

Grand angle

Tonnellerie

7. Des tonneaux plus spécifiques et plus durables

11. **Questions à Guillaume de Jarnac**

*Président du Syndicat des Produits de Bois
pour L'œnologie*



Des tonneaux spécifiques plus durables

Depuis deux ans, la tonnellerie peine à maintenir ses volumes, crise oblige. Mais elle déploie toute son énergie dans le développement de la gestion durable et dans la R&D pour des barriques de plus en plus précises et spécifiques.

Par
Frédérique
Hermine

Le secteur d'activité avait déjà reculé de 5 % en 2008 à 546 000 et la profession est en attente des chiffres 2009 qui devraient être encore en retrait de l'ordre de 15 %. Mais si le chiffre d'affaires de la profession et de la majorité des intervenants est en baisse (mais moindre que les volumes grâce une augmentation de prix des barriques de l'ordre de 1 %), la part des ventes export à 70 % reste stable, principalement à destination des États-Unis (en particulier la Napa Valley), de l'Australie, de l'Espagne, de l'Italie et du Chili. Les volumes autour de 380 000 fûts expédiés à l'étranger sont à la baisse. 3 % des vins et spiritueux du monde passent en barriques, un chiffre qui évolue lentement. « C'est inévitable par ces temps difficiles avec moins de renouvellement chez nos clients habituels,

moins de nouvelles commandes et moins de boisé dans le vin, reconnaît Frédéric Rousseau de la tonnellerie éponyme. Le beau millésime 2009 a sauvé les achats en France, mais le marché a été plus difficile aux États-Unis et dans l'Hémisphère Sud ». « On peut difficilement lutter contre les aléas climatiques, regrette Jérôme François de la tonnellerie François Frères. Les sécheresses et les incendies en Australie, les tremblements de terre au Chili ont forcément ralenti les investissements ». Et les marchés émergents comme la Chine ne compensent pas les réductions importantes aux États-Unis, en particulier dans les grands groupes. « Le problème majeur est surtout à chercher dans la hausse du coût des matières premières qui augmente d'environ 15 % chaque année depuis deux ans, explique Michel Hovart président de la Fédération des Tonneliers de France. De plus, les clients raisonnent à plus court terme et retardent leurs commandes. ». Il ne craint

« La concentration du secteur est donc inévitable de part la difficulté d'accès aux capitaux pour constitués des stocks de bois matures. »

pas pour autant l'explosion des produits dits alternatifs qui ne s'adresse pas aux mêmes vins, qui permettent d'élargir les gammes et les services et qui font l'objet de pistes de diversification pour les tonneliers eux-mêmes.

Un secteur en concentration et intégration

« La concentration du secteur est donc inévitable de par la difficulté d'accès aux capitaux pour constituer des stocks de bois matures d'au moins deux ans de vieillissement voire cinq » explique Michel Hovart. Les PME moins résistantes aux fluctuations du marché peinent davantage et le secteur tend à la fois vers une concentration du secteur et vers une intégration croissante de l'activité amont, en particulier des merrandiers pour mieux maîtriser l'apport de matières premières. La dernière en date, le mariage de Charlois, premier merrandier français (Nièvre), déjà propriétaire depuis 2006 des tonnellerie Berthomieu et Ermitage (25 000 pièces) et Saury, cinquième tonnelier français qui avait acquis en 2005 la tonnellerie de Martell à Cognac et une merranderie en Normandie (50 000 fûts au total), a permis de « trouver davantage de débouchés pour les merrains et de récupérer des matières premières de qualité, précise Georges Milcan directeur commercial. On ne peut faire de la qualité que si l'on maîtrise complètement la chaîne: les forêts contrôlées par l'ONF impliquent que l'on achète des lots importants aux rendements aléatoires, d'où la nécessité de débouchés complémentaire pour un même lot dans lequel on sélectionne le meilleur pour les fûts, le reste partant dans notre scierie (Malviche dans le Nord acquise en 2008) pour faire des palettes de chêne et des traverses de chemin de fer ». Cette gestion intégrée permet de travailler sur des produits spécifiques et d'afficher une traçabilité montante et descendante. C'est la première fois qu'un groupe de tonnellerie devient totalement intégré et donc autonome en matière d'approvisionnement. Déjà à 75 % à l'export, le nouveau groupe espère renforcer ainsi sa présence sur tous les marchés en optimisant sa production de merrains. D'autres opérateurs ont opté pour la diversification comme François Frères avec, en 2009, une prise de participation dans Stavim, société américaine spécialisée dans la fabrication de produits de boisage des vins, et en 2008 le rachat des concurrents écossais Spey-

REPÈRES

546 000 fûts

produits en 2008 par la tonnellerie française (- 5 %) pour un CA de 320 M € en léger recul de 0,76 %. Principaux marchés: États-Unis, Australie, Espagne, Italie et Chili.

