



À la conquête de l'Ouest américain

La tonnellerie constitue le débouché le plus lucratif pour le chêne de France. Très dynamique, ce secteur est celui qui présente la meilleure balance commerciale de toute la filière forêt-bois. Les États-Unis sont les premiers clients des tonneliers français de plus en plus présents en Californie.

Malgré sa troisième place européenne en surface, et ses 16 millions d'hectares de forêts, la filière forêt-bois française détient un bilan si déficitaire de sa balance commerciale que celle-ci pointe en deuxième place des plus mauvais élèves de la classe après le pétrole. Depuis une quinzaine d'années, le déficit du commerce extérieur de la branche ne fait que se creuser, son montant ayant été multiplié par trois depuis 1995.



La fente du merrain.

Les tonneaux en chêne de France sont très renommés aux USA.

Aujourd'hui, le déficit est abyssal : 6 milliards d'euros qu'il faut comparer aux 40 milliards d'euros de chiffre d'affaires de l'ensemble de la filière.

Dans ce paysage économique plutôt morose, rares sont les acteurs de la filière exportant plus qu'ils n'importent. Crise oblige, le bilan 2010/2011 de la balance commerciale des panneaux est désormais passé dans le rouge (sauf pour les panneaux de particules), tandis que celui des grumes et de la trituration (+ 270 millions d'euros), des plaquettes et délinures (+ 20 millions d'euros) et des traverses (+15 millions d'euros) représentent en réalité bien peu de chose.

Il n'y a véritablement que les tonneaux en chêne qui contribuent à apporter un peu d'air frais en réduisant significativement ce déficit. Bien qu'elle s'apparente à une niche – seulement 2 % des quantités mondiales de vin sont vinifiées dans des barriques en chêne –, la tonnellerie française montre le bon chemin à suivre aux autres branches sectorielles de la filière.

Le merrain à tonneau, 30 % de la valeur du chêne

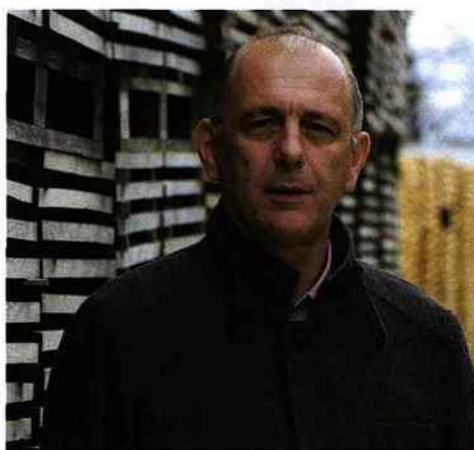
Comme toutes les autres branches de la filière, le secteur a supporté la crise de 2008/2009. Toutefois, les résultats de son commerce extérieur restent remarquables. Sur l'exercice 2010/2011, le bilan importations/exportations de la tonnellerie affiche un bilan positif de 259 millions d'euros. La cinquantaine de tonnellerie française recensées sur notre territoire emploie quelque mille cinq cents salariés. Elle réalise un chiffre d'affaires de 334 millions d'euros, pour une production de 547 000 fûts par an, essentiellement fabriqués en chêne de France.

La tonnellerie n'est pas rien pour la forêt française. Chaque année, les merrandiers qui fabriquent les merrains usinés en douelles pour former les tonneaux, achètent en moyenne 250 000 m³ de bois issus des chénaies de France. « En volume, ces achats équivalent à 10 % de la récolte nationale de grumes de chêne, mais en valeur cela représente 30 % du total des ventes de bois d'œuvre de chêne en France. »



Au moins deux ans de séchage à l'air libre pour le merrain.

M. DE VASSELOT



« La tonnellerie française exporte 66 % de sa production de barriques en chêne », indique Jean-Luc Sylvain

Jean-Luc Sylvain préside depuis début 2011 la Fédération des Tonneliers de France. Il explique que 90 % de l'approvisionnement en merrain provient des forêts domaniales situées, schématiquement, en Bourgogne, Basses-Vosges et sur un grand centre de l'Hexagone. D'après lui, les achats des merrandiers et des tonneliers pèsent pour pratiquement la moitié des recettes du chêne des forêts de l'État.

Le marché domestique absorbe environ un tiers des barriques fabriquées

en France. Tout le reste s'exporte car le chêne français connaît une notoriété indiscutable dans le monde entier, sa capacité à participer à l'élevage des vins de grand cru ne souffrant d'aucune contestation. « La tonnellerie française exporte 66 % de sa production, c'est une des seules branches de notre filière forêt-bois à présenter un bilan aussi positif », se réjouit Jean-Luc Sylvain. Celui-ci indique que les exportations françaises partent sur les deux hémisphères en direction des principaux pays viticoles de la planète (voir encadré).

