montre qu'une année plus difficile survient en moyenne tous les trois ans. Pour tenir compte de cette variabilité, Vin de Liège a choisi de construire ses prévisions sur un volume moyen de production de 906 hl par an.

L'enjeu est désormais de disposer de débouchés commerciaux suffisants pour absorber cette production moyenne. Ces dernières années, les volumes produits ont été supérieurs aux volumes vendus. Depuis notre création en 2011, notre chiffre d'affaires s'est stabilisé entre 800.000 € et 1.000.000 €. Cependant, le total de nos produits d'exploitation a été fortement porté par notre production et l'augmentation mécanique de nos stocks, nous permettant de dépasser aujourd'hui régulièrement le million d'euros (voir graphiques ci-dessous). Si cette dynamique comptable nous a permis d'afficher un bénéfice d'exploitation positif, elle n'est pas pérenne sur le long terme car elle correspond à une immobilisation de trésorerie liée à l'accumulation des stocks (dont la valeur a atteint 1,8 million d'euros en 2025).



Compte de résultat	2 022	2 023	2 024	2 025
I. Ventes	**1 141 349 €**	**1 551 040 €**	**800 668 €**	**1 183 604 €**
A. Chiffre d'affaires	782 786 €	829 138 €	1 008 023 €	820 550 €
B. Variation stocks	317 397 €	692 007 €	-234 647 €	326 400 €
D. Autres produits d'exploitation	41 166 €	29 895 €	27 292 €	36 654 €
II. Coût ventes	**993 475 €**	**1 180 540 €**	**1 165 702 €**	**1 058 792 €**
A. Approvisionnements marchandises	171 858 €	254 563 €	180 055 €	108 187 €
B. S&B divers	371 525 €	411 080 €	437 296 €	436 071 €
C. Rémunérations	256 359 €	308 937 €	326 957 €	303 336 €
D. Amortissements	169 863 €	193 785 €	216 580 €	208 945 €
G. autres charges d'exploitation	23 870 €	12 176 €	4 089 €	2 253 €
Bénéfice/perte exploitation	**147 874 €**	**370 500 €**	**-365 034 €**	**124 811 €**
IV Produits financiers	18 367 €	18 847 €	20 375 €	-15 681 €
V Charges Financières	32 987 €	35 902 €	44 002 €	52 495 €
Bénéfice/perte courant avant impot	**133 255 €**	**353 446 €**	**-388 661 €**	**56 635 €**
VII Produits Exceptionnels	0 €	0 €	0 €	3 351 €
VIII Charges Exceptionnelles	0 €	0 €	115 €	45 098 €
Bénéfice/perte exercice avant impôt	**133 255 €**	**353 446 €**	**-388 776 €**	**14 888 €**
X Impôts Résultat		0 €	0 €	9 €
Bénéfice/perte à Affecter	**133 255 €**	**353 446 €**	**-388 776 €**	**14 879 €**

Projections financières et hypothèses retenues 2026-2030

Les besoins en financement identifiés

Les fonds levés permettront de financer les investissements et besoins suivants :

1. **Soutenir le développement commercial : 150.000 à 200.000 € (**hypothèse du plan financier : 175.000 €)**.**
    - **70.000 €** : aménagement d'un « Espace Coopérateurs » conçu comme un lieu de rencontre entre Vin de Liège et sa communauté. Il permettra d'accueillir des dégustations, rencontres et événements afin de renforcer les liens avec les coopérateurs et leur connaissance des vins et du projet. Il offrira également à ceux qui le souhaitent davantage d'occasions de s'impliquer dans la vie de la coopérative et d'en devenir des ambassadeurs.
    - **105.000 €** : développement de la stratégie commerciale, afin de renforcer la notoriété de Vin de Liège, développer et structurer les différents canaux de vente et améliorer la rotation des stocks.
        - **35.000 €** : Déploiement d'un ERP et création d'une plateforme de vente en ligne.
        - **30.000 €** : Actions de promotion (branding, publicité, événementiel).
        - **20.000 €** : Étude de marché et support direct à l'équipe de vente.
        - **20.000 €** : Intégration de forces vives pour mener des actions de ventes directe qui devront à terme s'autofinancer.

