



COMPTE RENDU
DE LA REUNION DE LA FAMILLE NEGOCE
DU 10 MAI 2021

Présents : Hervé BACHE-GABRIELSEN ; Charles BRAASTAD ; Cyril CAMUS (visio) ; Jérôme DURAND ; Alexandre GABRIEL ; Philippe JOUHAUD ; Patrick LEGER ; François LE GRELLE ; Florent MORILLON ; Laurent MOULIS ; Patrice PINET ; Méлина PY ; Lilian TESSENDIER ; Éric PINARD ; Grégoire LUCAS

Excusés : Éric LE GALL ; Charles BOINAUD

1. Approbation de l'ordre du jour

Environnement

- 2.** Flavescence - (intervention Laetitia Four)
- 3.** Résultats du questionnaire Développement Durable et suite
Pour information : note BNIC empreinte carbone
- 4.** Proposition d'essais sur l'agrivoltaïque

Assemblée Plénière BNIC

- 5.** Budget BNIC
- 6.** Rendements à mettre en stock et APN – communication – comptes anticipés (GT prod 27 avril)

Edulcoration

- 7.** Position à porter au CP

Institut

REPORT

Renouvellement des représentations filière **REPORT**

Points divers

1. Approbation de l'ordre du jour

Décision : Approbation

ENVIRONNEMENT

2. Flavescence - (intervention Laëtitia Four/Laëtitia Sicaud)

Contexte :

Le bassin viticole Charentes-Cognac est impliqué depuis plusieurs années, dans un programme régional conséquent de **lutte contre la flavescence dorée**, maladie extrêmement dommageable pour la vigne transmise par un insecte, la **cicadelle**. Apparue sur le vignoble des Charentes en 1997, celle-ci a connu ces dernières années une **progression très préoccupante**.

Pour limiter le développement de la flavescence dorée et de ses impacts économiques et environnementaux, il faut **prospector** l'intégralité du vignoble, **déclarer** les ceps douteux, arracher les ceps contaminés et **lutter** contre l'insecte vecteur par des applications d'insecticides.

En 2020, la zone de traitement insecticide obligatoire représente plus des deux tiers de la superficie du vignoble (67 000 ha) et englobe 246 communes.

Les dispositifs et outils de lutte contre la flavescence dorée déjà mis en place sont :

- **Programme d'animation** sur 62 communes : par le biais de 6 animateurs, informations, prospections collectives, assistance à la prospection
- Aménagement de la **lutte insecticide** : suivi des populations de cicadelles
- Les **prospections** : 4 257 fiches de prospection récoltées
- Un **site internet** « Flavescence Charentes » : informations, actualités, carte interactive et contacts utiles
- La **fiche de prospection** avec suivi et accompagnement : papier et dématérialisée
- Le site **Vigivignes** Charentes : déclaration de ceps douteux, fiches diagnostiques et prospection

*Si tout le vignoble prospectait parfaitement pendant **3 ans** sur l'intégralité du vignoble, on pourrait **éradiquer la maladie**.*

Depuis 2020, des recherches sont en cours sur le développement de deux nouveaux instruments :

- Les **pièges connectés** : instrument basé sur un algorithme de reconnaissance des cicadelles de la flavescence dorée par le biais de photos
- La **télé et proxi-détection** : utilisation de caméras haute résolution dans le domaine du visible embarquées sur des machines à vendanger ou autres : capteurs embarqués, drones

Afin de poursuivre les différentes actions en place, un budget de 289K€ (budget à part Fédération des Interprofessions) a été validé avec une ligne R&D à 5K€.

Aujourd'hui, il est nécessaire de trouver des **partenariats** et des **relais** afin de fiabiliser la prospection et de la rendre plus rapide. Avant d'avoir des outils de détection automatisés, les acteurs de la filière ont tout intérêt à encourager leurs viticulteurs partenaires afin d'aider à **l'impulsion de la détection**. (F. Morillon)

Recommandation : L'ensemble des Maisons est invité à participer à l'impulsion et encourager la détection de la flavescence (travail de prospection dans les vignes).

