

RELEVÉ DE DÉCISIONS DE LA REUNION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Du 1^{er} septembre 2025

La présentation des différents points est transmise en annexe

Décision	Responsable	Suivi
Approbation de l'ordre du jour et du relevé de décision de la réunion précédente		
Approuvé	S. Briand	Envoi du relevé de décisions aux adhérents
Déménagement des bureaux du SMC		
<u>Contexte :</u> Les locaux actuels ont été vendus et doivent être libérés au 15 octobre au plus tard. Même si elles sont rares, quelques offres sont identifiées sur le territoire de Grand Cognac, mais le coût sera probablement plus élevé que le coût actuel. Rappel du besoin : local proposant 2 bureaux et une grande salle de réunion accessible et central (proximité avec les maisons et avec le BNIC). Le choix définitif devra être arrêté avant le 15 septembre. <u>Proposition :</u> lancement d'une réflexion à moyens termes (6 mois) dans un objectif d'efficacité et d'optimisation des coûts, mais nécessitant une orientation politique sur différentes options : - bureaux au sein de Grand Cognac (nouveaux bâtiments) - bureaux pour le SMC et l'UGVC au sein du BNIC - locaux partagés avec l'UGVC		
<u>Décision</u> Poursuite des recherches et négociations Validation du lancement de la réflexion proposée	T Métais / S.Briand	Poursuite des visites et chiffage clair de chaque proposition
Cotisations du SMC		
<u>Contexte :</u> Le Conseil du SMC a décidé de revoir le système de cotisation (en conservant un système de cotisations fixes et variables) avec pour objectif de garantir un niveau de cotisation qui soit : - plafonné afin que le SMC ne dépende pas d'un seul adhérent portant la moitié du budget, - équilibré et acceptable pour l'ensemble des maisons Lors de l'Assemblée générale du 26 juin 2025, il a été proposé une cotisation fixe à 1750 €, mais l'augmentation qui en résulte est jugée élevée pour certaines petites maisons et il a été décidé de retravailler la proposition. Le groupe de travail propose de fixer la cotisation fixe dans une fourchette entre 1750 € au maximum et 1250 € au maximum.		

Discussions :

Il est nécessaire de trouver un équilibre entre :

- Une augmentation raisonnable pour les petites maisons dans un contexte économique de filière difficile
- La contribution en nature apportée par les grandes maisons qui partagent informations et expertises au service du collectif.
- Il est également rappelé que le SMC
 - o s'est professionnalisé et apporte à présent des services qui bénéficient plus particulièrement aux PME
 - o a couvert une partie des frais liés au dossier anti-dumping.

Décision :

La cotisation fixe est validée à hauteur de 1 500 €

T Métais/R.Costa
Savelli

Validation du budget et des
cotisations lors de l'assemblée
générale de décembre

Conventions entre l'interprofession et les syndicats

Contexte et enjeux :

Le SMC prend de plus en plus en charge des missions d'intérêt collectif qui dépassent les seuls intérêts de ses adhérents (p.ex. affaires publiques Chine/USA, présence au Salon de l'Agriculture, dossiers techno-juridiques du quotidien, soutien contentieux...), sans rétribution dédiée.

Un benchmark rapide des autres bassins confirme la mise en œuvre de ces conventions tripartites entre syndicats viticoles et négoce et les interprofessions (Loire, Rhône, Provence) lorsque les syndicats effectuent des missions au service de la collectivité et pas seulement de leurs adhérents.

Discussion :

Volonté d'encadrer juridiquement cette pratique, de clarifier qui fait quoi, et d'éviter les doublons.

Vigilance partagée sur :

- Les capacités opérationnelles réelles de chaque entité si des missions bougent.
- Le risque de "dépouiller Pierre pour habiller Paul" dans un contexte BNIC sous tension budgétaire.
- Si les syndicats peuvent sur certaines actions spécifiques contribuer à la défense collective, le principe doit rester : l'interprofession défend la catégorie, les syndicats défendent leurs adhérents.
- Ligne directrice : valoriser l'existant (missions déjà assumées par le SMC) et, le cas échéant, expérimenter sur quelques cas concrets avant d'élargir.

Décision :

- Lancement officiel de la réflexion avec l'UGVC sur des conventions de missions
- Il s'agira notamment d'identifier les missions concernées sur la base d'exemples concrets récents et de définir les hypothèses financières cibles (ordre de grandeur raisonnable, phasage possible).

T.Métais /
P.Grimbert

Préciser les rôles et missions
des syndicats et des
interprofessions dans le
secteur des vins et spiritueux
Organiser un échange avec
l'UGVC

Bureau du SMC : poste de secrétaire du SMC

Contexte :

A la suite du départ de Stanislas de Foucauld, le poste de secrétaire du SMC est vacant. Celui de secrétaire adjoint est également vacant (il était occupé par Laurent Moulis qui a quitté la maison Royer et le conseil du SMC).