Charte des Massifs forestiers

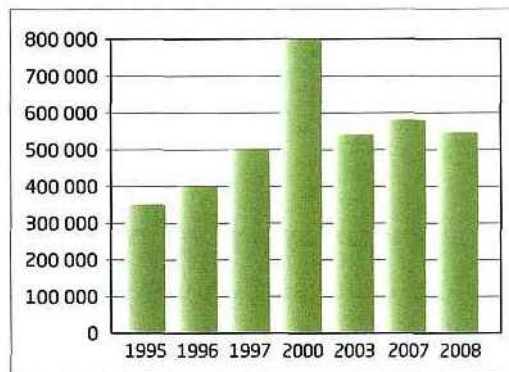
Elle a été élaborée par la Fédération des Tonneliers pour déterminer des éléments de différenciation des merrains et préciser la notion d'origine des bois. Elle clarifie ainsi des désignations historiques et traditionnelles variant parfois d'une région à une autre.

Un site internet

Depuis 2009, www.tonnelleriedefrance.fr présente le métier de tonnelier, la liste des adhérents, les travaux et l'actualité de la fédération, notamment les actions avec l'Union des Œnologues de France et l'Union de la Sommellerie Française. La Fédération met également en place un baromètre pour évaluer le moral des chefs d'entreprises du secteur à partir de quelques questions (variation des affaires, des stocks...) et suivre l'évolution des marchés.



Evolution de la production de fûts en France



side Cooperage Isla Cooperage avec trois sites de production de barriques notamment pour le whisky.

De la traçabilité au développement durable

Ces dernières années, les tonneliers se sont lancés dans des démarches plus globales, ISO, HACCP et aujourd'hui PEFC qui atteste qu'au volume de barriques fabriquées sous ce label correspond effectivement un volume d'achat de bois issus de forêts gérées durablement. Une dizaine de tonnellerie sont actuellement certifiées PEFC. Seguin Moreau met en avant la première certification PEFC avec un programme poussé de reboisement en partenariat avec l'ONF, deux parcelles en Charente et en Berry servant d'outils pédagogiques pour les écoles. « La conscience environnementale va croissant chez nos clients, les Australiens et les Néozélandais étant les premiers demandeurs de ces démarches et exigeant des barriques « carbone neutral » tout comme les Chiliens et les Argentins qui sous la pression de la GD britannique, réclament de plus en plus des informations de leurs fournisseurs pour afficher le poids carbone sur leurs bouteilles » explique Alban Petiteaux chez Seguin Moreau. Depuis le printemps 2009, Seguin Moreau a donc initié la définition du bilan carbone d'une barrique à périmètre global, de l'arbre au chai avec certification de l'ADEME (agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie) et programme de diminution des émissions de gaz à effets de serre. Le bilan peut varier du simple au double selon la tonnellerie. La tonnellerie charentaise a donc mis en place des outils de compensation comme ceux



« le développement de la R&D pour affiner la qualité et proposer des fûts de plus en plus pointus. »

qui se pratiquent sur les marchés anglo-saxons. « Si un client veut neutraliser son action carbone, il demande via un site web à acheter 100 kg de crédit à l'ONF correspondant à environ 3 € par barrique, sachant que 60 % est déduit de l'impôt sur les sociétés ». Ces actions sont certifiées par des organismes indépendants (le célèbre Carbone Neutral par exemple en Grande-Bretagne, Carbone Consulting pour Seguin Moreau). Ainsi les premières barriques ainsi certifiées de Seguin Moreau viennent d'arriver en Australie. Les grands groupes étrangers comme Constellation, Forster, Concha y Torro... ont déjà mis en œuvre des réflexions sur le développement durable poussés par leurs clients d'Europe du Nord particulièrement sensibles au sujet. En France, la démarche est embryonnaire.

R&D en pleine ébullition

Autre tendance du secteur, le développement de la R&D pour affiner la qualité et proposer des fûts de plus en plus pointus. « On commence à atteindre les limites techniques en termes de grain, d'affinage et de spécificité, estime Alban Petiteaux. Et l'on travaille moins désormais sur les origines géographiques que sur les qualités chimiques intrinsèques et sur le potentiel œnologique pour une application donnée ». La tonnellerie fait donc de la haute couture. Radoux a récemment développé après quatre ans de recherches un système d'analyse rapide des tannins de chaque douelle, basé sur la spectrométrie proche infra rouge (Spir), l'une des plus importantes innovations du secteur. « Le OakScan™ qui peut analyser jusqu'à 200 barriques à la seconde permet d'obtenir des produits plus homogènes avec des achats de bois plus précis, explique fièrement Xavier Chiberry, directeur marketing. Les analyses de laboratoire qui permettent déjà d'analyser des tanins extractibles du bois sont longues et coûteuses et elles ne permettent pas de mesurer la variabilité des paramètres par douelle mais sur un lot de matière assemblée. C'est un service supplémentaire pour nos clients ». Chez Charlois, on envisage l'acquisition d'un laboratoire d'analyse certifié Cofac pour étoffer le département R&D.

