



RÉUNION DE FAMILLE

31 MAI 2024

- Les membres du SMC doivent s'engager à respecter les règles du droit de la concurrence. En conséquence, toutes les réunions du SMC doivent être menées dans le strict respect du droit français et européen de la concurrence :
 - **A cet égard, tout membre du SMC doit s'abstenir de communiquer, à tout moment, toute information confidentielle relative à sa société, telle que, par exemple, des informations stratégiques sur ses prix, ses conditions commerciales, les quantités produites et/ou vendues, ses marges commerciales....**
 - **Les membres s'engagent par ailleurs à ne pas échanger sur des sujets qui se situeraient en dehors de l'ordre du jour diffusé préalablement à la réunion et, éventuellement, revu mais toujours communiqué préalablement.**
- Tout manquement aux règles du droit de la concurrence expose l'entreprise et/ou ses représentants ainsi que l'organisme professionnel auquel l'entreprise est adhérente à des sanctions pécuniaires très lourdes (sanctions administratives notamment, infligées par les autorités de concurrence). Des sanctions pénales et/ou civiles peuvent également s'ajouter aux sanctions pécuniaires.
- Le SMC est très attaché et engagé dans le strict respect du droit de la concurrence et sera donc très vigilant s'agissant de tout comportement de ses membres qu'elle considérerait comme étant non-conforme à la réglementation en vigueur.

Approbation de l'ordre du jour et du relevé de décisions de la réunion précédente	Validation	5mn
Retour sur le GT Production - Rendements	Discussion	30mn
Budget du BNIC	Validation	30mn
Position sur le siège : poursuite, report ou arrêt	Décision	30mn
Projet de réponse à l'UGVC	Validation	20mn

APPROBATION DE L'ORDRE DU JOUR ET DU RELEVÉ DE DÉCISION DE LA DERNIÈRE RÉUNION

⇒ **DECISION ATTENDUE :**

- 1) **Approuvez-vous l'ordre du jour?**
- 2) **Approuvez-vous le relevé de décision du Conseil d'administration du 6 mai 2024?**

Retour sur le GT Production - Rendements

⇒ **Discussion**

2

LE POINT DE DEPART DU BP 2024

GT PRODUCTION*Les expéditions au 31 mars 2024*

Expéditions de Cognac au 31 mars 2024 = 473 642 hl AP

Consommation Cognac (USA) en 2023 = 212 990 hl AP

Expéditions Cognac à destination des USA en 2023 = 163 512 hl AP

Différentiel Consommation/Expéditions USA en 2023 = 49 478 hl AP

Envois de précaution en Chine sur le 1^{er} trimestre 2024 = 12 949 hl AP

Expéditions corrigées au 31 mars 2024 = 510 191 hl AP
(473 642 + 49 478 – 12 929)

2

RÉSULTATS DES PREMIERES SIMULATIONS

GT PRODUCTION*Les hypothèses récupérées*

Taux de croissance pour les spiritueux Premium Internationaux (source : IWSR)

2024	2025	2026	2027	2028
2,38 %	3,64 %	4,11%	4,02%	4,01%



TCAM = 3,63 %

Taux de croissance pour le Cognac (source : IWSR)

2024	2025	2026	2027	2028
-1,55 %	0,88 %	2,27%	2,52%	2,16%



TCAM = 1,24 %

Taux de croissance Pib Monde (source : OCDE)

2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	Post 2038
2,89 %	2,89 %	2,40%	2,40%	2,40%	2,40%	2,40%	2,40%	2,40%	2,40%	2,02 %

Répartition par qualité au 31 mars 2024 (source : BNIC)

VS	VSOP	XO et plus
49,24 %	40,19 %	10,57%



Objectif 31 mars 2039

VS	VSOP	XO et plus
49 %	40 %	11 %

3. RESULTATS DES SIMULATIONS IWSR

SPIRITUEUX « Premium et + » INTERNATIONAUX + FLUIDITE 3,6 %

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Expéditions de Cognac en hl AP (année mobile au 31 mars N)	510 191	522 334	541 346	563 596	586 252	609 761	627 383	645 515	661 007	676 871	693 116	709 751	726 785	744 228	762 089	780 379
Superficie en ha	88 117	90 635	91 840	93 088	94 192	94 225	94 325	94 425	94 525	94 625	94 725	94 825	94 925	95 025	95 125	
Rendement à passer en chaudières en hl AP/ha	8,95	8,82	8,74	8,95	9,14	9,34	9,54	9,75	9,96	10,16	10,37	10,57	10,78	10,98	11,19	

SPIRITUEUX « Premium et + » INTERNATIONAUX + FLUIDITE 0 %

Superficie en ha	88 117	90 635	91 840	93 088	94 192	94 225	94 325	94 425	94 525	94 625	94 725	94 825	94 925	95 025	95 125
Rendement à passer en chaudières en hl AP/ha	8,64	8,51	8,44	8,64	8,82	9,01	9,21	9,41	9,61	9,81	10,01	10,21	10,40	10,60	10,80

SPIRITUEUX « Premium et + » INTERNATIONAUX + FLUIDITE DIFFERENTIEE

Superficie en ha	88 117	90 635	91 840	93 088	94 192	94 225	94 325	94 425	94 525	94 625	94 725	94 825	94 925	95 025	95 125
Rendement à passer en chaudières en hl AP/ha	8,37	8,30	8,39	8,48	8,57	9,09	9,29	9,49	9,69	9,89	10,09	10,29	10,49	11,08	11,29

Pas besoin d'APN sur les 15 années

3. RESULTATS DES SIMULATIONS IWSR

COGNAC + FLUIDITE 3,6 %

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Expéditions de Cognac en hl AP (année mobile au 31 mars N)	510 191	502 083	506 703	518 205	531 264	542 739	558 425	574 563	588 353	602 473	616 932	631 739	646 900	662 426	678 427	694 604
Superficie en ha	88 117	90 635	91 840	93 088	94 192	94 225	94 325	94 425	94 525	94 625	94 725	94 825	94 925	95 025	95 125	
Rendement à passer en chaudières en hl AP/ha	8,06	7,89	7,82	8,00	8,17	8,35	8,53	8,71	8,90	9,08	9,27	9,45	9,63	9,81	10,00	