3. Résultats du questionnaire Développement Durable et suites à donner (T. Métais)

Contexte :

La viticulture a demandé au Négocier de lui communiquer l'état des lieux du **niveau d'engagement de la Famille** en matière environnementale. Pour ce faire, le SMC a envoyé un questionnaire aux Maisons du SMC et syndicats des Bouilleurs de profession et Marchands en gros au mois de février. Chaque question comportait un volet niveau d'engagement actuel, un volet objectif et la possibilité de donner des exemples d'actions mises en place.

L'objectif de ce recensement était d'identifier les engagements communs et les marges de progression.

Nous avons reçu 39 réponses. Les répondants présentent les caractéristiques suivantes :

Bouilleur de profession	Marchand en gros	Maison de négoce	Chais	Distillerie	Domaine viticole
24	22	22	36	30	26



Les résultats ont été analysés en suivant une grille de lecture commune à toutes les questions (Cf. **annexe 1**).

Cette grille de lecture conduit à distinguer

- Des points sur lesquels les engagements et objectifs sont positifs et rassemblent une majorité des répondants.
- Des points sur lesquels les engagements et objectifs sont plus variables selon les répondants.

- Les certifications : 51% des Maisons / BP / MG ont obtenu **au moins une certification** (CEC, HVE, ISO 14001/9001/50001).
 - ISO 14001 : 49% des répondants sont certifiés (53% des BP/ 42% Maisons)
 - HVE : 26% / CEC : 19%.
- Volonté d'engagement dans la **démarche CEC** (82% des répondants prêt à s'engager) et d'engagement dans la **démarche pour les viticulteurs partenaires** (68%)

Engagements et
objectifs communs

Engagements et
objectifs moins
collectifs

- Engagement dans des groupes d'accompagnement à la certification : 56% des répondants ne souhaitent pas participer à des groupes d'accompagnement.

Economie d'énergie et lutte contre le changement climatique :

- Mesure des consommations d'énergie (Engagement collectif très fort)
- Mise en place de plan d'amélioration de l'efficacité énergétique gaz (Engagement très fort pour les BP&MG)
- Approvisionnement en local matières sèches (Engagement collectif moyen fort)
- Réduction et le suivi des émissions des gaz à effet de serre (Engagement collectif moyen faible)
- Transports de marchandises (Engagement collectif moyen faible)
- Déplacements des salariés (Engagement collectif faible)

Engagements et
objectifs communs

Engagements et
objectifs moins
collectifs

En termes de **gestion des ressources** le même constat est fait :

- Gestion des rejets d'effluents (Engagement très fort pour les BP&MG)
- Gestion économe de l'eau et sa réduction (Engagement collectif moyen fort)
- Recyclage des déchets directement issus du process de production (vinasses) (Engagement collectif moyen fort)
- Réduction des packagings

Engagements et
objectifs communs

Engagements et
objectifs moins
collectifs

- Recyclage des matières sèches (emballage et verre)
- Réduction de consommation du verre

Les sujets de **labels environnementaux et de préservation de la biodiversité** présentent moins d'unanimité dans les engagements et objectifs

- Logique écoconception (Engagement faible)
- Développement des écoproduits et produits écolabellisés (Engagement faible)
- Préservation biodiversité (Engagement Maisons moyen fort / Engagement BP&MG moyen faible) et instruments pour y participer (Engagement collectif faible)

Engagements et
objectifs moins
collectifs

Les discussions font ressortir plusieurs aspects à retravailler pour la synthèse des résultats qui sera présentée aux viticulteurs :

- Nécessité de **pondérer** les résultats selon un critère à définir (volumes, taille, profil), car si toutes les Maisons et tous les BP ne sont pas tous engagés de manière égale, le fait que ceux qui représentent un poids économique important le sont doit être pris en compte. (F. Le Grelle, M. Py)
- Accentuer les **actions positives** de nos opérateurs : présenter des exemples (M. Py)
- Mettre en avant certains **travaux en cours** et notamment le travail fait sur le bilan carbone (M. Py)
- Il est important de mettre en avant les grands thèmes qui sont **fédérateurs** au sein de la filière (A. Gabriel)