La Californie, l'eldorado des tonneaux en chêne français

Avec 41 % des exportations, les États-Unis occupent la première place des pays clients

des tonneliers français. Pour trouver des tonneaux en chêne de France aux USA, il faut se déplacer en Californie, et plus précisément au nord de San Francisco, dans la Napa Valley et la Sonoma Valley. C'est ici que la saga du vin californien a commencé dans les années 1980 avec la rencontre de deux visionnaires, l'Américain Robert Mondavi et le Français Philippe de Rothschild. Ensemble, ils ont créé Opus One, figure emblématique de leur union et premier grand cru californien à avoir conquis le palais des Américains, à une époque où la bière coulait à flots. Aujourd'hui, ces deux pionniers ont réussi à populariser le goût du vin aux États-Unis et c'est ainsi que deux mille viticulteurs colonisent désormais la région. Les tonneliers français ne sont pas étrangers à la réussite des vins californiens. « Nous apportons une expertise aux viticulteurs californiens depuis une trentaine d'années », déclare François Pelteteau-Villeneuve qui dirige Seguin Moreau aux États-Unis.

Avec sa tonnellerie aux portes de la petite ville de Napa, le groupe français est californien depuis le début des années 1980. De ses trois sites de production (deux en France, un aux USA), sortent chaque année 70 000 fûts. Aux États-Unis, Seguin Moreau fabrique en partie ses merrains dans une unité du Missouri, les tonneaux étant ensuite assemblés à Napa.

Avec son autre société Radoux, Seguin Moreau affirme pointer en tête des tonneliers français. Les

Où vont les tonneaux en chêne français ?

Bilan commerce extérieur 2010/2011 :	259 000 000 euros	
Principaux pays clients :	USA	41 %
	Espagne	11 %
	Australie	9 %
	Italie	9 %
	Chili	5 %
	Afrique du Sud	5 %
	Argentine	3 %
	Nouvelle-Zélande	3 %

Source : Douanes françaises



Groupe Charlois, Le 1^{er} acheteur de chêne en France

L'homme semble bien jeune pour un PDG d'un groupe employant trois cents personnes, dans douze sociétés différentes, et réalisant un chiffre d'affaires consolidé de 60 millions d'euros. Sylvain Charlois vient à peine de dépasser la trentaine et son parcours ressemble à celui d'un tycoon pressé d'arriver. Sa réussite professionnelle commence par un drame privé quand son frère aîné, qui dirigeait la merranderie de Murlin (Nièvre), décède brutalement. À l'époque, Sylvain Charlois sort tout juste de l'adolescence et dans cette tempête où nul autour de lui ne veut se mouiller, il accepte de prendre la barre de l'affaire familiale. Il a vingt ans et la merranderie occupe une quinzaine de salariés. En une douzaine d'années, il va faire de Charlois un nom respecté dans la tonnellerie française et hisser le groupe qu'il a bâti, à la troisième place mondiale des tonneliers fabriquant des barriques en chêne. Comment une ascension aussi fulgurante était-elle possible ? « *Il y a quelques années, le propriétaire de la tonnellerie Saury est venu me voir pour me proposer de racheter notre merranderie. Quelque temps plus tard et après beaucoup de négociations, c'est Charlois qui a racheté Saury.* » L'anecdote résume bien le talent de Sylvain Charlois à retourner une situation en sa faveur, pour en faire une opportunité d'évolution. Ce rachat illustre la stratégie de Charlois à vouloir intégrer toute la filière du chêne. Pour lui, les choses sont claires, si les merrandiers restent l'arme au pied, ils se feront manger par les tonneliers. Après 2000, ceux-ci commencent en effet à lorgner du côté de leurs fournisseurs fabricants de merrains pour les racheter et se rapprocher ainsi de la matière première. « *Avant 2005, nous n'avions que trois clients, aujourd'hui nous en avons quelque quatre mille dans quarante-deux pays.* » Sylvain Charlois explique que pour arriver à ce résultat, il a racheté ses clients tonneliers. Aujourd'hui, tous les merrains produits dans ses diverses merranderies sont transformés



Sylvain Charlois,
jeune PDG dynamique.

en barriques dans les cinq tonnelleries du groupe. L'originalité du Nivernais a été d'élargir sa stratégie en intégrant l'amont de la filière pour mieux maîtriser sa matière première en qualité et surtout en prix. En 2008, il s'offre la scierie Malviche (un de ses fournisseurs de l'époque). Cette acquisition fait de Charlois, le premier acheteur de chêne en France avec un total approchant les 80 000 m³ par an, 100 % certifiés PEFC. Dernièrement, le jeune dirigeant s'est tourné vers les USA. Début 2011, le groupe annonçait la reprise de Winemakers Cooperage, une tonnellerie de la Napa Valley en Californie appartenant à l'australien Foster. Désormais, Sylvain Charlois peut se lancer à la conquête de l'Ouest.