COGNAC + FLUIDITE 0 %

Superficie en ha	88 488	91 617	94 746	94 846	94 946	95 046	95 146	95 246	95 346	95 446	95 546	95 646	95 746	95 846	95 946
Rendement à passer en chaudières en hl AP/ha	7,78	7,61	7,55	7,72	7,89	8,06	8,23	8,41	8,59	8,77	8,94	9,12	9,30	9,47	9,65

COGNAC + FLUIDITE DIFFERENCIEE

Superficie en ha	88 488	91 617	94 746	94 846	94 946	95 046	95 146	95 246	95 346	95 446	95 546	95 646	95 746	95 846	95 946
Rendement à passer en chaudières en hl AP/ha	7,53	7,42	7,50	7,58	7,66	7,84	8,01	8,48	8,66	8,84	9,02	9,20	9,38	9,49	9,74

Pas besoin d'APN sur les 15 années

Conclusion des discussions – suites à donner prochaines étapes

Budget du BNIC

⇒ **Validation**

- Vente à la consommation

Base : scénario pessimiste du négoce (perspectives d'expéditions à 0/+3% /+ 3%)

- Ventes d'eau de vie de la viticulture au négoce :

Base : hypothèse de rendement annuel cognac de 8,5 hl AP/ha (*Méthode classique*) pour la récolte 2024

- Taux interprofessionnels constants
- Nécessité de parité à l'ODG

- Charges sont en diminution globales de **-14,1%** (-2,9 M€)/budget voté pour 23/24 et en retrait de **-21,1%** (-4,7 M€) /22-23.
- Baisse de la masse salariale pour 24-25 de **7%** / 23-24 du fait des non renouvellement des CDD en cours et le non-remplacement des départs à la retraite (environ 10 personnes)
- Le budget soumis au vote présente un déficit de 357 k€
- Maintien d'une CVO R&D porté par la famille de la viticulture => convention de financement entre le BNIC et l'association Imagine Cognac : reversement partiel à Imagine Cognac.

=> Au titre de la campagne 24-25, le montant du financement fixé est de 225 K€ HT soit un virement de 270 K€ TTC.

**BUDGET 2024 - 2025***Assiettes CVO***Hypothèses de volume des assiettes CVO (Fonctionnement & R&D)**

HYPOTHÈSES VOLUMES ACTIVITÉ H LAP	BUDGET 2022-2023	REEL 2022-2023	BUDGET 2023-2024	ÉSTIMÉ 2023-2024	BUDGET 2024-2025	B/B %	B/E %
	(p 21-22)	(r 22-23)	(p 22-23)	(r & p 23-24)	(p 23-24)		
Ventes à la consommation	615 905	620 619	522 441	502 955	486 096	-7%	-3%
Utilisations	34 177	43 708	34 534	32 109	33 784	-2%	5%
Ventes Vins de distillation	167 003	196 838	175 174	146 000	126 075	-28%	-14%
Ventes viti au négoce totales	816 875	735 619	841 407	670 000	559 243	-34%	-17%
Ventes de place	580 000	551 037	580 000	502 079	515 000	-11%	3%

Volumes tirés du BP

Données
Facturation
(Volume moyen)Volumes tirés du BP
& Pôle Economie
29/03/23Volumes Pôle
Economie
27/05/2024Volumes SCA
Négoce
Rendit 8,5 Méthode
Classique

PRÉPARATION DU BUDGET 2024 – 2025 : CHARGES ET INVESTISSEMENTS

Budget ODG

Hypothèses de volume des assiettes de cotisations ODG

HYPOTHÈSES VOLUMES ACTIVITÉ HLAB DES OPÉRATEURS HABILITÉS*	BUDGET 2022 - 2023	REEL 2022-2023	BUDGET 2023-2024	ÉSTIMÉ 2023-2024	BUDGET 2024-2025	BUDGET 23/24 / REEL 22/23	BUDGET 24/25 / ESTIME 23/24
	E	F	G	I	J	G/F	J/I
Ventes à la consommation	615 905	578 300	491 095	472 777	456 930	-15%	-3%
Utilisations	34 177	41 328	34 534	32 109	33 784	-16%	5%
Vin de distillation	167 003	195 256	175 174	146 000	126 075	-10%	-14%
Ventes viti au négoce op. habilités	816 875	729 276	790 923	629 800	525 688	8%	-17%
Ventes de place	580 000	490 791	580 000	502 079	515 000	18%	3%
Distillation BP	569 775	653 142	597 651	725 000	629 731	-8%	-13%

Pour l'ODG, prendre en compte la notion d'opérateurs habilités ; impact assiettes / CVO sur ventes conso, 94 %, ventes viti au négoce 94 %.

** Opérateurs habilités = ressortissants filière Cognac hors retraités et hors sous entrepositaires*

**PRÉPARATION DU BUDGET BNIC 2024 - 2025 : PRODUITS
TAUX DE COTISATIONS CVO ET ODG**

€/HLAP	Taux CVO 22-23	TAUX ODG 22-23	TOTAL 22-23	Taux CVO 23-24	TAUX ODG 23-24	TOTAL 23-24	Taux CVO 24-25	TAUX ODG 24-25	TOTAL 24-25	23/24 sur 22/23	24/25 sur 22/23	24/25 sur 23/24
Ventes à la consommation	12,66	0,55	13,21	12,66	0,88	13,54	12,66	0,88	13,54	2%	2%	0%
Ventes de place	0,50	0,12	0,62	0,50	0,12	0,62	0,50	0,12	0,62	0%	0%	0%
Utilisations	12,66	0,55	13,21	12,66	0,88	13,54	12,66	0,88	13,54	2%	2%	0%
Ventes de vin de distillation	7,96	0,49	8,45	7,96	0,61	8,57	7,96	0,84	8,80	1%	4%	3%
Ventes d'eaux-de-vie de la viti au négoce	8,49	0,51	9,00	8,49	0,62	9,11	8,49	0,85	9,34	1%	4%	3%
Distillation des BP		0,14	0,14		0,14	0,14		0,14	0,14	0%	0%	0%
Flavescence dorée	3,60		3,60	3,60		3,60	3,60		3,60	0%	0%	0%
CVO R&D / transition environnementale: Ventes de vin de distillation	1,00		1,00	1,00		1,00	1,00		1,00	0%	0%	0%
CVO R&D / transition environnementale: Ventes d'eaux-de-vie de la viti au négoce	1,07		1,07	1,07		1,07	1,07		1,07	0%	0%	0%

