

RELEVÉ DE DÉCISIONS DE LA RÉUNION DE LA FAMILLE NÉGOCE

DU 12 juin 2024

La présentation des différents points est transmise en annexe

Décision	Responsable	Suivi
Approbation de l'ordre du jour et du RD de la réunion de Famille précédente		
<u>Décision</u> : Approbation	P. Grimbert	Envoi du RD à la Famille du négoce
Mise à jour du business plan et validation des rendements à passer en chaudière		
<p>Contexte : le business plan est mis à jour à chaque début de mandature. Après discussions au sein de la famille du négoce, il est proposé une position de compromis telle que :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principe : Conserver la base des données IWSR « spiritueux premium » • Fluidité à 0 ⇒ Rendement à passer en chaudière : 8,64 hl AP / ha <p>A noter : cette position de compromis a été validée par la viticulture qui a conditionné son accord à la mise en place d'un groupe de travail adaptation du vignoble. Elle a également demandé qu'une décision expresse soit inscrite au relevé de décision du comité permanent. Une proposition rédactionnelle a été proposée par le BNIC telle que :</p> <ul style="list-style-type: none"> • « Pour répondre à un besoin de XX hl AP à passer en chaudière pour 2024-2025 (XX pour 2025-2026 et XX pour 2026-2027), la famille du négoce et la famille de la viticulture s'accordent sur l'adoption d'un rendement à passer en chaudière de 8,64 hl AP/ha. • Dans un environnement très changeant, elles prévoient une clause de revoyure au plus tard au printemps prochain qui permettra d'évaluer les hypothèses du Business plan ainsi que la situation des marchés. • Elles demandent aux services du BNIC de travailler immédiatement à l'identification de tous les leviers disponibles pour permettre une adaptation du vignoble AOC Cognac afin de réagir efficacement au changement de contexte actuel, leur déploiement devant être possible à compter du 1er janvier 2025. • Un groupe de travail dédié sera pour cela créé." <p>Discussion :</p> <p>La famille du négoce propose de valider également le rendement à 8.64 à condition que ce taux soit immuable et qu'une clause de revoyure à un an soit fixée et que ni les besoins à passer en chaudière, ni les rendements des campagnes 25-26 et 26-27 ne soient pas mentionnés dans le texte proposé au relevé de décision du CP comme dans la communication du BNIC.</p> <p>Il est donc proposé que ce rendement soit validé en tant que rendement annuel cognac.</p> <p>Une discussion a lieu sur la prise en compte des réaffectations parcellaires dans le calcul du rendement.</p> <p>Il est précisé que cette réaffectation peut conduire à une viticulture à deux vitesses.</p>		

- Par ailleurs, le BP ne prend pas en compte les stocks dans le calcul du rendement. Il faudra donc être vigilant : si cette année les besoins envisagés ne sont pas les besoins écoulés, il sera nécessaire de prendre en compte les stocks ainsi créés lors de la prochaine campagne.
- Sur la création du GT : accord, mais il faudra cadrer le travail car il y a de multiples dimensions, notamment économiques et juridiques.

Décisions :

- ⇒ Validation du rendement à 8,64 hl AP / ha
- ⇒ Validation du texte proposé avec les modifications discutées et la clause de revoyure au plus tard à un an
- ⇒ Validation de la création du GT .

T. Métais/Hervé
Bache Gabrielsen

Décision à porter au CP

Imagine Cognac – préparation de la réunion du conseil d’administration du 3 juillet : nouveaux adhérents, budget et cadrage du 1^{er} GIS

Contexte : à la suite de la création de l’association Imagine Cognac, la gouvernance se met en place.

- Un Conseil d’administration est prévu le 3 juillet. Plusieurs points sont à l’ordre du jour :
 - Demandes d’adhésion
 - collège filière élargie : IREO, Syndicat des pépiniéristes, INNO’VIN
 - collège partenaires financiers : Crédit Agricole (en attente de confirmation)
 - Cadrage du 1^{er} GIS : protection du vignoble
 - Cotisations : 100€ HT
 - Seuil pour intégrer le CA Imagine Cognac : 50 000€ HT
 - Nomination de la Directrice de l’association : Claire Grosbellet
- Point de vigilance sur le pilotage du projet : pour avancer sur le GIS, les experts estiment avoir besoin d’une vision sur les programmes existants afin d’identifier là où il est possible de s’insérer (par exemple pour tester sur nos vignobles ce qui a été ou est testé ailleurs) et là où il y a des « trous » à combler. Ce besoin soulève une problématique de moyens humains. En effet Claire a pour le moment de nombreuses missions qui ne lui permettent pas de réaliser ce travail. Elle sera à 80% sur l’association à partir de novembre. La question se pose des moyens à déployer pour accélérer le travail. Une réflexion devra avoir lieu avec les partenaires du GIS.

