



© Fédération Française de la Tonnellerie

Entretien

Michel Hovart

Président
de la Fédération Française
de la Tonnellerie

La Fédération Française de la Tonnellerie compte 45 adhérents, soit 95 % de la profession exerçant en France. En 2007, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 333 Mg pour un volume de 580 000 fûts dont près des trois quarts vendus à l'exportation. On estime que 2 à 3 % de la production mondiale sont fermentés ou élevés sous bois, sans doute la part la plus prestigieuse, puisque tous les vins n'ont pas la capacité à se marier avec les composés du bois pour révéler une qualité encore plus élevée. Quand les tonneliers et les œnologues se rencontrent, ils échangent, en partenaires, pour pouvoir créer ce qui peut être considéré comme un ouvrage d'art au service des meilleurs vins. Rencontre avec le Président Hovart qui fait le point sur l'actualité de la tonnellerie et les évolutions du métier.

ENTRETIEN RÉALISÉ PAR JACQUES BERTIN

DEUX MOTS D'ABORD SUR LE MARCHÉ DE LA TONNELLERIE, SES EXPORTATIONS ET SON ÉVOLUTION.

AVEZ-VOUS DÉJÀ RESENTI L'IMPACT DE LA CRISE ?

Dans les conditions actuelles, il est plus raisonnable de parler de ce qui s'est passé plutôt que ce qui va se passer, puisque notre activité est liée aussi à la situation économique mondiale. La tonnellerie française a enregistré, auprès de ses adhérents, 580 000 fûts environ fabriqués en 2007, dont 95 % en chêne d'origine française. Un chiffre en légère progression sur l'année précédente. Sur 2008, l'année s'est passée de façon à peu près correcte, avec vraisemblablement une évolution positive, la collecte des chiffres étant en cours actuellement. Globalement, le marché américain s'est déroulé de façon assez difficile, étant donné les taux de change par rapport au dollar. C'est notre premier marché à l'exportation, suivi de l'Europe, dont l'Italie notamment, les pays

d'Amérique du Sud, l'Australie et l'Afrique du Sud constituant, à peu près dans cet ordre, l'essentiel de nos ventes. La France représente 172 000 fûts sur les 580 000 de 2007, en progression là aussi. Quant à l'avenir, j'aurai des propos prudents. Si l'on regarde marché par marché, celui où nous avons peut-être le plus d'informations, ce sont les États-Unis. Nos clients sur ce marché ont la bonne habitude de commander avec une certaine anticipation. On ne va donc pas tarder à avoir une idée même si, aujourd'hui, c'est encore trop tôt pour le dire. On finit à peine la campagne de l'hémisphère sud, avec des ventes qui se situent dans une moyenne disons "normale basse", un marché plutôt calme donc, avec des commandes arrivées un peu tardivement. Étant donné une récolte assez faible là-bas aussi, la FFT ne s'attendait pas à l'euphorie.

**QUELLE VA ÊTRE L'ÉVOLUTION DES PRIX SUITE
AUX DERNIÈRES VENTES AUX ENCHÈRES ?**

LA DERNIÈRE TEMPÊTE AURA-T-ELLE DES CONSÉQUENCES ?

Au niveau des prix, les tonneliers ont un devoir ardent de repercuter les hausses de matière première avec des prix d'achat à la hausse ces dernières années. Étant donné le temps de fabrication, nous achetons sur pieds puis il y a un temps de séchage assez long avant la mise en forme et la commercialisation. Or, dans les trois dernières années, surtout aux automnes 2006 et 2007, nous avons acheté et payé à la hausse, quelque chose comme 15 % par an, quand même ! Aujourd'hui nous craignons un effet de cisaille avec une matière première chère que nos adhérents vont commencer à utiliser et, de l'autre côté, un marché en relative souffrance et donc sans doute pas prêt à accepter une hausse de prix. Voilà pourquoi je parlai d'ardent devoir. C'est quand même logique de repercuter ces hausses, il en va de la survie de nos entreprises, à terme. On ne peut pas nous demander des prix stables, voire réclamer une remise, alors que nous avons connu des hausses à l'achat significatives. Cette année, le bois a subi une légère hausse de prix, moins forte heureusement que les années précédentes. Nous espérons que notre prochaine campagne d'achats sera plus calme cet automne, d'autant que le dernier coup de vent ne concerne pas nos forêts d'approvisionnement.