Budget pluriannuel BNIC: Charges / Recettes

HYP Dépenses:

V29/05/2024 actualisé rendement 8,5 hl

PREVISIONNEL	2024-2025	
+ BUDGET CHARGES BNIC	17 583 090 €	Nette des refacturations IC
- COTISATIONS ODG (Hors INAO)	1 134 529 €	avec parité
- CVO R&D (Viticole) > après refléchage IC	499 465 €	à taux constant
- CVO FLAVESCENCE	300 255 €	à valider Budget FEDE
- PRESTATIONS DE SERVICE	1 210 161 €	
- SUBVENTIONS	275 058 €	
- Reprise provisions + PI	669 881 €	

BESOINS EN CVO	=	13 493 741 €
VITICULTURE		6 746 870 €
NEGOCE		6 746 870 €

Evolution des taux par rapport aux taux N-1		2024-2025	
		Evol en % par rapport à 23-24	Moyenne P (Volumes x taux)
VITICULTURE	Ventes au commerce de vins en vue de la distillation du Cognac	0,00%	0,00%
	Ventes au commerce d'eaux-de-vie de Cognac, par les viticulteurs, coopératives et unions de coopératives	0,00%	
	Ventes et utilisations d'e-d-v Cognac destinées à l'élaboration d'un produit autre que le Cognac	0,00%	
	Ventes d'e-d-v Cognac à la consommation (N-1)	0,00%	
NEGOCE	Ventes au commerce d'e-d-v Cognac, effectuées par les bouilleurs de profession, marchands en gros et négociants	0,00%	0,00%
	Ventes et utilisations d'e-d-v Cognac destinées à l'élaboration d'u produit autre que le Cognac	0,00%	
	ventes d'e-d-v Cognac à la consommation (N-1)	0,00%	
Evolution des taux en moyenne pondérée:		0,00%	
Montants CVO correspondants:		12 590 711 €	

Données rendement 8,5 HL

VOLUME 2024-2025 TAUX 2023-2024

CVO FINANCEMENT BNIC							
VITICULTURE				NEGOCE			
Nature	Volume hl AP 24-25	Taux 23-24	Montants	Nature	Volume hl AP 24-25	Taux 23-24	Montants
ventes au commerce de vins en vue de la distillation du Cognac	126 075	7,96	1 003 557 €	ventes au commerce d'e-d-v Cognac, effectuées par les bouilleurs de profession, marchands en gros et négociants	515 000	0,50	257 500 €
ventes au commerce d'eaux-de-vie de Cognac, par les viticulteurs, coopératives et unions de coopératives	559 243	8,49	4 747 973 €	Ventes et utilisations d'e-d-v Cognac destinées à l'élaboration d'un produit autre que le Cognac	20 000	12,66	253 200 €
Ventes et utilisations d'e-d-v Cognac destinées à l'élaboration d'un produit autre que le Cognac	13 784	12,66	174 505 €	ventes d'e-d-v Cognac à la consommation (N-1)	485 096	12,66	6 141 315 €
ventes d'e-d-v Cognac à la consommation (N-1)	1 000	12,66	12 660 €				
TOTAL CVO- VITICULTURE			5 938 696 €	TOTAL CVO - NEGOCE			6 652 015 €
				TOTAL CVO BNIC			12 590 711 €

VOLUME 2024-2025 TAUX 2023-2024 (volume N+1 du BP à taux constants N)

COTISATION FINANCEMENT SECTION ODG BNIC								
VITICULTURE				NEGOCE				
Nature	Volume hl AP 24-25	Taux 23-24	Montants	Nature	Volume hl AP 24-25	Taux 23-24	Montants	
Ventes au commerce de vins en vue de la distillation du Cognac , effectués par les viticulteurs, coopératives, et unions de coopératives	126 075	0,61	76 906 €	Ventes au commerce d'eaux de vie de Cognac, effectuées par les bouilleurs de profession, marchands en gros et négociants	515 000	0,12	61 800 €	
ventes au commerce d'eaux-de-vie de Cognac, par les viticulteurs, coopératives et unions de coopératives	525 688	0,62	325 927 €	Cotisation perçue sur la production totale de Cognac par les Bouilleurs de profession	629 731	0,14	88 162 €	
Ventes et utilisations d'eaux de vie de Cognac destinées à l'élaboration d'un produit autre que le Cognac	13 784	0,88	12 130 €	Ventes et utilisations d'eaux de vie de Cognac destinées à l'élaboration d'un produit autre que le Cognac	20 000	0,88	17 600 €	
ventes d'eaux-de-vie de Cognac à la consommation (sur N-1)	940	0,88	827 €	ventes d'eaux-de-vie de Cognac à la consommation (sur N-1)	455 990	0,88	401 271 €	
TOTAL COTISATIONS ODG - VITICULTURE			415 790 €	TOTAL COTISATIONS ODG - NEGOCE			568 834 €	
				TOTAL COTISATIONS ODG				984 623 €

COTISATION FINANCEMENT SECTION ODG BNIC								
VITICULTURE				NEGOCE				
Nature	Volume hl AP 24-25	Taux 24-25	Montants	Nature	Volume hl AP 24-25	Taux 24-25	Montants	
Ventes au commerce de vins en vue de la distillation du Cognac , effectués par les viticulteurs, coopératives, et unions de coopératives	126 075	0,84	105 903 €	Ventes au commerce d'eaux de vie de Cognac, effectuées par les bouilleurs de profession, marchands en gros et négociants	515 000	0,12	61 800 €	
ventes au commerce d'eaux-de-vie de Cognac, par les viticulteurs, coopératives et unions de coopératives	525 688	0,85	446 835 €	Cotisation perçue sur la production totale de Cognac par les Bouilleurs de profession	629 731	0,14	88 162 €	
Ventes et utilisations d'eaux de vie de Cognac destinées à l'élaboration d'un produit autre que le Cognac	13 784	0,88	12 130 €	Ventes et utilisations d'eaux de vie de Cognac destinées à l'élaboration d'un produit autre que le Cognac	20 000	0,88	17 600 €	
ventes d'eaux-de-vie de Cognac à la consommation (sur N-1)	940	0,88	827 €	ventes d'eaux-de-vie de Cognac à la consommation (sur N-1)	455 990	0,88	401 271 €	
TOTAL COTISATIONS ODG - VITICULTURE			565 695 €	TOTAL COTISATIONS ODG - NEGOCE			568 834 €	
				TOTAL COTISATIONS ODG				1 134 529 €
								149 906 €