2. **Poursuivre l'amélioration de l'outil de production et optimiser les process opérationnels : 150.000€ à 200.000€** (hypothèse du plan financier : 175.000 €). Les investissements sont répartis comme suit:
    - **40.000 €** : 80 panneaux solaires sur le toit du nouveau bâtiment agricole, et batteries pour renforcer l'autonomie énergétique. Ceci permet une économie annuelle de 7.000€ de charges par an.
    - **40.000 €** : nouvelle étiqueteuse, permettant de gagner en efficacité et réduire les coûts de production
    - **80.000 €** : Tour à vent équipées de canon a chaleur, permettant d'optimiser la lutte contre le Gel et de couvrir 3 Ha supplémentaires
    - **15.000 €** : nouvelles barriques pour augmenter encore la qualité de nos rouges

3. **Réduire la dépendance aux financeurs externes et réduire la charge de dette : 350.000€ à 450.000€** (hypothèse du plan financier : 400.000 €)**.** L'objectif est de réaliser un remboursement partiel et progressif du "Straight Loan" entièrement mobilisé aujourd'hui (montant du crédit 500.000€). Le remboursement représente une économie immédiate des charges financières par an. Aujourd'hui, ces charges représentent 25.000 € par an (5%).

Hypothèses retenues pour définir le compte de résultat pour 2026-2030

Compte de résultat & cash flow prévisionnel 2026-2030 post-levée

Compte de résultat	2026	2027	2028	2029	2030
I. Ventes	**1 066 236 €**	**1 271 019 €**	**1 325 100 €**	**1 357 600 €**	**1 390 913 €**
A. Chiffre d'affaires	950 000 €	1 100 000 €	1 300 000 €	1 332 500 €	1 365 813 €
B. Variation stocks	91 211 €	145 919 €	0 €	0 €	0 €
D. Autres produits d'exploitation	25 025 €	25 100 €	25 100 €	25 100 €	25 100 €
II. Coût ventes	**1 125 457 €**	**1 136 194 €**	**1 177 573 €**	**1 191 514 €**	**1 204 107 €**
A. Approvisionnements marchandises	145 861 €	168 892 €	199 599 €	204 589 €	209 704 €
B. S&B divers	438 853 €	427 824 €	438 520 €	449 483 €	460 720 €
C. Rémunérations	333 101 €	317 773 €	325 090 €	332 590 €	340 277 €
G. autres charges d'exploitation	8 552 €	8 552 €	8 552 €	8 552 €	8 552 €
EBITDA	**139 869 €**	**347 978 €**	**353 339 €**	**362 386 €**	**371 659 €**
D. Amortissements	199 090 €	213 154 €	205 812 €	196 300 €	184 854 €
Bénéfice/perte exploitation	**-59 221 €**	**134 825 €**	**147 527 €**	**166 086 €**	**186 806 €**
IV Produits financiers	8 043 €	8 244 €	8 450 €	8 662 €	8 878 €
V Charges Financières	79 635 €	55 579 €	46 528 €	36 599 €	28 193 €
Bénéfice/perte courant avant impot	**-130 813 €**	**87 490 €**	**109 450 €**	**138 149 €**	**167 491 €**

Cashflow	2026	2027	2028	2029	2030
Cash flow opérationnel	**-22 934 €**	**154 724 €**	**315 262 €**	**334 449 €**	**352 345 €**
Remb capital	119 258 €	123 373 €	128 102 €	123 444 €	65 437 €
Cash flow après remboursements	**-142 192 €**	**31 351 €**	**187 159 €**	**211 005 €**	**286 908 €**
Levée de fonds	750 000 €				
Fin du straight loan		-100 000 €	-100 000 €	-100 000 €	-100 000 €
Invest. suite à la levée de fonds		-175 000 €			
Invest. prévus	-52 000 €	-30 000 €	-30 000 €	-30 000 €	-30 000 €
Cashflow après utilisations bilantaires	**555 808 €**	**-273 649 €**	**57 159 €**	**81 005 €**	**156 908 €**
Situation de trésorerie	925 808 €	652 159 €	709 318 €	790 323 €	947 231 €

Chiffre d'affaires

Grâce à la levée de fonds de 2021, l'outil de production a atteint sa maturité et permet de produire une moyenne de 906 hectolitres (environ 120.800 bouteilles) par an. Avec cette levée de fonds et le travail sur le soutien au développement commercial, nous visons un chiffre d'affaires de 1,1 million € en 2027, pour atteindre notre vitesse de croisière à 1,3 million € en 2028. Ces objectifs se déclinent par canal :

Chiffres d'affaires	Total	Vins					Visites, locations
		Coop.	Direct	Distributeurs	Cavistes	Bio	
Actuelle (moy. 2024-2026)	**927 828 €**	**264 174 €**	**143 403 €**	**290 229 €**	**148 113 €**	**58 986 €**	**22 923 €**
(en hL)	663	160	84	256	113	49	/
Objectif 2027	**1 100 000 €**	**356 997 €**	**186 424 €**	**304 741 €**	**155 518 €**	**61 935 €**	**34 385 €**
Progression (%)	19%	35%	30%	5%	5%	5%	50%
(en hL)	766	217	110	269	119	51	/
Objectif 2028	**1 300 000 €**	**411 402 €**	**224 547 €**	**367 060 €**	**187 322 €**	**68 407 €**	**41 262 €**
Progression (%)	18%	15%	20%	20%	20%	10%	20%
(en hL)	906	250	132	324	143	57	/
		31,65%	17,27%	28,24%	14,41%	5,26%	3,17%