Malgré un contexte difficile, le haut de gamme, paradoxalement, est plutôt stable voire en croissance. La ligne Blend de Radoux (basée sur une sélection de grains extra-fins) et en particulier le haut de gamme X-Blend® s'est bien maintenue, Charlois développe depuis deux ans une qua-



© F. Hermine

trième chauffe-lumière pour des vins charpentés, plutôt cabernet-sauvignon américains, Boutes a choisi de booster son fût Lune à partir d'arbres coupés en lune descendante ayant la réputation de mieux sécher et d'être plus stables. Une barrique à partir de ces bois mais en séchage plus long et avec une sélection d'origine est à l'étude pour des producteurs dans une démarche bio-biodynamie. Rousseau a développé sa gamme de spécialités de grands contenants avec une taille prêt-à-porter (un foudre correspondant à 20 fûts) au boisé moins impactant sur le vin et une gamme Expert développée récemment pour les rouges haut de gamme, le T5 de Taransaud (à commander deux ans à l'avance pour réserver un lot de bois exceptionnel) se vend sans communication dans une quinzaine de pays. « C'est plus qu'une vitrine, c'est une F1 qui se vend à moins de 20 exemplaires par an mais qui montre notre savoir-faire comme les 46 cuves bois du nouveau chai de Faugères conçu par Mario Botta ou celui d'Errazuriz au Chili » précise Jean-Pierre Giraud, directeur commercial de Taransaud. Demptos (groupe François Frères) a mobilisé quatre chercheurs de l'université de Bordeaux pour mettre au point des produits plus ciblés comme la barrique Essentia à partir d'une sélection des bois analytiques et d'un séchage plus long afin de renforcer le « fruité » des vins. Seguin-Moreau travaille en R&D à un processus d'analyse de sélection des bois pour travailler l'élégance des vins rouges concentrés. « Avec la crise, les clients ne veulent plus prendre de risque ou en tout cas le réduire au maximum, analyse Alban Petiteaux. Ils sont même prêts à payer un peu plus cher pour cela si la fiabilité est garantie. On atteint là les limites du rêve de Marie-Antoinette sous son chêne ». ■



© F. Hermine

Guillaume de Jarnac

Président du SPBO, directeur de Pronektar (Radoux), il milite pour une véritable fédération des acteurs de la filière et une meilleure connaissance des produits par les utilisateurs. Le syndicat compte à ce jour 14 producteurs pesant 70 % des volumes traités en Europe.

« Il y a encore cinq ans, les produits Bois étaient des produits de circonstance, de substitution et nous voulons en faire non des alternatifs à la barrique mais des produits à part entière. Nous avons encore trop l'image réductrice des copeaux qui aromatisent à peu de frais alors qu'ils s'utilisent dès la vinification et non en aromatisants avant embouteillage. Le marché qui représente au global 10000 tonnes par an est méconnu; la demande sur les staves et les douelles est plus dynamique que sur les copeaux car se rapprochant plus de la barrique avec un meilleur fondu sur des élevages de 6 mois et plus. Nous ne sommes pas concurrents des tonneliers; certains ont développé cette activité parallèle et que nous avons en commun beaucoup d'utilisateurs mais pour des gammes différentes. Il faut expliquer et informer nos clients pour les aider dans leur choix; ce sera d'ailleurs l'objectif du site qui va être en ligne avant l'été et qui servira également de connexion vers les sites des entreprises

Nous avons établi une charte pour le contrôle de la qualité et des contaminants; nos adhérents le font déjà mais certains plus systématiquement que d'autres. Nous réfléchissons à une évolution vers un label ou une certification par un organisme ex-

térieur mais il faut d'abord fédérer en transparence et gagner leur confiance. Nous avons également à notre actif le développement du segment des « bois frais » en Europe et surtout en France mais il doit être régi par une qualité très stricte excluant des bois verts non maturés sur place. Nous faisons donc pression sur nos clients, principalement par l'information, pour qu'ils exigent une maturation minimum de 12 mois.

En France, les régions traditionnellement les plus utilisatrices sont le Languedoc-Roussillon qui a expérimenté ces produits avec dérogation de 1995 à 2006 et le Gers. La demande dans le Bordelais explose mais certaines AOP bourguignonnes et alsaciennes ont choisi d'interdire leur utilisation dans la réécriture des décrets. Nous exportons aussi beaucoup vers le Chili et l'Argentine; c'est plus difficile en Australie car pour avoir ce toasté qui sert chez eux de booster aromatique, ils ont leur propre production. Les marchés européens (l'Italie, L'Espagne, l'Autriche, le Portugal, les pays de l'ex bloc soviétique...) sont aussi très demandeurs d'apport de gras, de volume, de couleur par ce biais.

Nos principaux utilisateurs ne sont pas les domaines ou les caves voulant faire des économies même si le rapport est de 1 à 10 ou 20 entre le coût des produits bois et celui des barriques; ce sont les grands négociants qui ont ou auront besoin de nos produits pour mieux définir le profil sensoriel des vins pour une clientèle moderne et internationale. C'est là dessus que la bataille fait rage dans la grande distribution britannique. ■



Guillaume de Jarnac, président du Syndicat des Produits de Bois pour l'Œnologie (SPBO).