<u>Décision :</u> Le conseil nomme : • Emmanuel DOKHELAR (Maison Larsen) secrétaire • Julien NAU (Cognac Planat, SVE) secrétaire adjoint.	T.Métais /S. Briand	Mise à jour des listings
Wine Paris et Whisky Live		
<u>Whisky Live – participation Cognac</u> <u>Contexte : travail du SMC en lien avec le BNIC et l’UGVC sur la présence au Whisky Live</u> • French Drinks Awards : pour la 1^{ère} fois, ouverture à la catégorie Cognac avec des sous-catégories élargies (origine, terroir, fût, millésime). Résultat positif avec 19 maisons et 45 produits candidats. • Dispositif Cognac : - Un bar dédié aux cocktails à base de Cognac sur la Cocktail Street. - 4 maisons et 2 viticulteurs présents sur mini-stands sur un espace Cognac. - Organisation d’un master class “Cognac, l’apéritif à la française”. <u>Discussion :</u> Participation considérée comme un signal positif, permettant de recruter de nouveaux consommateurs et de renforcer la visibilité de la catégorie dans un environnement dominé par le whisky. Certains participants ont insisté sur la nécessité de mutualiser davantage les initiatives, car « c’est ensemble qu’on gagnera », notamment pour capter le marché français trop longtemps négligé. <u>Wine Paris</u> <u>Contexte :</u> ○ Accord obtenu avec Vinexpo et l’ANAA pour un dispositif spécifique Cognac : - Mini-stands à 2 500 € (tarif ultra-réduit, charge des producteurs). - Espace bar Cognac (20 m²), coût de 15 000 € pris en charge par le BNIC. <u>Discussion : Sur l’espace bar Cognac :</u> - Débat sur son utilité : il n’est pas perçu comme un lieu commercial (importateurs/distributeurs ont déjà leurs rendez-vous). - Orientation retenue : en faire un espace d’affaires publiques et relations médias, pour accueillir politiques, journalistes et partenaires institutionnels. - Besoin d’une forte préparation en amont (organisation de rendez-vous, invitations ciblées, messages clairs). Comparaison avec l’Armagnac : collectif déjà présent avec une aide régionale (≈80 % de subvention), ramenant le coût réel à env. 6 000 €. Un modèle à explorer pour le cognac.		
<u>Décision</u> Whisky Live : - Valoriser les résultats de cette participation et encourager la poursuite d’un modèle collectif autour de la diversité. - Évaluer la possibilité d’un dispositif récurrent	T.Métais	Suivi en lien avec le BNIC et l’UGVC

Wine Paris - Confirmer la participation via un espace collectif sur un positionnement clair : un outil de visibilité institutionnelle et politique, et non un lieu de prospection commerciale. - Tester le format bar Cognac en 2026. - Rechercher activement des subventions afin d'alléger la charge financière. - Mandater le pôle Affaires Publiques pour organiser et optimiser les rendez-vous politiques et presse. Prévoir un retour d'expérience après les éditions 2025 / 2026 pour décider de la pérennisation et du format optimal.		
Position UGVC sur la « rupture de contrat » de la maison Camus et la nomination de Cyril Camus au comité permanent		
<u>Contexte :</u> • Pour donner suite à l'appel à candidature lancé pour remplacer Stanislas de Foucauld, trois personnes s'étaient portées candidates. Après désistements, seul Cyril Camus demeure candidat. • Sa candidature soulève des critiques du côté de l'UGVC en raison du litige en cours avec quelques viticulteurs (rupture de contrats invoquée). La viticulture (UGVC) a indiqué qu'elle refuserait de siéger au Comité Permanent si des maisons ne respectant pas leurs contrats y étaient représentées. <u>Discussion :</u> • Position de Cyril Camus : La situation de la société l'a contraint à demander un soutien à ses partenaires viticulteurs. 95 % d'entre eux a accepté d'accompagner la maison. Seuls 5 dossiers restent ouverts (4 en négociation active et 1 en désaccord de principe). Aucune rupture de contrat n'est intervenue. • Il est noté que les maisons de taille intermédiaire, à l'actionnariat familial, ne peuvent plus jouer le rôle « d'amortisseur » entre marché et viticulture. • Plusieurs intervenants soulignent la nécessité d'éviter l'escalade et le conflit direct au sein du Comité Permanent. Toutefois une partie des administrateurs fait remarquer qu'il s'agit d'une pression assimilable à du chantage et que la désignation du représentant du SMC relève du SMC et ne doit pas subir d'interférence extérieure • Proposition de Florent Morillon, en sa qualité de Président du BNIC : · Acter la désignation de Cyril par la famille du négoce. · Reporter sa première participation officielle au Comité Permanent au tour suivant. · Entre-temps, organiser une rencontre en petit comité avec les représentants des syndicats et familles. · Objectif : désamorcer, clarifier la situation, permettre à Cyril de présenter directement sa version et sa démarche.		
<u>Décision :</u> • Le SMC confirme la désignation de Cyril Camus et réaffirme la solidarité du syndicat aux maisons adhérentes. • Un courrier de nomination au Président du BNIC sera envoyé d'ici la prochaine réunion du comité	T.Métais / E. Le Gall	Rédaction et envoi du courrier de nomination

permanent, mais Cyril Camus ne sera pas présent à cette réunion. • Lors du comité permanent, le Président du BNIC prendra acte de cette nomination et invitera à une rencontre avec les représentants de l'UGVC et du SMC / négoce pour permettre un échange constructif avant la tenue de la réunion suivante du comité permanent à laquelle Cyril Camus siégera.		
---	--	--

Prochaine Réunion de la famille du Négoce : 13 octobre 2025

Éric Le Gall

Président

