



RELEVÉ DE DÉCISIONS

DE LA RÉUNION DE FAMILLE DU NÉGOCE DU 31 MAI 2024

La présentation des différents points est transmise en annexe

Décision	Responsable	Suivi
Retour sur le GT production - rendements		
<u>Contexte : Mise à jour du business plan et détermination du rendement à passer en chaudière</u>		
<ul style="list-style-type: none">Un travail a été mené par le GT production sur la fluidité dans l'objectif de réduire les stocks croissants de la région (fluidité négative quand les stocks sont trop élevés, nulle quand les niveaux sont corrects et positifs quand ils sont bas). Ce travail a été validé en GT mais pas par le Conseil d'administration de la viticulture.Suite à la parution des données IWSR, 6 scénarios ont été présentés en GT production, dont certains tiennent compte de ce travail.Un débat a eu lieu en GT sur les bases de travail :<ul style="list-style-type: none">Spiritueux premium (utilisé historiquement pour l'élaboration du BP) mais éloigné de la réalité économique du cognac. Les perspectives de la catégorie cognac étant nettement inférieures à celle de la catégorie générale des spiritueux plutôt tirée par les whisky et la tequila.La prise en compte de la fluidité telle que travaillée en GT : l'absence de prise en compte de fluidité conduirait à poursuivre l'augmentation des stocks, le niveau de stock commençant à devenir insoutenable, mais conduisant à réduire le rendement déjà faible.Il a été demandé par la Famille du négoce une clause de revoyure à un an, afin de pouvoir réagir sans attendre la fin de la mandature en cas d'évolution importante de la situation.		
<u>Discussions :</u>		
<ul style="list-style-type: none">La présentation des données cognac était nécessaire, même si elles ne sont pas retenues dans les scénarios possibles. Il s'agissait d'acculturer la viticulture à ces données « cognac », qui démontrent que le cognac décroche des autres spiritueux.Il est également important de garder une vision sur le contexte géopolitique mondial. Certes la Chine occupe particulièrement la filière à l'heure actuelle, et les inquiétudes sont justifiées, cependant il s'agit également de prendre en compte les risques liés à l'élection de Donald Trump aux Etats Unis. Ce dernier a en effet d'ores et déjà annoncé des taxes sur les produits importés.L'UGVC a fait part de sa volonté de rencontrer les CEO des Grandes Maisons mais également des directeurs de PME. Chaque Maison prend la décision de le faire ou non. Néanmoins, il est important de rappeler que les discussions sur le rendement doivent rester collectives et au sein des instances professionnelles (SMC-Famille et BNIC). Il ne peut non plus s'agir de discussions sur les prix qui doivent se faire de manière individuelle entre les Maisons et leurs partenaires viticulteurs.Les discussions s'orientent sur le point de départ et le point d'arrivée maximum à retenir en vue des discussions avec la viticulture<ul style="list-style-type: none">Point de départ : une majorité des administrateurs préconise un point de départ maximum à 8,37 hl AP/ha. La Maison Hennessy est favorable au scénario à 8,95 hl AP/ha, mais compte-tenu de la majorité qui semble se dégager sur le scénario à 8,37 hl AP, elle propose un compromis à 8,50 hl AP comme position de la famille du négoce.		