Décisions :

- **Le questionnaire sera retravaillé avec l'aide du BNIC (S. Feuillet) afin de pondérer les résultats par rapport aux volumes**
- **Sur cette base, un document de synthèse mettant en avant les actions menées par le Négoce sera rédigé, soumis à la famille pour validation et transmis à la viticulture**

4. Proposition d'essais sur l'agrivoltaïque (P. Léger)

Contexte : L'agrivoltaïque est une culture étagée qui associe une production d'électricité photovoltaïque et une production agricole sur une même surface. La coexistence de panneaux solaires et de cultures implique un partage de la lumière entre ces deux types de production.

Deux entreprises ont contacté le BNIC pour un soutien sur des **projets d'installation de pilote agrivoltaïque** :

- SunAgri, pour un projet situé à Saint André de Lidon, incluant la chambre d'agriculture 17, l'INRAE, l'IFV, la maison Martell et l'INAO.
- EDF au travers de sa filiale "énergie renouvelables" qui recherche un (des) site(s) pour mettre en place un (des) pilote(s) de 40 ares environ sur le vignoble de cognac.

Le BNIC demande aux familles la validation de sa participation à ces projets.

→ Avis de la commission : Le point a été évoqué à la CT&DD (02 septembre 2020) et a abouti aux conclusions suivantes : la commission a fait part de son intérêt pour cette technique, et considère que ce sujet entre naturellement dans le champ d'étude de la Station Viticole.

Elle souligne l'importance de la position de l'INAO sur cette technique, qui constituera un préalable à l'engagement régional

→ Avis des services de l'INAO : favorable à des essais (cf. note pour le CN INAO de juin).

Discussions :

La position favorable de l'INAO est surprenante (M. Py, P. Léger)

Il est difficile d'envisager un accord sur de l'agrivoltaïque sur les vignes alors que nous avons refusé la mise en place d'éoliennes (F. Morillon).

Néanmoins il est souligné qu'il pourrait être dans notre intérêt de soutenir cet essai puisque l'INAO y est favorable et encourager ce dernier à nous accompagner dans la transition écologique. (M. Py)

Il est important d'avoir des informations complémentaires sur ces projets (hauteurs des panneaux, surfaces concernées et autres modalités de réalisation des essais avant de pouvoir se positionner (P. Pinet, F. Morillon)

Décision : T. Métais et P. Léger contacteront le pôle technique et DD du BNIC pour avoir des éléments complémentaires sur ces projets en vue d'un débat éclairé et d'une prise de position de la famille.

ASSEMBLEE PLENIERE BNIC

5. Budget BNIC (F. Le Grelle)

Contexte :

Le budget a fait l'objet de discussions en GT budget.

Il affiche un résultat déficitaire de de 656k€. Afin de prendre en compte les priorités fixées par le Comité Permanent, les perspectives positives de commercialisation et d'atteindre l'équilibre budgétaire, les services ont proposé les adaptations suivantes :

- Estimation du coût des études carbone et irrigation : campagne 21/22 = 250k€
- Estimation des CVO supplémentaires en intégrant des expéditions à 600000hl/AP plutôt que 580000hl/AP = + 205k€
- Autres pistes d'économie :
 - Pôle communication : 70k€ (diminution des postes événement solidaire/baromètre image/salon/fonctionnement global)
 - Pôle technique et DD : 40k€ sur le fonctionnement global
 - Pôle juridique : 25k€ sur la ligne honoraires
 - Direction : 15k€ média training
 - Pôle ressources : 15k€ honoraires refonte de la comptabilité analytique

Proposition

- Intégrer les hypothèses de charges et économies mentionnées : +250k€ charges - 165k€ économies = +85k€ de charges
- Intégrer les volumes d'expéditions à 600000hl/AP : + 205k€ de CVO
- Reprendre le résultat de la campagne 20/21 : + 365k€ (résultat prévisionnel initial amélioré de 90k€ correspondant à une reprise de provision sur le dossier sucre chine)

Un débat a eu lieu sur le financement par augmentation des CVO, la viticulture considérant que

- Il est nécessaire de donner au BNIC les moyens des ambitions fixées par le Comité Permanent

- Le niveau de CVO négoce avait diminué depuis 2011/2012, ce qui n'est pas le cas (certaines ont diminué, d'autres ont augmenté, dans un objectif d'équilibre global au sein du négoce et entre négoce et viticulture).