**AVEZ-VOUS DES CHIFFRES SUR CE QUE REPRÉSENTE
LES ALTERNATIFS ?**

La FFT n'a pas de statistiques concernant les autres ventes de bois, même si plusieurs de nos adhérents qui détiennent bien entendu de la matière première pour ce marché, y sont positionnés aussi. Ce que l'on peut dire des alternatives, c'est qu'elles viennent grignoter, par le bas, une marge de la clientèle de la tonnellerie, mais que nous nous considérons plutôt comme des métiers complémentaires que comme des concurrents.

**QUE REPRÉSENTE VOTRE FÉDÉRATION
ET SUR QUELS SUJETS TRAVAILLE-T-ELLE ?**

La Fédération compte 45 adhérents et représente 95 % de la profession. Nous avons mis en place plusieurs commissions pour travailler sur des questions générales, utiles à la profession. La première est la Commission technique qui s'occupe des rapports entre le bois et le vin, sous tous ses aspects. Dernièrement, elle a porté une attention particulière sur l'éventuelle contamination du bois par les molécules non souhaitées et si elles pouvaient être liées avec les faux goûts dits de moisi ou de bouchon dans les vins. C'est un sujet pointu qui nous a demandé beaucoup de travail et de persévérance sur les origines possibles de ces contaminations éventuelles. Nous avons cherché à savoir s'il y avait des seuils que l'on pourrait juger "admissibles" et d'abord savoir s'ils existaient. Puis, nous avons travaillé sur les origines possibles de ces molécules. L'objectif étant alors de déterminer ce que les tonneliers pouvaient faire pour s'en prémunir au maximum. Nous nous sommes penchés aussi sur l'amont de la filière bois, afin de les informer et de les alerter sur ces questions, puis de les former à la recherche de contaminations possibles. Nous avons travaillé pour établir des plans de lutte préventive et mettre en place des contrôles à plusieurs niveaux. Ainsi, nous contrôlons à l'entrée des bois en parc, pour être sûr de l'état sanitaire des bois à mettre en œuvre. Nous avons cherché aussi à nous assurer qu'il n'y ait pas d'entrants dans les entreprises pouvant causer ces éventuels problèmes. Nous avons pris garde également à toujours avoir une atmosphère saine et favorable dans les ateliers. Bref, nous avons fait le tour du métier, depuis le début de la chaîne dans nos tonnellerie jusqu'à l'entrée dans les chais de nos clients, ce qui inclut le transport.

Nous nous sommes d'ailleurs aperçus que les containers sont une source possible de contamination. La Commission a travaillé longuement sur ces sujets avec un réseau de laboratoires tant pour nos clients que pour les adhérents d'ailleurs, qui doivent pouvoir faire face à ce risque. Nous avons fait le tour de la question pour pouvoir éclairer les litiges éventuels et surtout savoir par où et pourquoi il y a eu une contamination, afin de prendre des mesures efficaces dans le procédé pour l'éviter.