Evolution des taux par rapport aux taux N-1		2024-2025	
		Evol en % par rapport à 23-24	moyenne P
VITICULTURE	ventes au commerce de vins en vue de la distillation du Cognac	37,70%	36,39%
	ventes au commerce d'eaux-de-vie de Cognac, par les viticulteurs, coopératives et unions de coopératives	37,10%	
	Ventes et utilisations d'e-d-v Cognac destinées à l'élaboration d'un produit autre que le Cognac	0,00%	
	ventes d'e-d-v Cognac à la consommation (N-1)	0,00%	
NEGOCE	ventes au commerce d'e-d-v Cognac, effectuées par les bouilleurs de profession, marchands en gros et négociants	0,00%	0,00%
	Cotisation perçue sur la production totale de Cognac par les Bouilleurs de profession	0,00%	
	Ventes et utilisations d'e-d-v Cognac destinées à l'élaboration d'u produit autre que le Cognac	0,00%	
	ventes d'e-d-v Cognac à la consommation (N-1)	0,00%	
Evolution des taux en moyenne pondérée:		10,60%	
Montants CVO correspondants:			1 134 529 €

Perspectives budgétaires globales 204-25

K€	BUDGET 22 - 23	REEL 22 - 23	BUDGET 23 - 24	B. Révisé 2023-2024 CP 11/2023	ATTERRISSAGE 23 - 24	BUDGET 24 - 25	ÉCARTS B/B %	ÉCARTS B/E %
PRODUITS								
CVO	16 784	16 434	15 879	14 876	13 875	12 591		
CVO R&D / Transition environnementale	1 043	979	1 075	972	863	724		
CVO Flavescence Dorée	296	300	298	298	311	300		
Cotisations ODG	1 002	957	1 213	1 150	1 086	1 135		
<i>- Refléchage CVO R&D / Trans. ENV. s/Imagine</i>				-	142	225		
Prestations de service	1 223	1 109	991	991	1 102	1 210		
Subventions	519	917	450	450	450	275		
Reprises prov	-	747	-	-	158	106		
Prod Immobilisée	250	247	250	-	542	564		
Produits financiers	-	103	-	250	344	545		
AUTRES PRODUITS (Exploitation & Exceptionnel)		83	-	-	313	-		
TOTAL PRODUITS	21 117	21 875	20 157	18 987	18 902	17 225	-15%	-9%
CHARGES								
Juridique	2 574	3 074	2 321	2 156	2 259	2 284		
Technique développement durable	5 825	4 734	5 636	5 368	5 111	4 961		
Communication	4 137	4 270	3 681	3 326	3 277	2 397		
Contrôle qualité	2 617	2 388	2 415	2 369	2 331	2 291		
Économie	913	818	822	755	834	714		
Ressources	3 384	3 289	2 793	2 685	2 814	2 762		
DRH			702	654	587	548		
Direction/Interprofession	1 666	1 453	1 809	1 762	2 168	1 623		
Grands Projets	1 179	175	281	280	94	1		
TOTAL CHARGES	22 296	20 201	20 459	19 354	19 474	17 582	-14%	-10%
RESULTAT	- 1 179	1 674	- 303	- 367	- 572	- 357		

Propositions de coupes dans les dépenses

Pôle communication	Communication environnementale	20 000 euros	Diminution du budget dédiée à la communication environnementale de 200 000 à 180 000 euros avec des coupes à réaliser sur certaines actions (événement Trophées Vignoble Engagé par exemple). Maintien de l'enveloppe CEC.
	Promotion marchés	10 000 euros (Chine) + 10 000 euros (Etats-Unis)	Moins d'actions de promotion et de formation sur la Chine et les Etats-Unis.
	Partenariats (dont majorité de coupe proposée sur le Blues Passions)	20 000 euros	Cette coupe touchera tous les partenariats du BNIC (sauf Fête du Cognac avec risque de mécontentement des élus du territoire qui sollicitent ces partenariats (Grand Cognac, Départements 16 et 17, etc...)).
	Presse	20 000 euros	Arrêt des prestations de bureau de presse France et internalisation des actions correspondantes avec réduction temporaire de leur champ.
	Marque employeur filière	20 000 euros	Suppression du budget communication prévu à l'appui de prestations extérieures pour « Cognac au cœur » avec maintien des actions de relais internalisées.
	Total	100 000 euros	
Pôle technique et développement durable	Transfert	8 000 euros	Annulation de la journée Innovation Durable.
	Sécurité des produits	10 000 euros	Réduction du nombre de fiches sécurité.
	Qualité / composition des produits	3 000 euros	Réduction du volume d'analyses dans l'observatoire de la composition des produits.
	Prémultiplication serres insect proof (report de paiement à négocier sur une année)	20 000 euros	Report d'une partie de la prestation et du versement de 55.000 euros annuels contractualisé avec la Chambre d'Agriculture Gironde. Risque de tension avec la Chambre d'agriculture de la Gironde.
	Total	41 000 euros dont 20 000 euros de report de paiement à négocier sur une année	

Pôle contrôle	Facturation des certificats export (2,60 euros par certificat)	35 000 euros	Pas d'impact sur les priorités. Aujourd'hui le coût du papier sécurisé est supporté par le BNIC, il est proposé que seuls ceux qui en bénéficient paient ce montant.
	Total	35 000 euros	
Pôle ressources	Calculateur carbone	20 000 euros	Négociation des tarifs du prestataire.
	Total	20 000 euros	
Futur siège	Prestations	112 000 euros	Reports dus à un décalage du calendrier : Prestataire sur l'audit du mobilier. Prestataire sur les appels d'offres. Prestataire sur l'accompagnement à la préparation du déménagement.
	Total	112 000 euros	
DRH	Cabinet de recrutement, formation salariés BNIC	54 000 euros	Internalisation des recrutements et report d'une partie des formations métiers pour les salariés.
	Marque employeur filière	10 000 euros	Report des actions nécessitant des financements BNIC. Priorisation des actions mobilisant des partenaires.
	Total	64 000 euros	
Total global		372 000 euros	