Les administrateurs notent que des efforts ont été faits, mais qu'il faut une projection à 3 ou 5 ans avant de se positionner sur les CVO, d'autant que le budget présenté ne tient pas compte du financement de l'Institut. (M. Py, F Legrelle, A. Gabrielle & F. Morillon)

Décisions : Validation des éléments proposés par le BNIC avec un engagement du BNIC de fournir une projection du budget à 3 ans en tenant compte des éléments suivants :

- **Coût de fonctionnement du BNIC dans sa nouvelle organisation**
- **Impact institut : financement de la construction et du fonctionnement. Le décalage du déplacement CP en Chine pourrait être proposé, compte tenu du contexte et permettrait d'arriver à un budget équilibré**

6. Rendements à mettre en stock et APN – communication – comptes anticipés (GT prod 27 avril) – M. Py

Contexte :

♦ **Chiffres 2021 :** Le Business Plan réactualisé en 2021 avec les données d'entrée de la viticulture et du négoce aboutit aux chiffres suivants :

- Volume à passer en chaudières (Récolte 2021) 956 183 hl AP
- Superficie affectée au Cognac (Récolte 2021) 81 319 ha
(Source : Déclarations d'affectation 2020)
- Rendement à passer en chaudières (Récolte 2021) 11,76 hl AP/ha
Avant dispersion
- Autorisations de plantations nouvelles 2022 3 129 ha

♦ **Révision du module demande**

Les membres négoce du GT production ont travaillé à un cahier des charges (brief) dans la perspective d'affiner les données d'entrée du module demande. Le cahier des charges a fait l'objet d'un appel d'offres.

Le document a été mis en ligne mais aucune agence n'a répondu à l'appel d'offres malgré plusieurs téléchargements. Le délai de réalisation du travail, le budget alloué et la complexité du sujet pourraient expliquer ce résultat.

Eurogroup (qui n'a pas téléchargé le document mais qui avait travaillé sur le modèle lors de sa mise en place) ainsi que certaines agences ayant téléchargé le document seront contactées afin de comprendre précisément comment elles ont perçu et interprété le brief.

Conséquence : Cela remet en cause la décision initiale de communiquer les chiffres pour une seule année afin de faire tourner à nouveau le Business Plan avec les nouveaux éléments et se projeter sur les deux dernières années de la mandature.

Il semble aujourd'hui pertinent de se montrer patient au vu des enjeux et du budget que l'actualisation du Business Plan représente. Il est donc proposé de travailler sur la base actuelle et communiquer sur les perspectives pour les 3 années de la mandature. (Annexe 2)

Discussions

Il est rappelé concernant les droits de plantations qu'il faut rester sur des demandes entendables par nos alliés, ne pas générer un blocage. En effet, aujourd'hui nos demandes représentent déjà 45% de l'enveloppe nationale. (F. Morillon)

Les représentants de la filière à l'INAO (C. Véral, E. Billhouet et F. Morillon) feront le point sur ce sujet avec la Directrice et le Président de l'INAO à la fin du mois pour les informer des demandes qui vont être faites qui se justifieront par la résilience de la filière sur 2020.

