





# L'avenir du tonneau est à la diversité

En dépit d'une conjoncture difficile sur le marché français en 2012, les ventes des tonneliers ont progressé l'année dernière. Si l'export y est pour beaucoup, les tonneliers recueillent les fruits d'un travail de valorisation et de différenciation.

Par  
Bruno  
Carlhian

Les tonneliers français ont fait les frais de la faible vendange 2012 en France. Les entreprises du secteur ont constaté un recul de leurs ventes en volume de 2,1 % sur le marché français, d'après les chiffres annuels communiqués mi-juillet par le syndicat des **Tonnelliers** de France. Un recul qui n'inquiète pas outre mesure son président Jean-Luc Sylvain. « La tonnellerie ne perd pas pour autant de clients en France. Il s'agit d'une baisse conjoncturelle, compensée par la bonne tenue des ventes des eaux-de-vie. Le marché français est désormais stabilisé. » Les entreprises ont même vécu une année 2012 satisfaisante du point de vue économique grâce au rebond de l'export, qui a retrouvé ses niveaux d'avant la crise. L'année dernière, les ventes sur les marchés étrangers ont progressé de 5,4 % en volume et de 9,5 % en valeur. Elles représentent désormais 66 % du total des ventes. « La France donne plus que jamais le la en matière d'élevage de vins, commente Jean-Luc Sylvain. À part les États-Unis qui ont une certaine autonomie en matière d'expertise technique, les tonneliers français constituent la référence pour les assemblages classiques. Cette notoriété bénéficie à tous les profils d'entreprise, des plus grandes aux plus petites. » A titre d'exemple, l'export représente 75 % à 80 % des ventes de Boutes, 70 % de celles de Rousseau ou 65 % de celles de Nadalié.

## L'export à la rescousse

Les États-Unis sont la destination qui a le plus soutenue la croissance des ventes à l'export en 2012. Les expéditions ont progressé de 15,6 % en volume en 2012. « L'embellie perçue en 2011 s'est confirmée en 2011, précise Jean-Luc

Sylvain. Nous avons retrouvé les niveaux de 2008, avant le début de la crise financière. » Il est à noter que le rebond américain profite aussi aux ateliers qu'y ont créé de nombreux tonneliers français, dont l'activité n'est pas incluse dans les chiffres nationaux. « La conjoncture américaine a été favorable à l'entreprise, confirme Stéphane Nadalié, codirigeant de la tonnellerie médocaine implantée en Californie. Elle a été également soutenue par la bonne récolte sur place. »

Outre les États-Unis, les ventes françaises ont progressé dans l'ensemble des pays du Nouveau Monde (Argentine, Chili, Australie, Nouvelle-Zélande) qui bénéficient également de la demande asiatique, mais aussi chez des producteurs qui ambitionnent d'élever le niveau de qualité de leur vin. C'est le cas par exemple de l'Allemagne, de l'Europe de l'Est ou encore de la Chine. La plupart des entreprises françaises ont commencé à y poser des jalons, des plus importantes aux plus modestes comme la tonnellerie Rousseau. « Nous avons fait nos premières ventes cette année dans ce pays où nous disposons désormais d'un agent commercial, témoigne Frédéric Rousseau, le directeur commercial. C'est un marché prometteur. » Une impression que l'on confirme chez Nadalié, Radoux ou encore Boutes, qui y a développé une activité "historique".

Seuls bémols, mais de taille, à l'exportation: le recul constaté sur les marchés italien (- 1,7 %) et espagnol (- 15,6 %). « Pour ce qui concerne l'Italie, c'est pour l'essentiel la conséquence de leur petite récolte. Mais pour l'Espagne, c'est sans doute aussi un problème de mévente. Le vignoble s'y trouve dans une situation difficile » constate Jean-Luc Sylvain.

**« La France donne plus que jamais le la en matière d'élevage de vins. À part les États-Unis qui ont une certaine autonomie en matière d'expertise technique, les tonneliers français constituent la référence pour les assemblages classiques. »**

## Une offre très diversifiée

La force de la tonnellerie française repose sur l'extraordinaire diversité de l'offre qu'elle propose à sa clientèle, qu'elle soit française ou étrangère. Cela explique en partie la remarquable résistance offerte par les tonnellerie plus modestes face aux grands du secteur aux moyens techniques et commerciaux plus importants. « Cette diversité tient pour beaucoup à l'attachement des utilisateurs à la diversité des barriques, explique Jean-Luc Sylvain. Les acheteurs ont aujourd'hui couramment 5, 10, voire jusqu'à 15 ou 20 fournisseurs différents de tonneaux pour les plus grandes structures. Ils testent toutes sortes de combinaisons en fonction des cépages et des assemblages. Il ne faut pas oublier que les producteurs recherchent la complexité, voire l'originalité, même si cela peut leur coûter cher. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous n'avons aucun intérêt à nous copier. »