BUDGET 2024 - 2025

ODG

KE	BUDGET 22 - 23	REEL 22 - 23	BUDGET 23 - 24	ATTERRISSAGE 23 - 24	BUDGET 24 - 25	ÉCARTS B/B %	ÉCARTS B/E %	COMMENTAIRES 24 - 25
PRODUITS								
Cotisations	1 002	957	1 213	1 086	1 135	-3%	5%	
Prestations INAO	18	18	18	18	18	0%	0%	
Reprise de provision	-	-	-	-	-			
Production immo		-	-	33	38			
TOTAL PRODUITS	1 020	975	1 231	1 137	1 190	13%	0%	
CHARGES								
Charges personnel	465	470	473	793	853			Equivalent 10,19 ETP (déjà comptabilisé dans les pôles du BNIC)
<i>dont traitement facturation INAO</i>	32	16	34	24	28			
<i>dont Développement Outils de contrôle</i>	20	21	-	35	27			
Charges de structure BNIC	230	225	284	253	276			
Charges directes :	325	413	425	370	356			
Affranchissement com	12	10	13	13	12			
Déplacement mission; Véhicules	13	6	8	7	15			
Coûts divers ; Frais adm	11	6	5	5	4			Indemnités de présence des délégués
Cotisation CNAOC	37	22	39	39	38			
Coûts externes Certipaq	157	266	255	256	270			Audit de contrôle: Certipaq (Nouveau cahier des charges)
Imprimés, fournitures	-	1	-	0	0			
Amortissements frais dvpt info	95	102	105	50	17			
Charges exceptionnelles élections	-	-	50	47	-			Coût prestataire & Affranchissement
TOTAL CHARGES	1 020	1 107	1 231	1 463	1 484	21%	1%	
RÉSULTAT NET	-	- 132	0	- 327	- 294			

Historique des effectifs

SUIVI DES EFFECTIFS ET DE LA MASSE SALARIALE PAR CAMPAGNE

CAMPAGNE	ETP moyen CDI	ETP moyen CDD	Total Effectif moyen	% ETP CDI / ETP total	ETP moyen Alternant	ETP moyen Stagiaire > 2mois	Taux d'absentéisme	Masse salariale	Evolution annuelle	Part de la MS / budget global	dont MS CDI	dont MS temporaire	AG appliquée au 01/08/N	Inflation INSEE année civile N-1
Réel 2014-2015	93,31	8,02	101,33	92,09%	-	-	-	7 192 700		50%	95,54%	4,46%	1,00%	0,90%
Réel 2015-2016	94,25	9,51	103,76	90,83%	-	-	-	7 373 956	2,52%	51%	95,73%	4,27%	0,90%	0,50%
Réel 2016-2017	93,59	10,76	104,35	89,69%	3,75	0,75	-	7 539 220	2,24%	50%	93,53%	6,47%	0,80%	0,00%
Réel 2017-2018	95,24	10,65	105,89	89,94%	2,91	1,92	-	7 993 250	6,02%	47%	93,65%	6,35%	0,90%	0,20%
Réel 2018-2019	98,44	10,46	108,90	90,39%	2,07	2,50	-	7 969 172	-0,30%	47%	94,07%	5,93%	1,50%	1,00%
Réel 2019-2020	99,48	13,03	112,51	88,42%	3,87	3,00	5,64	9 028 853	13,30%	55%	92,16%	7,84%	2,00%	1,80%
Réel 2020-2021	97,49	12,25	109,74	88,84%	3,84	3,42	5,82	8 609 668	-4,64%	52%	91,43%	8,57%	1,10%	1,10%
Réel 2021-2022	95,27	14,79	110,06	86,56%	3,62	2,91	5,13	8 573 272	-0,42%	51%	89,69%	10,31%	0,50%	0,50%
Réel 2022-2023	92,34	15,37	107,71	85,73%	5,63	3,08	2,48	9 459 370	10,34%	47%	89,99%	10,01%	2,80%	2,80%
Variation depuis la donnée la plus ancienne	-1,04%	91,65%	6,30%	-6,90%	50,13%	310,22%	-56,03%	31,51%			-5,81%	124,44%		
Budget voté 2023-2024	98,83	12,82	111,65		10	5		10 520 929			86,81%	13,19%	4,00%	5,20%
Budget prév. 2024-2025	96,45	6	102,45		10	5		9 798 546			91,09%	8,91%	0,00%	4,90%

Cumul : 15,50% 18,90%

- ✓ Validation du budget 24-25 et des taux de CVO
- ✓ Travail du BNIC d'ici septembre sur des gels de dépenses complémentaires aux coupes dans un souci de prudence au regard du contexte : clause de revoyure en septembre/octobre
 - ⇒ Proposition d'orienter les gels en sacralisant certaines priorités comme la CEC
- ✓ 3ème trimestre 2024 : travail méthodologique sur le calcul des CVO (assiette et taux)

- La famille du négoce adopte la position suivante à porter en Comité permanent :

...

Environnement

- Transition environnementale
 - Stratégie carbone
 - Stratégie de déploiement des solutions pour s'émanciper des produits phytosanitaires.
- ⇒ Renforcer la R&D visant la transition environnementale : *Imagine Cognac et GIS / pôle TDD BNIC.*
- ⇒ Renforcer la veille réglementaire environnementale (risques phytosanitaires, évolution PAC)

Pérennisation économique de la filière

- *Business plan* : évolution des marchés, contexte macro-économique et contraintes environnementales.
- Renforcer les outils de gestion de campagne et d'adaptation du vignoble.

Accès et protection des marchés

- Gérer les crises
- Veille marchés : être proactif.
- Protection de l'appellation Cognac.
- Maintenir notre rang de 1er spiritueux de l'UE et les débouchés stratégiques (États-Unis, Chine/Asie).
- Accompagner les acteurs de la filière sur l'accès aux marchés (diversification des marchés, connaissance des autres catégories de spiritueux et des facteurs clés de succès).