A noter que le potentiel français de plantation n'a jamais été utilisé dans son intégralité et qu'il a déjà été demandé par des régions comme par exemple le Languedoc Roussillon de rabaisser le 1% national (1% de l'ensemble des surfaces viticoles françaises qui permet de prévenir notre enveloppe nationale, c'est un montant maximum, il peut être demandé à ce qu'il soit baissé). Un vote favorable avait eu lieu pour maintenir ce 1%, qui, s'il avait été diminué, aurait impacté notre filière. (F. Morillon)

Un rappel est également fait sur les cas où les demandes dépasseraient l'enveloppe régionale, les répartitions des surfaces se font alors selon des règles préétablies par le règlement européen (exemple : favoriser les jeunes viticulteurs) et ces règles doivent être très précisément appliquées, de façon uniforme et strictement égalitaire. (T. Métais)

Décisions :

Validation des éléments suivants :

- **Rendement à passer en chaudières (Récolte 2021) à 11,76 hl AP/ha (dispersion non comprise)**
- **Autorisations de plantations nouvelles 2022 à 3129 ha**
- **Communication des rendements et plantation sur 3 ans sous réserve d'évolution du contexte pour les années 2 et 3**

EDULCORATION

7. Position à porter au CP (A. Gabriel)

Point d'avancement :

Après échange avec les services du BNIC, une demande informelle a été faite à l'INAO pour avoir copie des demandes de modifications du cahier des charges de 2011 et 2015. A date, aucun document n'a été fourni.

Décision : Il sera demandé à l'ODG de solliciter officiellement l'INAO pour obtenir la transmission des demandes de modification du cahier des charges de 2011 et 2015.

A noter : entre la réunion de famille et le Comité Permanent les demandes ont été transmises. Elles ne comprennent que peu d'éléments justifiant les demandes de modification. Un nouvel échange aura lieu lors de la prochaine réunion de famille.

POINT DIVERS

CRINAO du 07/05/2021 (E. Pinard)

Lors du CRINAO du 7 mai 2021, la DGCCRF a apostrophé les professionnels concernant la gestion administrative des bouilleurs de profession, invoquant notamment de nombreux manquements constatés lors de contrôle sur la tenue des comptes, le suivi des pertes et manquants et le suivi des crus. E. Pinard, en tant que Président du Syndicat des bouilleurs de profession regrette vivement ce fonctionnement de la DGCCRF qui aurait pu le contacter pour voir comment améliorer la situation. Il est proposé d'envoyer un courrier à la DGCCRF.

Décision : Un courrier signé du Président du syndicat des BP sera adressé à la DGCCRF avec le soutien de la famille du négoce.

Prochaine réunion de Famille : lundi 28 juin à 12h30

Annexe 1 : Grille de lecture résultats questionnaire développement durable

Engagements :

Si fort + modéré >70%

alors engagement collectif très fort

Si fort + modéré >50% et <70%

alors engagement collectif moyen fort

Si fort + modéré >25% et <50%

alors engagement collectif moyen faible

Si fort + modéré <25%

alors engagement collectif très faible

Objectifs :

Si très ambitieux + ambitieux >70%

alors objectif collectif très fort

Si très ambitieux + ambitieux >50% et <70%

alors objectif collectif moyen fort

Si très ambitieux + ambitieux >25% et <50%

alors objectif collectif moyen faible

Si très ambitieux + ambitieux <25%

alors objectif collectif très faible

Annexe 2 : Résultats du Business Plan 2021 Module Demande - BNIC



Prévisions de croissance des expéditions Cognac

PÉRIODE	TAUX DE CROISSANCE	NB DE MILLIONS DE CAISSES *
N+1_(2021-2022)	+ 7,20 %	17,9
N+2_(2022-2023)	+ 6,40 %	19,1
N+3_(2023-2024)	+ 5,60 %	20,2
N+4_(2024-2025)	+ 4,90 %	21,2
N+5_(2025-2026)	+ 3,00 %	21,8
N+6_(2026-2027)	+ 3,00 %	22,4
N+7_(2027-2028)	+ 3,00 %	23,1
N+8_(2028-2029)	+ 3,00 %	23,8
N+9_(2029-2030)	+ 3,00 %	24,5
N+10_(2030-2031)	+ 3,00 %	25,3
N+11_(2031-2032)	+ 3,00 %	26,0
N+12_(2032-2033)	+ 3,00 %	26,8
N+13_(2033-2034)	+ 3,00 %	27,6
N+14_(2034-2035)	+ 3,00 %	28,4
N+15_(2035-2036)	+ 3,00 %	29,3
Post 2036	+ 3,00 %	

Prévisions de croissance des Autres Utilisations (liqueurs, confiserie, Pineau...)