<ul style="list-style-type: none"> ○ Atterrissage : le point d'atterrissage maximum souhaité par la majorité se situe autour de 8,5 hl AP. Le point d'atterrissage plafond est évoqué à 8,6, mais non confirmé de manière unanime. <p>A ce stade, la discussion ne permet pas d'aboutir à un accord.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La question des coûts de production est également évoquée : s'il apparaît qu'en moyenne les coûts de production seront couverts même avec des rendements bas, une partie de la viticulture pourrait se trouver en difficulté, notamment les jeunes qui ont acheté récemment du foncier ou investis et se sont endettés, mais également les viticulteurs en contrat exclusif ou majoritaire en 00. Il faut faire attention à ne laisser personne sur le bord de la route. • Enfin, le travail sur la structuration du vignoble et la gestion des excédents devrait être une priorité. Il est indispensable que la viticulture, avec le négoce en appui, s'empare de ce sujet. 		
<p>Décisions : Pas de décision (la décision sera prise le 12 juin en famille négoce et le 13 en comité permanent). Les discussions se poursuivent pour parvenir à un accord lors de la prochaine réunion.</p>	T.Métais / H. Bache Gabrielsen	Point à l'ordre du jour de la réunion de famille le 12 juin
Budget BNIC		
<p>Contexte :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans un contexte économique tendu entraînant, à taux constant, une baisse d'entrée de CVO, le BNIC a préparé le budget qui doit être voté en comité permanent le 3 juin et en assemblée plénière le 10 juin. • Dans ce contexte, des économies ont été nécessaires. En plus du non renouvellement des CDD et des départs à la retraite, des coupes ont été proposées : diminution des charges de -14.1% ; baisse de la masse salariale de 7% • Le budget soumis au vote présente un déficit de 357k€. <p>Discussions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il est à noter qu'il y a une parité en termes de CVO entre les deux Familles (CVO négoce = CVO viticulture + CVO R&D viticulture + CVO flavescence viticulture) • Il faudra être vigilant pour les années à venir sur le déficit de l'ODG, qui est une délégation de service publique et qui ne devrait pas être déficitaire. • Le BNIC soit nous apporter des éclaircissements sur l'évolution du budget masse salariale qui a augmenté de 2,5 M€ à nombre d'ETP constant. • Un travail sur les CVO va être fait en GT budget. Il conviendra d'être vigilants sur les conséquences de ce travail qui pourra avoir des conséquences importantes sur le budget CVO des entreprises. 		
<p>Décisions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La famille du négoce valide le budget tel que présenté. • Des explications sur l'évolution de la masse salariale seront demandées au BNIC 	T.Métais / H. Bache Gabrielsen	Position à porter en comité permanent de mai
Siège du BNIC		
<p>Contexte</p> <p>Dans le contexte économique et budgétaire actuel, la question de la capacité du BNIC à poursuivre le projet de nouveau siège se pose.</p> <p>Des éléments d'analyse avaient été demandés et ont été fournis par le BNIC :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le crash test : évolution du niveau de résultat et de réserves du BNIC sur 15 ans – le crash test basé notamment sur le scénario pessimiste établi par le négoce et aboutissant pour cette année à un rendement à 8,15. • Les dépenses réalisées depuis le début du projet <p>Discussions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le crash test montre qu'au regard de la croissance et des rendements prévus, le BNIC n'est pas en capacité de financer le projet sans mettre en risque ses missions et emplois 		

<ul style="list-style-type: none"> Il manque dans les éléments fournis l'identification des frais immobilisés et donc qui ne sont pas perdus en cas d'arrêt définitif ou temporaire. Certains éléments sont acquis comme le terrain et les fouilles, ainsi que certaines études et permis de construire. Il manque également les éléments de déploiement d'une décision de suspension (position des banques, du CPI et de l'architecte) Il conviendra de travailler sur les conditions de reprise du projet : crash test, reprise des expéditions (quel niveau, quelle durée)... 		
Décisions : <ul style="list-style-type: none"> Demande la suspension du projet Refus de vente du siège actuel Demande d'éléments complémentaires : identification des éléments perdus / conservés selon arrêt ou suspension Identification des éléments de reprise : le négoce fera des propositions au prochain comité permanent. 	Représentants de la famille du négoce au CP	Position à porter au comité permanent du 3 juin
Réponse à l'UGVC		
Contexte : A la suite de la position prise par l'UGVC lors du dernier comité permanent et transmise par écrit aux CEO et aux adhérents de l'UGVC, ainsi qu'à la famille du négoce, il a été décidé de répondre à l'oral lors du comité permanent du 3 juin. Le texte à lire par le chef de famille est proposé à la discussion. 2 demandes de la viticulture sont traitées : <ul style="list-style-type: none"> Le partage des risques : les risques ont été largement supportés par le seul négoce depuis de nombreuses années, sans que la viticulture ait à partager ces risques. La garantie de prix à l'hectare : aucune garantie ne peut être donnée de manière collective. Les discussions se feront de manière individuelle. La viticulture est en outre invitée à respecter les instances et la gouvernance. Il lui est rappelé que les décisions se prennent au sein du comité permanent et non lors de discussions individuelles avec les dirigeants des Maisons.		
Discussions <ul style="list-style-type: none"> Eviter l'ironie afin de ne pas attiser les tensions : le texte sera adapté afin d'en tenir compte Ajouter une perspective de temps sur la prise de risque. En 2008 et en 2013 déjà le négoce a supporté seul les crises de ces périodes. => ces points seront ajoutés 		
Décisions : Sous réserve des modifications discutées, le texte proposé est validé.	Hervé Bache-Gabrielsen	Lecture en Comité Permanent du 3 juin.

Prochaine Réunion de la famille du négoce : mercredi 12 juin 2024