Emploi et attractivité

- Communication des ambitions en termes d'emploi et d'attractivité (Cognac Au Coeur).
- Attirer en tenant compte les nouvelles attentes sociétales.
- Synergies avec les administrations, les organismes compétents et les élus locaux.

Position sur le siège : poursuite, report ou arrêt

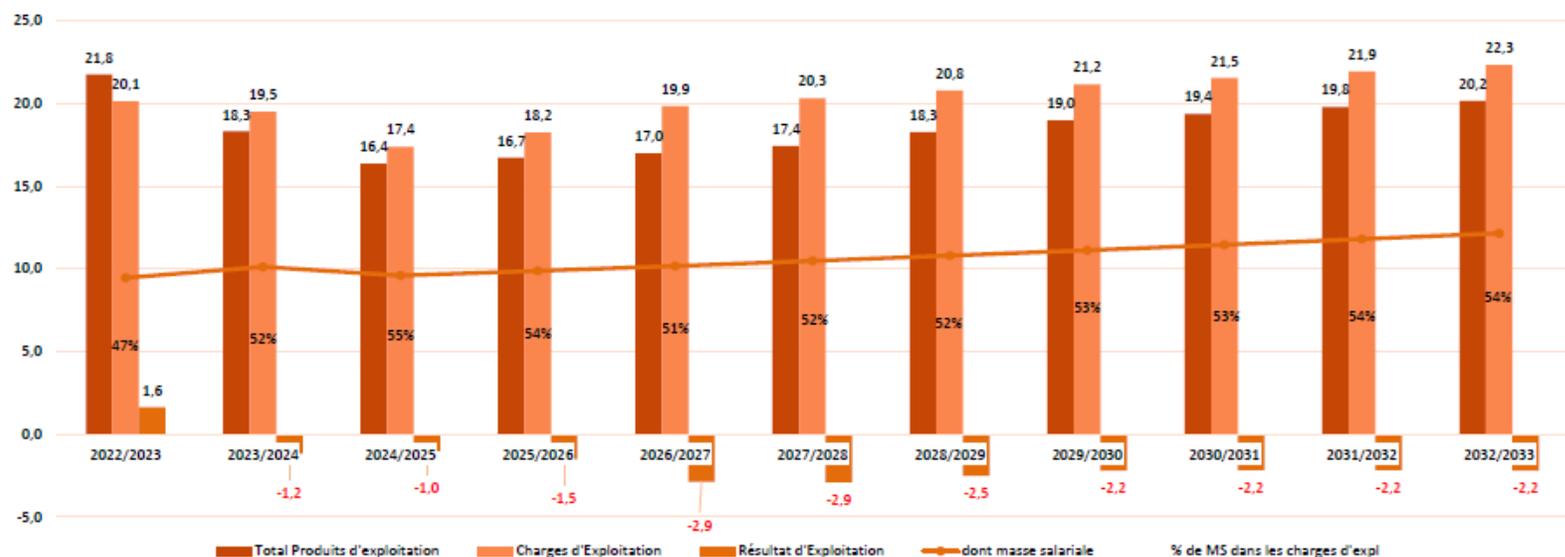
⇒ **Décision**

- Niveau des réserves estimées à fin 23/24 => **Atterrissage actualisé 23-24.**
- Recettes CVO & cotisations : base des CVO négoce : scénario A en prenant la fluidité différenciée (négative). => rendement à 8,15
- Autres recettes :
 - ✓ Subventions : moyenne des 3 dernières années.
 - ✓ Prestations de services : moyenne des 3 dernières années.
 - ✓ Production immobilisée (pour soi-même) : niveau moyen et amortir sur 2 ans.
- Paramètres de charges pour la simulation à compter de la campagne 25/26 :
 - ✓ Masse salariale : +3%/an.
 - ✓ Autres charges : +1%/an.
 - ✓ Subventions moyennes des 3 dernières années.
 - ✓ Production pour soi-même : prendre un niveau moyen et amortir sur 2 ans.
- Plan de financement : l'affectation des fonds propres, les hypothèses de cession d'actif, de remboursement de prêt, de retrait de la Banque des Territoires (+ ROI) la facturation du loyer au BNIC.
- **CESSIONS ACTIFS :**
 - ✓ Cession de la Station viticole (positionnée en décembre 2025) : 900K€.
 - ✓ Cession du siège du BNIC (positionnée en juin 2027) : 2 100K€.

Hypothèse Scénario d'expédition négoce taux de CVO constant

En M€	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028	2028/2029	2029/2030	2030/2031	2031/2032	2032/2033
Recettes CVO	18,7	16,2	14,2	14,6	14,9	15,4	16,2	16,9	17,3	17,7	18,1
Autres Recettes	3,1	2,2	2,1	2,2	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,0	2,0
Total Produits d'exploitation	21,8	18,3	16,4	16,7	17,0	17,4	18,3	19,0	19,4	19,8	20,2
Produits Financiers	0,1	0,3	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Produits Exceptionnels	0,0	0,3	0,0	0,9	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Charges d'Exploitation	20,1	19,5	17,4	18,2	19,9	20,3	20,8	21,2	21,5	21,9	22,3
<i>dont masse salariale</i>	9,5	10,1	9,6	9,9	10,2	10,5	10,8	11,1	11,5	11,8	12,2
<i>% de MS dans les charges d'expl</i>	47%	52%	55%	54%	51%	52%	52%	53%	53%	54%	54%
Charges Financières	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Charges Exceptionnelles	0,0	0,0	0,0	0,1	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Résultat d'Exploitation	1,6	-1,2	-1,0	-1,5	-2,9	-2,9	-2,5	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2
Résultat Net	1,7	-0,60	-0,48	-0,48	-1,5	-2,7	-2,4	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0
Réserves* BNIC	18,3	17,7	17,3	16,8	15,3	12,5	10,2	8,1	6,1	4,2	2,2
Réserve 4 mois	6,7	6,5	5,8	6,1	6,6	6,8	6,9	7,1	7,2	7,3	7,4
% du montant total de la réserve	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,7	0,9	1,2	1,8	3,4

Évolution du résultat d'exploitation BNIC sur les 10 prochaines années (en M d'€)

