

Compte rendu — Réunion CAP 43 03/09/26

Date 3 septembre 2026

Lieu : Cave Stéphane – Brives-Charensac

Présents 22

Vie du club

Cette première réunion de rentrée a permis de retrouver les membres après la pause estivale et de poser les premiers rendez-vous de cette nouvelle saison CAP 43.

Événement Beaujolais

Le réseau souhaite donner une nouvelle dimension à l'événement du Beaujolais cette année.

L'objectif fixé est ambitieux : réunir une centaine d'entreprises différentes, avec idéalement un représentant par entreprise.

Au-delà du nombre de participants, l'idée est de créer un véritable temps de rencontre entre dirigeants et de favoriser les échanges professionnels.

L'organisation va être lancée rapidement afin d'anticiper l'accueil d'un événement de cette ampleur.

Ateliers professionnels

Deux ateliers professionnels animés par Caroline ont déjà été organisés.

Les retours des participants sont positifs, mais la participation reste pour l'instant limitée à un petit groupe de membres réguliers.

Un nouvel atelier sera proposé courant octobre.

À l'issue de cette prochaine session, une réflexion sera menée sur la suite du dispositif :

- poursuite dans le format actuel ;
- évolution vers un format plus approfondi ;
- modalités de financement si les ateliers ne concernent qu'une partie des membres ;
- ou arrêt du dispositif si la participation reste insuffisante.

Ces ateliers ont vocation à conserver une dimension très concrète : prendre du recul sur son activité, questionner sa place dans l'entreprise et permettre aux membres de progresser ensemble.

Prochains rendez-vous

Plusieurs projets sont envisagés pour les prochains mois :

- de nouvelles visites d'entreprises ;
- un repas de fin d'année, dont la date sera fixée suffisamment tôt pour faciliter l'organisation de chacun ;

- un éventuel week-end ski, organisé en dehors du cadre officiel de CAP 43 ;
- un événement interclub avec CAP Monistrol, et DCF
- la poursuite de l'accueil d'invités lors des prochaines réunions.

Une réunion de bureau permettra prochainement de finaliser le calendrier de cette fin d'année.

Invités et développement du réseau

Les membres sont invités à continuer à proposer des chefs d'entreprise susceptibles de découvrir CAP 43.

Il a été rappelé que les invitations doivent d'abord être proposées au groupe avant leur enregistrement sur l'application.

Renaud, déjà accueilli précédemment, a notamment fait part de son souhait de participer à une nouvelle réunion.

Rencontre avec Vincent Vidil – Le renouveau viticole en Haute-Loire

La réunion s'est poursuivie avec la présentation de Vincent Vidil, jeune vigneron installé sur le secteur de Rosières.

Fils de restaurateurs, Vincent s'est d'abord orienté vers la restauration avant de suivre un BTS technico-commercial vins et spiritueux. Il a ensuite travaillé pendant six ans et demi aux Caves Molière, notamment comme commercial auprès des professionnels de la restauration. Mais derrière ce parcours professionnel existait déjà un projet personnel : faire renaître la vigne en Haute-Loire.

Repartir de zéro

Avant le phylloxéra et la Première Guerre mondiale, la Haute-Loire possédait un véritable passé viticole avec plusieurs milliers d'hectares de vignes, principalement dans les gorges de l'Allier et de la Loire. Cette activité a ensuite quasiment disparu.

Vincent fait aujourd'hui partie d'une nouvelle génération de vignerons qui tente de la faire renaître. Il a commencé à acquérir et planter progressivement ses premières parcelles à partir de 2020-2021, principalement autour de Rosières, puis sur d'autres secteurs des gorges de la Loire. Il possède aujourd'hui environ 2,5 hectares plantés et près de 11 000 pieds de vigne, sur un parcellaire plus important acquis progressivement. Son objectif à terme est d'atteindre environ 4 à 5 hectares en production.

Un choix assumé : avancer progressivement

Le développement du projet a demandé plusieurs années. Une vigne ne produit réellement qu'après plusieurs saisons et reste très exposée aux aléas climatiques : gel, grêle, sécheresse, chaleur ou encore dégâts causés par les animaux. Vincent a donc longtemps conservé une double activité afin de financer progressivement son projet. Cette stratégie lui a permis de privilégier l'autofinancement et de conserver aujourd'hui un niveau d'endettement relativement faible. Il a également fait le choix de rester seul au capital de son entreprise. Un choix personnel assumé : avancer parfois moins vite, mais conserver sa liberté de décision et la maîtrise complète de son projet.

Le négoce pour sécuriser l'activité

En 2024, alors que sa première véritable récolte devait arriver, Vincent a perdu la totalité de sa production à cause du gel. Il a alors développé une seconde activité de négoce de raisins. Le principe : acheter directement du raisin auprès d'autres vignerons, le vendanger puis assurer lui-même l'ensemble du travail de vinification, d'élevage et de mise en bouteille.