B.R.

techniciens et ingénieurs du groupe prétendent avoir inventé le bousinage. De quoi s'agit-il ? « *C'est une cuisson œnologique* », répond François Peltreau-Villeneuve. Au moment de l'assemblage des douelles, les tonneaux en cours de montage sont chauffés afin de libérer les tanins du chêne qui apporteront différents parfums au vin. Cette opération qui requiert une grande expérience et de réelles compétences, n'entend pas se substituer à la qualité intrinsèque du vin, mais y apporter un complément de saveur qui fait la différence.

Seguin Moreau se singularise aussi par un département

recherche et développement très pointu. Ce secteur où les connaissances se transmettaient de façon empirique, est en plein bouleversement. Radoux, filiale du groupe, utilise désormais Oak Scan, un scanner caractérisant le tannin des douelles. De son côté, Seguin Moreau vient de lancer Îcone, un concept protégé par une marque déposée. Îcone doit permettre, à partir de l'identification des composés chimiques du bois débouchant sur une typologie des provenances, de sélectionner les chênes. L'objectif est de répondre, avec une qualité constante, aux demandes personnalisées des vigneron. « *Les viticulteurs californiens possèdent de*



Opus One, un grand cru californien élevé en fûts de chêne français.

très bons cépages et des conditions de milieu favorables, et nous les aidons à tirer la quintessence de leur vin », assure François Peltreau-Villeneuve.

Une quarantaine de tonneliers français agissent en californie

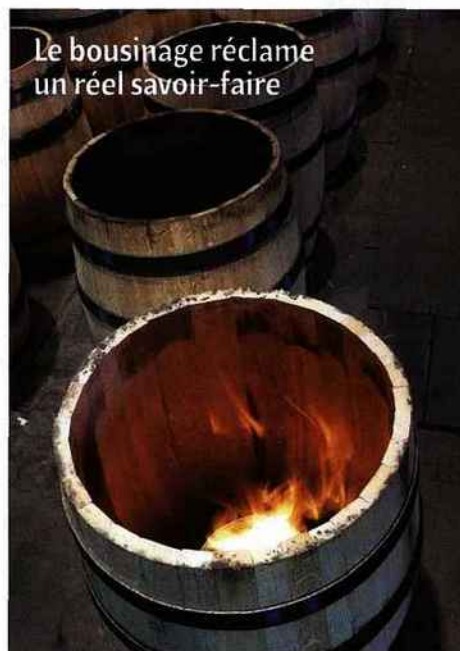
D'autres Français sont aussi présents en Californie comme Taransaud qui arriva dans les premiers, il y a une trentaine d'années. Nadalié fut aussi l'un de ces défricheurs, en implantant une des premières tonnellerie française sur le côté ouest, à Calistoga, en 1980. François Frères – le n°1 mondial du tonneau de chêne avec Seguin Moreau – l'a suivi en 1982 en créant une filiale, Demptos Napa Cooperage, dans la Napa Valley.

Aujourd'hui, les tonneliers hexagonaux vendant des barriques en chêne de France en Californie se comptent probablement par dizaines, sans doute une quarantaine estiment les spécialistes. Le groupe Charlois est l'un des derniers en date à s'installer dans la Napa Valley (voir encadré). Le n°3 du tonneau en France vient en effet d'acquérir Winemakers Cooperage, auparavant possédé par le brasseur australien Foster, un géant mondial des bières et des sodas.

« Pour notre part, nous livrons 350 viticulteurs répartis sur les deux vallées, pour un total d'environ 9 000 barriques de chêne français par an. » Laurence Cheftel travaille sur place pour la Tonnellerie Sylvain. Elle confie qu'elle vend des tonneaux de chêne à grain fin provenant de chénaies françaises toutes certifiées PEFC. L'entreprise bordelaise propose une barrique aromatique, sans trop de vanille et de parfums boisés afin, dit-elle, de respecter le goût du client.

D'après cette professionnelle du tonneau, les deux

Le bousinage réclame un réel savoir-faire



principales vallées californiennes de production viticole se prêtent assez bien à la diversité de l'offre française. « Napa Valley est plus connue pour ses variétés bordelaises avec le cabernet-sauvignon, le merlot. En revanche, et pour des raisons de climat moins chaud, Sonoma Valley a plutôt adopté le pinot noir bourguignon et le chardonnay. » Ces deux microclimats singuliers permettent aux tonneliers français de faire valoir toute la gamme de leur savoir-faire, et de promouvoir au mieux leurs barriques en chêne de France.

BERNARD RÉRAT