

UNION CHAMPAGNE, NOUVELLE STRATÉGIE

Le retour des performances

Union Champagne a obtenu, en 2017-2018, le meilleur résultat des cinq derniers exercices avec un bénéfice de 2,6 millions d'euros. Les chiffres témoignent de la pertinence de la nouvelle stratégie et de la justesse des choix faits par le conseil d'administration présidé par Dominique Babé. Avec une progression de 38 % des ventes, la forte chute de 2017 a été enrayée. Elle a permis aussi de dépasser le chiffre symbolique du million de bouteilles.

Les assemblées générales d'Union Champagne se suivent mais ne ressemblent pas. En janvier 2018 Dominique Babé, son président, soufflant le chaud et le froid, avait annoncé une série de contre-performances lors de l'exercice 2016-2017, l'arrivée de deux nouvelles coopératives (Avenay-Val-d'Or et Cuis) et l'accueil de quatre nouveaux négociants. Un an plus tard, c'est tout sourire que le président a expliqué que la nouvelle stratégie mise en place avait permis de renverser la tendance, de retrouver de l'optimisme, d'afficher d'excellents résultats. « Ils sont bons si on les compare aux cinq derniers et se situent en haut de la marche », a-t-il commenté. L'objectif demandé par le conseil d'administration d'optimiser les chiffres a été largement atteint. « Aujourd'hui on peut dire que le contrat est rempli. Un bénéfice de 2,6 millions est à la hauteur de mes espérances et doit être notre vision permanente. »

Ces performances sont essentiellement dues à une progression des ventes de 38 % qui a permis, après une forte chute en 2017, de dépasser le chiffre symbolique du million de bouteilles. Ces excellents résultats sont également liés à une augmentation du volume des prestations de service réalisées pour les partenaires négociants d'Union Champagne et la mise en place d'une nouvelle comptabilité analytique destinée à adapter stratégie commerciale et tarifs. Dominique Babé s'est réjoui de la qualité des vendanges 2018 et a mis l'accent sur leur précocité. Il faudra, selon lui, s'y habituer avec une nouvelle organisation générale avant les départs en vacances qui « boostera obligatoirement les mois de juin et juillet. » Cette précocité aura notamment pour conséquence, au niveau comptable, la modification des dates de bilan pour ne pas

avoir deux récoltes sur le même exercice et le recrutement, dans le timing de la récolte, de la main-d'œuvre saisonnière. De nouvelles interrogations voient le jour : « Devons nous réfrigérer les moûts ? Stocker les raisins dans des bâtiments climatisés ? Éviter de cueillir des raisins avec des températures ambiantes proches de 30 °C ? Vendanger la nuit comme ont le voit dans d'autres vignobles ? ».

Sur le plan politique, l'activité a été marquée par le premier exercice du nouveau directeur, Marc Ferré, recruté voici 20 mois pour donner un nouveau cap à l'entreprise. « Ce fonctionnement en binôme n'est que du bonheur », a lancé Dominique Babé. Il était, selon lui, indispensable pour mener à bien

Succès du fonctionnement en binôme

une Union de coopératives qui emploie 75 salariés et réalise 110 millions d'euros de chiffre d'affaires. Le président a évoqué les changements susceptibles d'être apportés avec le nouveau contrat 2019-2023. Il est revenu sur les adhésions nouvelles annoncées l'an passé avec l'arrivée des coopératives d'Avenay-Val-d'Or et de Cuis. « A ce jour, suite à des difficultés économiques, la coopérative de Cuis est en liquidation. Union Champagne a assuré sa mission en apportant les compétences humaines et administratives. La majorité des coopérateurs est restée à Union Champagne et ils sont désormais adhérents à Cramant et aux Coteaux de Champagne pour les vignes situées hors des premiers et grands crus. » Depuis longtemps l'assemblée générale d'Union Champagne ouvre le ban, juste avant la Saint-Vincent, des rendez-vous qui réunissent le nec plus ultra de la filière. C'est l'occasion de sentir le contexte économique, l'ambiance au sein de l'appellation. Tour à tour, Jean-Marie Barillère, président de l'Union des maisons



de Champagne, Eric Potié, président de la Fédération régionale des coopératives de Champagne et Maxime Toubart, président du Syndicat général des vignerons, sont intervenus. L'optimisme n'est pas débordant avec les mouvements sociaux qui ont bouleversé les ventes de fin d'année, les interrogations autour du Brexit et les menaces d'augmentation des taxes sur les exportations, brandies par Donald Trump. « 60 % des ventes de champagne se font en France et en Grande-Bretagne », a souligné Jean-Marie Barillère qui s'inquiète de la mondialisation des marchés à laquelle est soumise l'appellation. Aller chercher de nouveaux clients dans les pays tiers n'est pas une sinécure. « C'est très rémunérateur mais cela exige de forts investissements », a rappelé Eric Potié.

Maxime Toubart a formulé le vœu que le succès passe par la valorisation de l'appellation. « Notamment par la communication, à l'image de celle mise en place et dont les retours sont positifs. » Invité de cette assemblée, le journaliste et éditeur Thierry Desseuve s'est voulu rassurant. Je constate partout le succès du champagne qui est parvenu à installer ses forces collectives dans le monde entier. Votre organisation est un modèle d'efficacité et d'harmonie. Et vous avez réalisé des progressions techniques exceptionnelles au vignoble et dans les vinifications, notamment en matière de qualité de pressurage. ■

Jean Batilliet

↑ Le président avec les intervenants de cette assemblée dont Thierry Desseuve.