Cette activité complète aujourd'hui la production issue de ses propres vignes et lui permet :

- de diversifier les risques ;
- de proposer davantage de cuvées ;
- de travailler des cépages qui ne poussent pas en Haute-Loire ;
- de disposer d'une gamme de prix plus large ;
- de sécuriser davantage son modèle économique.

Une viticulture adaptée au territoire

Vincent travaille ses vignes en agriculture biologique et recherche volontairement des rendements modérés, autour de 40 hectolitres par hectare, avec une priorité donnée à la qualité. Le choix des parcelles repose sur plusieurs critères :

- nature et analyse du sol ;
- exposition ;
- altitude ;
- pente ;
- accès ;
- potentiel viticole historique.

L'éparpillement géographique de certaines parcelles est également volontaire. Il permet de limiter le risque de perdre l'intégralité d'une récolte lors d'un épisode localisé de gel ou de grêle.

Le changement climatique comme opportunité... et comme incertitude

Le changement climatique bouleverse progressivement la géographie du vin. L'altitude et les importantes amplitudes thermiques entre le jour et la nuit pourraient donner à la Haute-Loire de nouveaux atouts dans les années à venir. Vincent envisage déjà la suite avec cette réalité en tête. Deux pistes sont possibles : tester progressivement des cépages habituellement cultivés plus au sud ou, à plus long terme, expérimenter des plantations à des altitudes encore supérieures, potentiellement autour de 900 à 1 000 mètres.

La difficulté est évidente : une vigne se plante pour plusieurs décennies. Les choix réalisés aujourd'hui doivent donc tenter d'anticiper le climat de demain.

Un passage désormais décisif : vendre

Après plusieurs années consacrées à la plantation, à la production et à la structuration du projet, Vincent entre aujourd'hui dans une nouvelle phase. Il vient progressivement de quitter sa double activité et doit désormais accélérer fortement la commercialisation.

Sa production propre devrait atteindre environ 2 500 bouteilles cette année, avec un potentiel supérieur à 10 000 bouteilles lorsque l'ensemble des parcelles actuelles sera arrivé à maturité.

Ses principaux axes de développement sont :

- les cavistes ;
- les restaurateurs ;
- les salons professionnels et grand public ;
- la vente directe ;
- le développement commercial en dehors de la Haute-Loire, notamment dans les grandes villes.

L'Auvergne viticole bénéficie aujourd'hui d'un regain d'intérêt, notamment pour des vins accessibles, originaux et présentant un bon rapport qualité-prix.

Se faire reconnaître sans appellation

Les vins produits actuellement en Haute-Loire sont commercialisés en Vin de France. Cette situation impose plusieurs contraintes, notamment dans la manière de communiquer sur l'origine géographique des vins. Créer une appellation propre à la Haute-Loire représenterait un processus extrêmement long et complexe. Vincent préfère donc, pour l'instant, travailler autrement sa reconnaissance. Il a notamment commencé à présenter ses vins à des concours et a obtenu cette année une médaille d'argent. Pour lui, ces distinctions constituent un moyen concret de confronter ses vins à d'autres productions et de rassurer des consommateurs encore peu habitués à associer la Haute-Loire à la viticulture.

Une filière encore à construire

Une dizaine de vignerons seraient aujourd'hui installés ou en cours d'installation en Haute-Loire. Cette nouvelle filière reste encore jeune. Elle doit notamment composer avec :

- l'absence de références économiques et assurantielles locales ;
- le manque de prestataires spécialisés ;
- un cadre administratif important ;
- des exploitations encore petites et géographiquement dispersées ;
- des visions parfois différentes entre producteurs.

Mais cette diversité constitue aussi une richesse. Les nouveaux vignerons expérimentent actuellement des cépages, des terroirs et des méthodes différents. Cette génération sera, d'une certaine manière, celle qui permettra de comprendre ce que peut devenir la viticulture altiligérienne dans les prochaines décennies.

Conclusion

Cette réunion de rentrée a permis de poser les premiers rendez-vous de la nouvelle saison CAP 43, avec notamment un objectif fort autour du prochain Beaujolais et la volonté de poursuivre les temps de travail professionnel proposés aux membres.

La présentation de Vincent Vidil a également permis de découvrir un projet entrepreneurial particulièrement singulier : reconstruire progressivement une activité viticole sur un territoire où elle avait quasiment disparu.

Un projet qui mêle passion, investissement de long terme, contraintes économiques et climatiques... avec désormais un enjeu très concret : transformer plusieurs années de construction et de production en un modèle commercial capable de faire vivre durablement l'entreprise.

Coté dégustation :

Plateau de charcuteries et fromages : Boucherie Perrin au Puy

Pizza et tarte aux fruits : Les délices de Marie et Julien à Chadrac

Vins : Les vins des Hauts Jardins : cuvées dans l'ordre de dégustations : Voodoo, Mon Amour, l'enfant Sauvage et Sun eater