

## Le projet d'entreprise porte ses fruits

Avec une baisse des ventes inédite enregistrée lors du dernier exercice clos au 31 juillet 2017, Union Champagne a déjà commencé à inverser la tendance lors du semestre écoulé. Les contre-performances semblent être enrayerées depuis la mise en place d'un projet d'entreprise.

Ce sont deux déclarations très contrastées qui ont montré l'état de santé de l'Union de Coopératives Agricoles, Union Champagne lors de son assemblée générale. Celle d'abord du président Dominique Babé, élu en février, qui a commenté le résultat de l'exercice 2016-2017, s'élevant à 1 496 779 € contre 1 777 634 € en 2015-2016. «Il se situe cependant dans la lignée du précédent. Il est bien acté par le bureau et le conseil d'administration d'optimiser ces chiffres pour revenir vers de meilleures performances. Ces contre-performances sont essentiellement dues à une baisse des ventes inédite à Union Champagne, puisque 787 000 bouteilles commercialisées restent le plus mauvais volume de ventes depuis des lustres. N'oublions pas qu'à la belle époque, nous flirtions régulièrement avec les 2 millions, voire 2,2 millions de bouteilles. Il y a aussi une baisse de l'activité des associés coopérateurs, phénomène constaté depuis quelques années, et toujours avec une tendance orientée à la baisse. Enfin, c'est aussi la conclusion d'une transaction qui met fin à un litige salarial avec des coûts induits conséquents, augmentés de charges sociales», regrette Dominique Babé.



Dominique Babé a présidé sa première assemblée générale.

### Ventes augmentées

Les propos du président à l'ouverture de l'assemblée générale étaient en revanche nuancés par le directeur général, Marc Ferté, puisqu'en conclusion de son intervention, il confirmait les premiers résultats commerciaux obtenus. «Sur le marché français comme à l'export, avec la mise en place de notre nouvelle stratégie,

la tendance baissière des ventes constatée depuis plusieurs années s'inverse. Nous avons augmenté à fin décembre, depuis le début de l'exercice au 1<sup>er</sup> août, nos ventes de champagne de 39 % en volume et de 41 % en valeur», se réjouit-il. De quoi rassurer les plus de 2 300 associés coopérateurs des 15 coopératives de l'Union Champagne, les 18 négociants et les 75 collaborateurs mais aussi les courtiers et les institutionnels. Une stratégie qui paie rapidement. «Nous avons solutionné les litiges salariaux qui minaient la notoriété de l'entreprise, élaboré un projet d'entreprise, embauché un directeur général, un directeur commercial export et un contrôleur de gestion», ajoute le président.

Pour poursuivre dans cette dynamique, Union Champagne fait tout pour développer et valoriser la marque De Saint-Gall et les produits regroupés sous les cuvées De Saint-Gall et Orpale. C'est aussi un accompagnement des viticulteurs pour la certification viticulture durable. «Le service vignoble a mis en place un audit et 300 diagnostics ont été réalisés auprès de coopérateurs. Nous allons accompagner les évolutions».

Denis Barbier.

### VENDANGES : DEUX ANNÉES DE MAUVAISE RÉCOLTE

«Les deux dernières vendanges ont en commun de faibles récoltes qui ont engendré une utilisation de la réserve individuelle. La dernière a été celle de tous les soucis, avec tous les excès climatiques, une vendange qui aurait pu commencer fin août, et finalement une vendange mitigée avec des obligations de tri sur les raisins noirs. Après une année difficile due au gel de printemps puis aux vendanges précoces perturbées par un épisode tropical, le calme aurait dû être de raison. Et bien non ! La guerre des prix a été ouverte. Nous avons donc décidé de repousser nos négociations pour les fidéliser en octobre, nous avons trouvé un accord convenable. Après la vendange 2018, un nouveau contrat pluriannuel doit être signé. Les grandes lignes et les points qui garantissent notre sécurité financière doivent être maintenus», souligne Dominique Babé.

«Nous avons prouvé que notre partenariat est une vision à long terme que l'authenticité et la qualité de nos produits permettent l'élaboration de belles cuvées. Nous sommes courtisés et nous manquons de matière première, mais nous saurons la répartir pour maintenir la pluralité des acteurs champenois. C'est une donnée essentielle à nos yeux pour assurer l'équilibre de la Champagne», poursuit le président, qui demande une légère augmentation des volumes mis en marché. «10 800 kg/ha apparaissent comme un minimum et 200 à 300 kilos supplémentaires permettraient de satisfaire toutes les familles champenoises en limitant la tension sur l'approvisionnement», conclut Dominique Babé.

Union Champagne a des projets d'investissements comme l'achat d'une citerne pour optimiser le travail notamment le transport des moûts, le remplacement de la chaîne de dégorgeage réservée aux flacons spéciaux et le commencement du remplacement du parc de palettes bois pour des palettes fil. Il a été décidé un premier achat de 1 200 palettes. Sur 4 ou 5 ans, le changement total a un coût de 4 à 5 millions d'euros.

D.B.