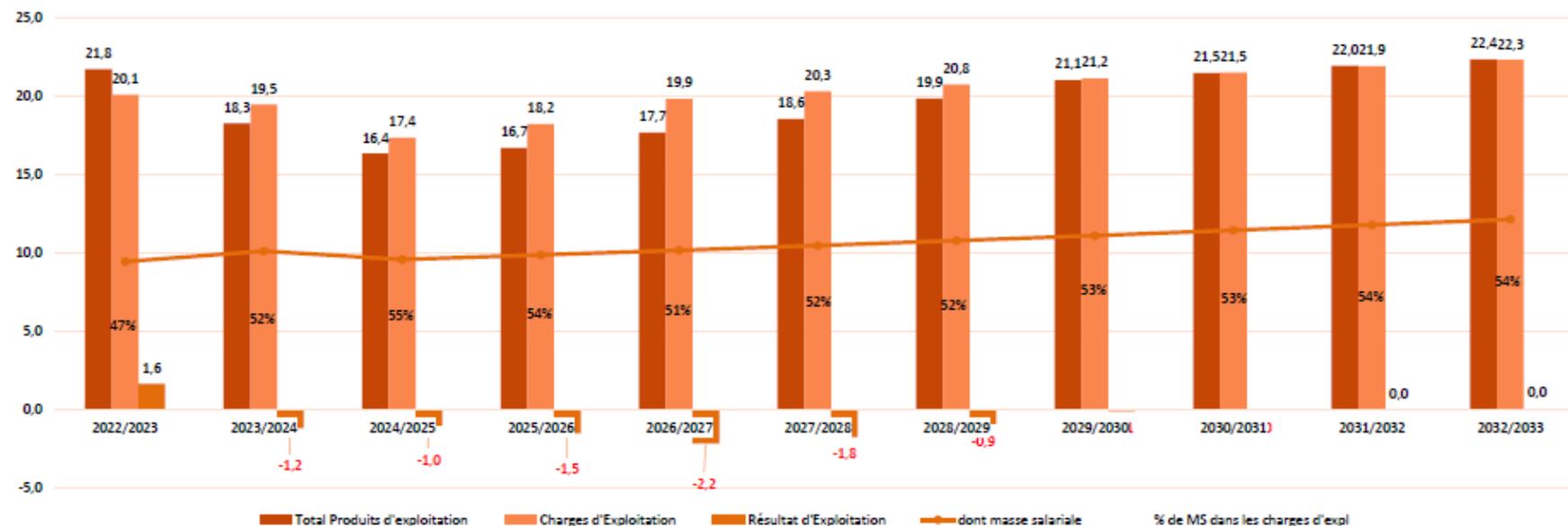


Scénario négoce – taux votés 22-25 puis +2,4% sur 4 ans (inflation prévue par la BDF)

En M€	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028	2028/2029	2029/2030	2030/2031	2031/2032	2032/2033	2033/2034
Recettes CVO	18,7	16,2	14,2	14,6	15,7	16,5	17,8	19,0	19,5	19,9	20,4	20,8
Autres Recettes	3,1	2,2	2,1	2,2	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0
Total Produits d'exploitation	21,8	18,3	16,4	16,7	17,7	18,6	19,9	21,1	21,5	22,0	22,4	22,8
Produits Financiers	0,1	0,3	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Produits Exceptionnels	0,0	0,3	0,0	0,9	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Charges d'Exploitation	20,1	19,5	17,4	18,2	19,9	20,3	20,8	21,2	21,5	21,9	22,3	22,8
<i>dont masse salariale</i>	9,5	10,1	9,6	9,9	10,2	10,5	10,8	11,1	11,5	11,8	12,2	12,5
<i>% de MS dans les charges d'expl</i>	47%	52%	55%	54%	51%	52%	52%	53%	53%	54%	54%	55%
Charges Financières	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Charges Exceptionnelles	0,0	0,0	0,0	0,1	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Résultat d'Exploitation	1,6	-1,2	-1,0	-1,5	-2,2	-1,8	-0,9	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Résultat Net	1,7	-0,60	-0,48	-0,48	-0,8	-1,6	-0,8	0,0	0,1	0,2	0,3	0,2

Réserves* BNIC	18,3	17,7	17,3	16,8	16,0	14,4	13,6	13,7	13,8	14,0	14,3	14,5
Réserve 4 mois	6,7	6,5	5,8	6,1	6,6	6,8	6,9	7,1	7,2	7,3	7,4	7,6
<i>% du montant total de la réserve</i>	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5

Évolution du résultat d'exploitation BNIC sur les 10 prochaines années (en M d'€)



Dépenses réglées à date

Foncier		Foncier autres		Honoraires		Redman	
Terrain De varenne	730 000 €	Fouilles archéologiques	704 846 €	Avocat SCI	14 700 €	Dépôt du PC	736 000 €
Frais Notaire	52 200 €	Redevance archéologique	6 720 €	Avocat	73 325 €	Validation partielle études PRO	220 800 €
Parcelles Mairie	940 000 €			Assistant Maitre ouvrage phase concours	185 283 €	Levée conditions suspensives + obtention GFA	1 380 000 €
Frais Notaire	66 300 €			Assistant Maitre ouvrage suivi CPI	131 557 €	Obtention du PC modificatif	736 000 €
				Nouvel AMO (Algoé)	24 750 €	Constat de caractère définitif du PCM	644 000 €
				Paiement plans architectes concours	436 122 €	Actualisation Prix	67 724 €
				Désamiantage + diagnostics	61 653 €		
				Etudes de sol (SOL CONSEIL) + Etudes Ecologiques	20 907 €		
				Dépenses Batiments (assurance, eau, électricité, taxes foncières, frais bancaires) TTC puis HT	112 908 €		
				Dépenses Batiments (assurance, eau, électricité, taxes foncières, frais bancaires) HT	25 384 €		
				Géomètre	20 018 €		
				Etudes techniques EDEIS	106 250 €		
				Nettoyage terrain coupe arbres	45 700 €		
				Réfection parking salle verte	48 453 €		
				Appel offres Sirius	6 300 €		
				Appel offres	720 €		
				PKF	12 000 €		
				PKF - Assistance création SCI côté BNIC	4 200 €		
				Provisions hypothèques Notaire	161 372 €		
				Plan Archivage + Etude mobilier Archimage	44 730 €		
				Plan COM	24 048 €		
				Missions réceptions location salles	33 429 €		
	1 788 500 €		711 566 €		1 593 810 €		3 784 524 €

en bleu montant HT
tva récupéré par la SCI

en noir montant
sans TVA et/ou ttc

COUT TOTAL PROJET NOUVEAU SIEGE Hors Terrains	6 089 900 €	COUT TOTAL PROJET NOUVEAU SIEGE avec Terrains	7 878 400 €
---	-------------	---	-------------