Discussions :

- ⇒ Ici encore le sujet des subventions se pose, il est indispensable que le BNIC prenne ce sujet en main, dans la perspective de récupérer des fonds qui permettraient de faire avancer le GIS de manière plus fluide.
- ⇒ Sur la participation des Maisons : pour le moment seules certaines maisons ont contribué au financement de l’association / du GIS. D’un point de vue politique il semble important que plus de maisons du SMC, y compris les PME soient représentées, a minima en tant qu’adhérent, voir se positionne sur le financement. Cela contribuera à la crédibilité à l’association.
- ⇒ A noter : la viticulture finance via la CVO R&D. Elle ne finance que le GIS et pas le fonctionnement de l’association.
- ⇒ Sur le rescrit fiscal, la demande est en cours. Une confirmation devrait pouvoir être donnée à la rentrée.

Décision : Validation des objectifs du GIS, des nouvelles adhésions, de la nomination de la directrice et du budget.

H. Bache Gabrielsen
/ T. Métais

Position à porter en CP
Relancer la proposition
d’adhésions à l’ensemble
des Maisons

Consortium Spirits Valley : validation du projet

Contexte :

- A la suite de plusieurs différends avec la communication de la Spirits Valley, plusieurs échanges ont eu lieu entre CCI, BNIC, Spirits Valley et Grand Cognac
- Ces discussions aboutissent aujourd'hui à la constitution d'une enceinte de discussion formalisée par un consortium.
- Les objectifs du consortium sont définis comme suit :
 - Accélérer le développement économique du territoire en intégrant les transitions comme un axe de performance pour les entreprises.
 - Contribuer à l'attractivité du territoire pour attirer les talents et les entreprises
 - Développer un pôle d'excellence en matière de formation et d'enseignement supérieur en lien avec l'ADN du territoire.
- Plusieurs points de vigilance sont soulevés :
 - Sur le Quorum du Comité stratégique : recommandation qu'il y ait au moins un élu par partenaire. Pas de décision prise en la présence d'au moins un représentant de chaque partie
 - Sur les engagements techniques et financiers : budget non déterminé => nécessité de cadrer le budget – éviter de se retrouver devant le fait accompli et les budgets engagés sans accord express
 - Sur la communication : recommandation qu'il y ait un accord express et préalable de chaque partenaire à l'utilisation des logos

Discussion :

- Il faut rappeler notre objectif qui est de faire de la coordination entre ces 4 partenaires, ce qui ne devrait pas engager de budget. => Demande à ce qu'il y ait un verrou financier.
- Il est important que la structure soit légère, que ce soit uniquement une enceinte de discussions

Décision : Validation du principe, de participer activement à la coordination, en mettant un verrou financier, et en demandant à ce que nos points de vigilance soient pris en compte.

H. Bache
Gabrielsen/T.
Metais

Décision à porter en comité permanent
Organisation d'une réunion de Famille lors de la réception des éléments budgétaires

Futur siège : confirmation de la position négoce et validation des indicateurs de reprise du projet

Contexte : Compte-tenu du contexte économique et des décisions prises concernant le budget du BNIC, la Famille du négoce avait pris position en faveur d'une suspension du projet du siège, et de travailler à des indicateurs de reprise. La viticulture reste de son côté sur le position de poursuite du projet.

Discussions

- Les différents problèmes ayant conduit à la perte de confiance envers Redman, et profiter de ce contexte pour rompre les relations.
- Il est indispensable de travailler sur la recherche de subventions, notamment parce qu'une partie du bâtiment sera consacrée à la R&D. Sur la majorité des demandes de subventions il ne faut pas avoir commencé le projet.

<ul style="list-style-type: none"> Les conséquences financières en cas de continuité du projet, impactant de manière très importante les réserves du BNIC, du fait notamment d'un accroissement du coût de 15M à 33M, et du contexte de crise. 		
<p>Décisions :</p> <p>La Famille du Négoce confirme la demande de suspension du projet de construction du siège pour les raisons suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> Les aspects budgétaires La perte de confiance envers Redman <p>La période de suspension permettra d'étudier les points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> L'obtention des subventions (d'au moins 30%) La pertinence de la sortie du contrat avec Redman Un éventuel changement d'organisation de suivi Un phasage du projet 	<p>H. Bache Gabrielsen/T.Métais</p>	<p>Décision à porter au CP</p>
<p>Renouvellement Fédération des Interprofessions</p>		
<p>Contexte : les représentants cognac au sein de la fédération des interprofessions doivent être désignés. Lors de la dernière mandature avaient été désignés : le Vice-Président du BNIC et le chef de Famille en qualité de membres avec voix délibérative. Le Président du SMC est invité sans voix délibérative.</p>		
<p>Décision : Les représentants de la Famille du négoce à la Fédération des Interprofessions seront Florent Morillon, Hervé Bache-Gabrielsen et Eric Le Gall.</p>	<p>T. Métais/ Hervé Bache Gabrielsen</p>	<p>Décision à porter au CP</p>

Prochaine Réunion de la Famille du Négoce : 09 juillet 2024 -Maison Ferrand