Cette particularité fait qu'il se crée encore des ateliers. La tonnellerie Saint-Georges a ainsi vu le jour en septembre 2012 sur le site de la merranderie Bertrand, en Charente-Maritime. « L'avantage apporté par notre atelier, c'est de maîtriser totalement la fabrication, depuis l'approvisionnement en bois jusqu'au produit fini » indique son fondateur Didier Bertrand. Elle vise principalement deux régions: la Gironde et le Cognacais et cible surtout les petits châteaux. « Nous sommes complémentaires des gros faiseurs, assure Didier Bertrand. Nous disposons d'un

savoir-faire peu courant dans les petites tonnellerie, celui du cntrage par immersion. »

Si les tonneliers français se réjouissent bien sûr de la hausse des commandes, leur priorité reste la valorisation de leurs efforts en matière de qualité. « La recherche des volumes n'est pas notre priorité, confirme Marc Duseaux, le DG de Taransaud, implanté à Cognac et à Beaune. Nos investissements portent sur l'amélioration de la qualité et une meilleure connaissance du bois. C'est tout l'objet de nos investissements sur nos deux sites de tonnellerie, sur la merranderie de Cerilly, à côté de Tronçais, qui a été agrandie et avec le recrutement d'un commercial pour l'achat de bois pour la partie Nord-Est de la France. »

Ces efforts se traduisent par des innovations régulières permettant aux utilisateurs d'obtenir des résultats spécifiques, de monter leurs vins en gamme ou de s'assurer d'une plus grande homogénéité dans les résultats obtenus. En matière de résultats spécifiques, Boutes va lancer, en septembre dans l'hémisphère Sud et au cours du prochain hiver dans l'hémisphère Nord, deux nouvelles gammes reposant sur l'exposition des bois, en dessus ou cœur de pile. « Les conditions de maturations de ces chênes français sont différentes. Les bois "de cœur" apportent richesse et amplitude, les bois "soleil" minéralité et tension » détaille Julien Ségura, directeur commercial et marketing de la tonnellerie bordelaise.



© Taransaud Ovum 2

© Nadalie



© Eclat



© DR

© Rousseau



© Radoux

« Les tonneaux "soleil" sont plutôt destinés aux vins blancs, aux pinots et à certains cabernets. Ces deux références s'inscriront dans la gamme Évolution qui compte déjà la grande réserve. Nous avons déjà mené des essais, très concluants, en propriété » assure Julien Ségura. De nouvelles références spécifiques aux vins blancs continuent également à apparaître. Taransaud a lancé l'année dernière Pure T, un fût pour les blancs type chardonnay et chenin, qui a obtenu, selon Marc Duseaux, « un bon accueil ». Son confrère Seguin Moreau lancera également en 2014 une nouvelle barrique en chêne français spécialement conçue pour les blancs dans sa gamme Icône.

### Fûts de prestige et grands contenants

En dépit d'un marché plus difficile en France, les tonneliers continuent également à lancer régulièrement des références de prestige. Taransaud a lancé lors du dernier Vinitech la nouvelle génération d'Ovum (Ovum 2). Le tonneau ovoïde est cette fois conçu sans cerclage, une technique brevetée. La tonnellerie Saury (groupe Charlois) propose depuis peu L'Écrin, une barrique fabriquée à une centaine d'exemplaires. Composée de chêne extrafin, elle est issue de douelles ayant séché à l'air libre plus de 36 mois et réservée à des élevages longs. Seguin Moreau a, quant à lui, récemment équipé le Château Mouton Rothschild de cuves en bois équipées de douelles transparentes en plexiglas alimentaire permettant d'en visualiser l'intérieur. Les 44 cuves, mises en place en septembre 2011, ont été inaugurées par la propriété à l'occasion de Vinexpo.

À noter que les grands contenants ont bénéficié à nouveau en 2012 d'une conjoncture très favorable, selon les principaux fabricants français. Seguin Moreau, le leader du secteur, annonce une hausse de 30 % des ventes, « notamment parce que nous avons remporté de gros appels d'offres pour de grands châteaux bordelais », indique Nicolas Mähler-Besse, le DG de l'entreprise. « Les marchés sont très demandeurs, poussés par la demande du cognac dont les besoins en stockage sont importants » complète Marc Duseaux, de Taransaud, qui réalise 20 à 25 % de son CA dans les eaux-de-vie. « L'activité est dynamique en France, mais aussi à l'export » relève Frédéric Rousseau de la tonnellerie éponyme,

qui a constaté une hausse de ses ventes de 10 %. Une tendance qui incite les tonneliers à investir, comme Nadalié qui a inauguré, lors de Vinitech 2012, un "atelier du foudrier".