PÉRIODE	TAUX DE CROISSANCE
N+1_(2021-2022)	+ 1,0 %
N+2_(2022-2023)	+ 1,0 %
N+3_(2023-2024)	+ 1,2 %
N+4_(2024-2025)	+ 1,2 %
N+5_(2025-2026)	+ 1,1 %
N+6_(2026-2027)	+ 1,1 %
N+7_(2027-2028)	+ 1,1 %
N+8_(2028-2029)	+ 1,1 %
N+9_(2029-2030)	+ 1,1 %
N+10_(2030-2031)	+ 1,1 %
N+11_(2031-2032)	+ 1,1 %
N+12_(2032-2033)	+ 1,1 %
N+13_(2033-2034)	+ 1,1 %
N+14_(2034-2035)	+ 1,1 %
N+15_(2035-2036)	+ 1,1 %
Post 2036	+ 1,1 %

RÉPARTITION PRÉVUE AU 31 MARS 2036		
VS	VSOP	XO
49 %	40 %	11 %

Grille d'éclatement comptes d'âge/qualité

COMPTE D'ÂGE	VS	VSOP	XO
C1			
C2	62 %		
C3	25 %		
C4	12 %	45 %	
C5	1 %	30 %	
C6		12 %	
C7		8 %	
C8		4 %	
C9		1 %	
C10			30 %
C11			10 %
C12			10 %
C13			10 %
C14			10 %
C15 et +			30 %

* Caisse de 12 bouteilles de 70 cl

	RENOUVELLEMENT	ENTREPLANTATION	PRATIQUES CULTURALES
Scénario retenu	2,25 % par an	Équivalent à 0,95 % du vignoble	Répartition ci-dessous

En %	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Exploitations avec protection systématique	10,0	8,6	7,2	5,7	4,3	2,9	1,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Exploitation CEC ou assimilées CEC	89,0	89,8	90,6	91,5	92,3	93,1	94,0	94,8	94,2	93,6	93,0	92,4	91,8	91,2	90,6	90,0
Exploitations biologiques ou assimilées biologiques	1,0	1,6	2,2	2,8	3,4	4,0	4,6	5,2	5,8	6,4	7,0	7,6	8,2	8,8	9,4	10,0

Exploitations Protection systématique : productivité 100 % (6 ans) et 90 % (4 ans) // Exploitations CEC ou assimilées : productivité 100% (4 ans), 90% (5 ans) et 80% (1 an) // Exploitations biologiques ou assimilées : productivité 90% (4 ans), 80% (5 ans) et 60 % (1an)

Phénomènes climatiques extrêmes

SCÉNARIO : COMBINAISON ET FRÉQUENCE DES PCES				
Scénario PCE	Grêle	Gel 1	Gel 2	Gel 3
Tendanciel	1/3 ans	1/5 ans	1/40 ans	1/40 ans

PARAMÉTRAGE : TYPOLOGIE DE PCE ET DE LEURS INTENSITÉS (HISTORIQUE)		
Épisode PCE	Surface touchée (en % bassin)	Intensité épisode (en % de récolte perdue pour les surfaces touchées)
Grêle	5 %	80 %
Gel niveau 1 (récurrent)	5 %	70 %
Gel niveau 2 (type 2017)	40 %	70 %
Gel niveau 3 (type 1991)	80 %	70 %

Rendement Annuel Cognac Objectif :
12 hl AP/ha

Avril 2021

Année	Volumes à passer en chaudières (hl AP)	Rendement à passer en chaudières (hl AP / ha)	APN (ha)
2021	956 183	11,76	-
2022	984 331	11,61	3 129
2023	1 013 096	11,49	3 129
2024	-	-	3 129