- Plan de déploiement de la décision éventuelle des familles : en cours d'élaboration
 - Première discussion le 3 juin en Comité permanent avec position des familles à confirmer officiellement le 13 juin avec mandat aux équipes d'avancer.
 - A partir du 13 : nouveaux crash tests et définition des conditions de reprise des travaux si décision de suspension.
- ⇒ Nécessité d'avoir la décision sur les rendements pour avoir les résultats les plus justes
- ⇒ Pour que ces projections soient au plus juste, il faudra qu'elles soient réalisées après le vote sur le rendement. C'est donc après le 13 juin que nous vous les transmettrons avec les hypothèses que nous vous proposerons d'en tirer.

- La famille du négoce adopte la position suivante à porter en Comité permanent :

...

Projet de réponse à l'UGVC

⇒ **Validation**

En introduction, il est important de confirmer que nous, membres de la Famille du Négocce, avons pleinement conscience des inquiétudes de la famille de la Viticulture. Ces inquiétudes sont légitimes. Nous avons retenu deux éléments qui nous paraissent fondamentaux dans votre courrier du 7 mai dernier.

- Le premier point est que vous demandez à ce que le partage du risque se poursuive. Pour y répondre, nous vous proposons d'effectuer un retour en arrière de quelques années.
- Depuis quelques années en effet, le négoce est en première ligne d'une succession de crises :
- Tout d'abord, en 2019, surviennent la crise du covid et un arrêt brutal de la commercialisation et des expéditions. Pourtant le maintien des achats et des prix a été assuré par les Maisons.
- Puis en 2021, les pénuries générées par cette crise COVID ont créé une nouvelle crise, cette fois une crise de l'approvisionnement en matières sèches: des hausses de coûts très importantes (+23% sur 2022, +18% sur le seul mois de janvier 2023), notamment sur les bouteilles et le transport des marchandises, des ruptures de stocks, qui nous ont à la fois fait perdre des marchés et nous ont empêché de répondre à de nouvelles opportunités. Pourtant les achats et les prix ont été maintenus ou augmentés par les Maisons, ces dernières jouant à plein le rôle d'amortisseur pour la filière.
- Enfin, en 2022, alors que la crise des approvisionnements est à son pic, c'est le tour de la crise Ukraine/ Russie de se déclarer avec comme conséquence l'arrêt brutal d'un moteur important des expéditions pour le cognac, la Russie.
- Une nouvelle fois, les achats de cognac à la viticulture ont été maintenus par les Maisons, en même temps que ces dernières redoublaient d'efforts sur les marchés.
 - Peut-on penser que le négoce n'assume pas sa part de risque ?

- La deuxième demande de la famille de la viticulture dans ce courrier concerne une garantie de revenu à l'hectare.
- Pour tout dire, nous vous comprenons. Nous aimerions pouvoir demander à nos clients de nous garantir un nombre annuel de containers minimal, qui nous permettrait de faire prospérer nos entreprises en toute sérénité. Mais demander cela ne serait pas tenir compte de la réalité des marchés, fluctuants par nature.
- Ceci dit, libre à chacun de se positionner dans une relation client-fournisseur et pour l'un de poser les questions qu'il jugera nécessaires et pour l'autre d'apporter les réponses qu'il souhaitera.
- Nos deux familles, celle du Négoce et celle de la Viticulture, sommes aux commandes de la filière Cognac pour traverser ensemble cette épreuve et, nous l'espérons, en sortir renforcés.
- Il nous paraît très important de rappeler que traverser ensemble cette crise se fera d'autant mieux si nous respectons tous la gouvernance de notre interprofession, qui fait aujourd'hui du Comité Permanent l'organe de prise de décision incontestable de notre appellation.
- Nous tous, autour de cette table, avons été choisis par nos pairs pour prendre les meilleures décisions, dans l'intérêt général. Sachons-nous en rappeler chaque jour et soyons dignes de ce mandat.

- Aujourd'hui ce sont nos 2 principaux marchés qui vacillent, mis à mal par une économie mondiale déprimée et des menaces de taxes protectionnistes.
- Oui il y a de quoi s'inquiéter, car ces menaces concernent toute notre filière, avec des impacts sur l'ensemble de nos entreprises, qu'elles soient commerciales ou viticoles.
- La confiance reste au cœur de nos actions, avec la ferme conviction, comme dirait l'un de nos CEO, que « rien ne résiste au travail ».
- Pour autant, la confiance n'exclut pas la prudence. La crise actuelle montre que le cognac est vulnérable.
- Nous, la famille du Négoce, pensons avoir pris la mesure de la crise dans laquelle notre filière se trouve.
- Les plans d'économies de charges, les ajustements budgétaires, les décalages d'investissements sont autant de preuves de cette prise de conscience. C'est la responsabilité de nos dirigeants de prendre ces décisions, même si elles sont difficiles.
- En miroir, la famille de la Viticulture a ce même devoir de responsabilité auprès de ses ressortissants. Il s'agit de dire les choses clairement. Il s'agit aussi d'expliquer, d'éclairer afin d'orienter les décisions pour nos entreprises.
- Donnons-nous l'objectif de parler, de parler vrai, de nous appuyer sur des hypothèses prudentes et réalistes afin de les traduire dans le business plan. Gérons nos entreprises en bons pères de famille, sans perdre de vue le long terme, la vision gagnante qui sera celle d'une appellation prestigieuse et respectueuse de son environnement.
- Car si nous diminuons nos charges de fonctionnement, nous augmentons aussi les investissements commerciaux sur les marchés, afin de rendre notre cognac encore plus désirable, moins dépendant d'un nombre réduit de consommateurs et de retrouver le chemin d'une croissance durable.
- Ensemble nous réussirons, unis par le même objectif : faire rayonner le cognac, le plus noble des spiritueux, partout dans le monde.



Merci de votre participation