### Une homogénéité de résultats

Enfin l'homogénéité des résultats est toujours l'une des promesses des plus gros faiseurs, qui investissent chaque année dans la R&D. Une garantie en constance des arômes qui rassure les producteurs. Radoux continue de déployer à grande vitesse auprès de ses clients la technologie Oakscan®, « un système d'analyse rapide de la quantité des tannins contenus dans chaque douelle avant leur mise en production », note Pierre-Guillaume Chiberry, le directeur commercial France et directeur marketing de l'entreprise.



L'entreprise, passée en 2012, sous le contrôle du leader français François Frères, a une autre priorité actuellement : son redéploiement en Cognac. « Lorsque nous étions chez Ceneo, Seguin Moreau était bien placé sur ce marché. Chez François Frères, nous sommes les seuls à opérer en cognac. Nous avons bien l'intention de nous y développer » annonce Pierre-Guillaume Chiberry.

En matière de barrique "high-tech", la barrique phare de Seguin Moreau, Icône Élégance, lancée en 2011, a poursuivi son envolée l'année dernière. « Les ventes ont été multipliées par deux, soit 5000 dans le monde et 2000 en France, précise Nicolas Mahler-Besse. Nous sommes obligés de limiter la demande, faute d'avoir suffisamment de matières premières. » Quant aux gammes High et Low aroma, elles fonctionnent « très bien, grâce à un bon positionnement qualité/prix » complète le DG de Seguin Moreau.

Les tonneliers présents dans les alternatifs n'hésitent plus à importer des technologies venues de ce secteur en croissance. La barrique Éclat, lancée au moment du dernier Vinitech par l'entreprise charentaise Vinea, spécialiste du chêne américain, en est un bon exemple.



## REPÈRES

### + 2,7 % en volume

L'évolution de la production française de fûts en 2012, soit 525 100 unités, selon les chiffres établis par les Tonneliers de France. La tendance est plus favorable en valeur, avec une progression de 6,4 % l'an dernier. Le CA de la profession s'élève à 328,5 M€, ce qui représente un prix moyen de la barrique de 625 €.

### + 5,4 % à l'export

contre - 2,1 % en France en volume. Le commerce a été beaucoup plus dynamique sur les marchés extérieurs qu'en France, où les tonneliers ont subi les conséquences d'une petite récolte 2012. La tendance sur le marché français reste néanmoins positive en valeur (+ 1,3 %). À l'export, on frôle une croissance à deux chiffres (+ 9,5 %). Désormais, ce sont deux barriques françaises sur trois qui sont exportées.

### 1<sup>er</sup> pays producteur de chênes en Europe,

la France en fournit 2,8 M de m<sup>3</sup> chaque année. La matière première provient au trois-quarts des forêts publiques selon la fédération des Tonneliers.



© F.H.

« La barrique repose sur un principe de chauffe exclusif de chauffe par céramique que nous avons expérimenté avec succès sur nos bois pour l'œnologie depuis plusieurs années. Le procédé consiste en une chauffe à cœur sans contact, donc sans goût de brûlé et avec moins d'effet de prise de bois, ce qui permet d'accompagner le fruit » explique Anouk Chapuzet Varron, responsable commerciale et communication. Plusieurs clients de la tonnellerie et quelques expérimentateurs prestigieux, comme Chapoutier ou Vigouroux l'ont déjà essayé « avec de bons retours ».

L'importance de la technologie contraint les tonneliers à investir régulièrement dans leurs outils. Seguin Moreau s'est offert une deuxième machine de chromatographie en phase gazeuse pour porter le succès d'Icône. Boutes annonce l'agrandissement, en janvier 2014, de 400 m<sup>2</sup> de ses locaux de production en vue de mécaniser certaines tâches et de 200 m<sup>2</sup> les locaux dédiés au personnel. La tonnellerie bordelaise va également relocaliser dans l'Allier son parc à bois et son atelier de merranderie sur un seul site flambant neuf. Quant à Taransaud, il va moderniser ses ateliers à Cognac et a engagé une réflexion sur la création d'un atelier spécifique pour les grands contenants (500 à 1000 l.). Enfin Vinea dispose d'un nouvel atelier pour y développer sa barrique Éclat. L'ouverture au public n'est pas oubliée. Nadalié a ainsi récemment ouvert les portes d'un musée consacré à la tonnellerie et d'un restaurant, le 1902, sur son site de Ludon-Médoc. « C'est une manière pour nous de valoriser le travail des tonneliers et d'attirer les vocations à un métier trop souvent méconnu du jeune public » conclut Stéphane Nadalié. ■

# Montée en gamme des alternatifs

Les alternatifs continuent à s'installer dans le paysage œnologique, tirés par une demande en recherche d'assemblages qualitatifs et plus précis en termes de résultats.