- **Coopérateurs & Vente en direct :** ces canaux de vente représentent le cœur de notre modèle économique, car l'absence d'intermédiaire permet de pratiquer des prix de vente avantageux tant pour la coopérative que pour les acheteurs. Portés par

l'engouement de la levée de fonds (+1.500 membres), nous visons une hausse des ventes aux coopérateurs de +35% en 2027 et +15% en 2028 (pour atteindre 411 k€, soit 32% des recettes globales). La vente en direct suivra la même dynamique (+30% en 2027, +20% en 2028).

- **Distributeurs, cavistes et magasins bio :** Ce pôle connaîtra une croissance modérée en 2027 (+5%), le temps que nos investissements commerciaux portent leurs fruits, avant d'accélérer fortement en 2028 (+20% pour les cavistes/distributeurs, +10% pour le bio).

En plus de nos vins, nous louons nos espaces (notamment le nouvel espace coopérateur), organisons des visites et des évènements. Nous visons un rythme de croisière de 41.262 € annuels en 2028 (équivalent à une location par semaine).

Variation stocks

Nous avons actuellement 1,8 M€ de stock, suite à une augmentation moyenne annuelle des stocks de 275k€ entre 2022 et 2025. Puisque nos ventes oscillent actuellement autour de 900k€, notre stock représente actuellement environ 2 années de ventes. Ce ratio stock / chiffre d'affaires de 2 est comparable à d'autres vignobles de notre superficie et ne constitue pas une anomalie dans notre secteur d'activité, mais il implique tout de même une pression importante sur notre trésorerie.

Nous avons pour objectif que notre niveau de stock n'augmente plus autant que par le passé et se stabilise au niveau actuel. En 2026, nous prévoyons d'écouler 676 hL, et en 2027, 766 hL. A partir de 2028, nous écoulerions 906 hL, soit la production moyenne souhaitée. Par conséquent, nos stocks augmenteront encore en 2026 et 2027, d'un total de 237k€, pour atteindre près de 2 mil. €. Ensuite, nous visons une variation de stock nulle.

Autres produits d'exploitation

Inchangé par rapport à notre budget initial, soit 25k€ par an. Il s'agit principalement de subsides d'exploitations et de subsides sur salaires.

Approvisionnements marchandises

Les montants sont basés sur le ratio [Approv. & marchandises] / [Ventes] des trois dernières années, soit 15,35%; nous estimons donc ici garder un coût variable identique pour les prochaines années.

Services & biens divers

Ce poste atteint 428k€ en moyenne ces dernières années. A partir de 2027, nous prévoyons une diminution de 22k€ de nos dépenses, liés à la diminution des charges grâce aux panneaux solaires (-7k€) et la diminution des frais de consultance (-15k€). Ensuite, ce montant évoluera de façon stable en suivant l'inflation (2,5%).

Rémunérations

Les charges de rémunération intègrent la structure d'équipe actuelle ainsi que les hypothèses d'évolution salariale et d'indexation.

Amortissements

Les amortissements sont basés sur les investissements effectués ainsi que les nouveaux investissements qui seraient réalisés dans le cadre de la levée de fonds.

Autres charges d'exploitation

Inchangé par rapport à notre budget initial, soit 8,5k€ par an.

Produits financiers

Basé sur la moyenne des 3 dernières années.

Charges Financières

La diminution des charges financières sur les cinq prochaines années s'explique principalement par la disparition progressive du straight loan, dont le coût annuel s'élève actuellement à 25 k€, ainsi que par le remboursement progressif de nos différents emprunts.

En effet, sur la période 2026-2030, nous prévoyons de poursuivre le remboursement des prêts en cours auprès de W.Alter, Noshaq, Startinvest, Crelan et Crédal, pour un montant total de 647 k€ (capital et intérêts compris). Ces remboursements entraîneront une réduction progressive du capital restant dû et, par conséquent, une diminution des charges d'intérêts sur la période.

Investissements prévus

En plus des investissements planifiés dans le cadre de la levée de fonds, nous avons des investissements prévus de l'ordre de 52 k€ en 2026 et 30k€ par an entre 2027 et 2030, destinés notamment au renouvellement de barriques et de racks.