



## L'Union Champagne vise toujours le million

Les années se suivent et ne se ressemblent pas. Après des chiffres particulièrement positifs en 2018, l'Union Champagne affiche des résultats en retrait en 2019. À commencer par le volume des ventes de champagne, repassé sous la barre du million que le président, Dominique Babé, était si fier d'avoir franchi en 2018. Le volume passe ainsi précisément de 1089094 à 983436 bouteilles (-10% en volume, -7% en valeur). «Notre objectif reste toujours le même, commercialiser au moins un million de cols tout en améliorant la valeur», appuie Dominique Babé. Le lot actuel de tout metteur en marché en Champagne, dans un contexte où les expéditions globales sont en baisse. À noter que la marque De Saint-Gall, fanion de la coopérative (exportée à 70%), voit ses volumes progresser de 18% et son chiffre d'affaires, de 20%. La gamme Influences, forte de quatre nouveaux vins, devrait soutenir son développement. «Cette valorisation doit se faire en améliorant notre mix produit. Ceci est une obligation, car la réalité est que nous achetons les raisins sur la même base que nos partenaires négociants.» C'est-à-dire relativement cher dans la côte des Blancs.

### Suicidaire d'alimenter un seul groupe

Au sujet des contrats de fournitures de matière première, le président est revenu sur cette année de «finalisation de notre contrat». «Ce ne fut pas un travail simple, il a fallu prendre en compte toutes les exigences des acheteurs et présenter aux viticulteurs un contrat qui puisse satisfaire leurs desideratas très divers.» 2000 vigneron comptant des structurants allant de quelques ares à une dizaine d'hectares adhèrent à la coopérative. Résultat: «les surfaces proposées à la vente ont été

supérieures à la précédente période quinquennale» et «nous avons gardé tous les négociants qui étaient présents lors des négociations». «Certains se sentiront assez lésés, a poursuivi le président en direction des acheteurs, mais sachez que le partage a été pensé pour satisfaire tous les acheteurs mais aussi pour pérenniser nos exploitations dans la durée et proposer à la profession un équilibre dans les apports de grands et premiers crus. Je le dis haut et fort: il aurait été suicidaire d'alimenter un seul groupe.» La baisse du résultat net de la structure pouvait aussi interroger, passant de près de 2,6 millions d'euros en 2017-2018 à un peu plus d'1,6 million en 2018-2019. Un chiffre comparable au résultat de 2013-2014. «Nous sommes dans la moyenne des cinq dernières années», se rassure Dominique Babé, indiquant deux dépenses conséquentes expliquant la baisse de résultat: «Une distribution de compléments de prix» de l'ordre de 595000€ et l'organisation de l'événement de Verdun offert aux coopérateurs, pour un montant de 300000 euros.

### extension du site d'Oger

Le trésorier, Laurent Klepka, a souligné l'augmentation des capitaux propres et le ratio d'autonomie financière à 59%. Union Champagne a des capacités d'investissements. C'est pourquoi, afin d'optimiser les flux entre les trois sites de production (Avize, Oger et Vertus), une extension du site d'Oger d'1,8 hectare a été actée par le conseil d'administration. Dès la campagne de tirage 2021, le site profitera d'une augmentation de capacité de stockage portée à 6 millions de bouteilles et du doublement du parc de gropalettes. Claire HOHWEYER