Par  
Bruno  
Carlhian

Le bois pour l'œnologie gagne peu à peu ses lettres de noblesse. « La croissance se fait désormais surtout en valeur » indique Nicolas Mahler-Besse, le DG de Seguin Moreau, qui annonce pour son entreprise un chiffre « doublé par an ». En l'absence de statistiques, la croissance est difficile à chiffrer. Il reste que tous les producteurs, qu'ils soient tonneliers ou spécialistes des alternatifs, témoignent d'une évolution favorable, en France, mais aussi à l'export. « Les alternatifs progressent partout, notamment aux États-Unis, où il est courant de voir des vins à 20 ou 30 \$ élevés avec des staves » précise Nicolas Mähler-Besse.

## Sélection et précision

Le constat, largement partagé, est que le marché monte en gamme, qu'il s'agisse de matière première ou de profil de produit. « Nous ne

proposons pratiquement plus de poudres et nous ne voulons pas entrer dans la guerre des prix en bois frais » témoigne Guillaume de Jarnac, le directeur de Pronektar. « Notre priorité, c'est l'amélioration qualitative permanente de la matière première, renchérit Christophe Chavancy, directeur opérationnel Europe de Moxon. Notre stock de bois est désormais mûré 36 mois contre 24 jusque-là. C'est un élément de différenciation très important pour les produits basiques de fermentation. »

Mieux sélectionnés, les bois destinés à l'œnologie se doivent aussi désormais d'aboutir à des résultats plus précis. « La demande ne porte pas forcément sur plus de goût de bois, au contraire, enchaîne Christophe Chavancy. Les utilisateurs recherchent les effets de bouche, le volume, la densification, la complexité. Cela se traduit par le recours de plus en plus courant à plusieurs références de bois dans la même cuve en fonction de l'effet recherché. Les acheteurs d'alternatifs ne comparent d'ailleurs plus les prix unitaires (au kg ou à la pièce) mais en fonction de l'impact, en €/hl. »

Les principales nouveautés de ces derniers mois traduisent la montée en gamme et la recherche de précision. Seguin Moreau vient ainsi d'élargir sa gamme de douelles en créant « Ænostave Collection », une gamme de solutions œnologiques pour vins et spiritueux constituée de dix références (6 pour les vins, 4 pour les spiritueux). Chacune est recommandée pour un type et un volume de vin ou d'eau-de-vie déterminés et permet d'atteindre, de façon reproductible, un profil sensoriel ciblé.

## Les tonneliers assument

Les tonneliers n'hésitent pas à lancer des innovations expérimentées sur le marché de la barrique. Pronektar propose depuis fin 2012 sur

« Les alternatifs progressent partout, notamment aux États-Unis. »



ses alternatifs Oakscan®, le procédé d'analyse des douelles lancé avec succès par sa société mère Radoux sur ses barriques. « La gamme de staves "Extrême" a connu un démarrage très favorable sur la plupart des marchés aux États-Unis, en Italie mais aussi en France, notamment dans des caves coopératives et des négoce du Languedoc-Roussillon », juge Guillaume de Jarnac. La gamme compte trois références aux effets reproductibles: délicat (bas tannin), complexe (moyen potentiel) et intense (polyphénolique), destinés à des vins différents.

Les "pure players" des alternatifs ne sont pas en reste en matière d'innovation et capitalisent sur leur expertise. Moxon vient de lancer Barrel Extract, « des dominos ou des staves offrant le plus grand contact entre le bois et le vin par obturation des pores du bois, explique Christophe Chavancy. L'exigence croissante des utilisateurs les incline naturellement à vouloir travailler en direct avec les producteurs d'alternatifs et concevoir avec eux leurs réglages ».

Il reste que les tonneliers ayant développé cette activité l'assument plus volontiers aujourd'hui « Nous en sommes fiers, car c'est une activité historique » assure Stéphane Nadalié, codirigeant de l'entreprise familiale avec son frère Guillaume, désormais président du syndicat des producteurs de bois pour l'œnologie SPBO. « C'est une activité minoritaire (10 % du CA), mais complémentaire



© Tonnelier du Monde

à l'élevage en barrique car elle porte essentiellement sur la vinification. Nous sommes présents sur le marché pour y apporter de la valeur ajoutée, notamment grâce à la chauffe au feu de bois » poursuit Stéphane Nadalié.

Signe des temps, Jean-Luc Sylvain a même proposé à ses confrères de créer un département "bois pour l'œnologie" au sein de la fédération afin d'aborder ce thème de front. « L'idée fait son chemin. Je pense que nous devrions aboutir au cours de l'année 2014 » estime Jean-Luc Sylvain. Une idée qui ne réjouit pas forcément les "pure players" du bois pour l'œnologie dont certains n'excluent pas un jour de fabriquer des barriques. ■