**PEUT-ON IMAGINER QUE VOUS DONNIEZ DES CONSEILS
AUSSI À VOS CLIENTS, POUR ÉVITER LES CONTAMINATIONS
CHEZ EUX ?**

Nous pouvons en parler, les conseiller bien sûr, mais nous ne sommes que des tonneliers, même si nous avons fait beaucoup de progrès sur cette question, sur ces molécules, leurs origines et leurs comportements. Dans tous ces travaux, nous avons dû tester, pour les valider, les laboratoires, car tous ne sont pas vraiment au point, au niveau de la reproductibilité de leurs analyses. Nous avons eu, par exemple, des résultats différents en proposant deux fois le même échantillon et avec des fourchettes parfois conséquentes. Bien sûr, ce sont des analyses très fines à effectuer quand on leur demande la teneur en TCA à l'intérieur du bois, il est clair que tous les laboratoires ne sont pas capables de mener de telles analyses de façon constante, répétitive et fiable. Nous avons le projet avec cette Commission de sortir de notre périmètre franco-français en reconduisant ce travail avec des laboratoires étrangers, pour arriver à un consensus mondial sur les méthodes d'analyses sur les méthodes de dosage et avoir un consensus aussi sur ce qui peut être globalement admissible. Nous avons parfois affaire à des cahiers des charges de certains clients qui réclament de leur fournisseur, par exemple, une contamination aux TCA égale à zéro. Cette exigence n'est pas réalisable car personne ne peut donner un résultat avec la finesse zéro. Nous ne pouvons pas accepter cela, dans la mesure où personne n'est capable de le mesurer. Il faut voir aussi que le risque se multiplie. Si vous avez un poil de contamination par le bois, un poil sur le container, un poil dans le chai du client... au final la teneur peut devenir perceptible à la papille humaine. En résumé, il est vrai qu'il y a un peu de connaissances à avoir, de la part de nos clients, il est vrai aussi que les tonneliers ont fait beaucoup de progrès et qu'ils travaillent encore pour que, au fil du temps, on puisse encore affiner et aller plus loin dans le détail, pour pouvoir encore mieux prévenir ces problèmes. L'idéal pour nous était de livrer un produit totalement sain, ce qui est possible aujourd'hui puisque tous les matériaux entrant dans nos entreprises sont mesurés de ce point de vue, les atmosphères sont surveillées, les containers sont suivis aussi, ce qui fait que toutes les chances sont mises de notre côté pour pouvoir maîtriser la qualité de nos fûts et pouvoir les livrer en sécurité.

**COMMENT DIFFUSEZ-VOUS CES CONNAISSANCES
À VOS ADHÉRENTS ?**

La somme de ces travaux a été éditée dans un guide de bonnes pratiques sous forme d'un classeur, pour pouvoir l'actualiser. Il reprend les recommandations d'analyse et explique concrètement comment on prélève l'échantillon en veillant à l'état des mains, par exemple, ou même comment on le protège jusqu'à l'arrivée dans un laboratoire fiable. Une partie est consacrée aussi à la démarche HACCP d'analyse des risques pour que chaque entreprise puisse l'inscrire dans ses méthodes et ses façons de procéder. En clair, nous donnons le logigramme à suivre pour définir les risques, les mesurer et, au final, les maîtriser. Ce guide comprend aujourd'hui tout l'aspect réglementaire et législatif, les nombreuses normes, avec le suivi des textes français.

et europeens. Sous la main, vous avez évidemment tout ce qui concerne notamment l'aptitude au contact alimentaire, avec charge pour la Fédération de tenir les informations à jour. C'est une sorte d'ouvrage inachevé, par le suivi des textes réglementaires, mais parce que nous songeons aussi à ouvrir d'autres chapitres sur des consensus et des règles que la profession voudra bien mettre en place. Nous n'avons pas la prétention d'avoir tout dit sur les bonnes pratiques en tonnellerie, mais au moins aujourd'hui les adhérents peuvent expliquer aux clients ce qui est en place pour minimiser les risques. La tonnellerie a également fait un grand pas avec les systèmes de certification et d'assurance qualité qui ont été des moteurs pour à la fois encadrer notre technique artisanale et installer une démarche d'analyse des risques et de maîtrise des points visant à améliorer globalement la qualité de nos entreprises.

VOUS PARLIEZ DE PLUSIEURS COMMISSIONS À LA FFT. DE QUOI SONT-ELLES CHARGÉES ?

La dernière en date, c'est la Commission merrains qui cherche tout simplement à mieux connaître ce marché dont on a du mal à connaître le volume exact, à cause des diverses sources d'approvisionnement. Le merrain peut venir d'une production interne à une tonnellerie, la grosse majorité d'entre elles s'étant donnée les moyens pour réaliser aussi cette production de merrains, par une croissance externe ou par développement interne tout simplement. Beaucoup de meranderies appartiennent à des tonnelleriers aujourd'hui, quelques-unes remontant même jusqu'à l'exploitation de forêt, pour alimenter leur fabrication interne. Il y a ensuite une partie des ventes réalisées par des entreprises dont l'occupation majeure est ailleurs, par exemple, une scierie de chêne. Dans ses entrées de bois pour sciage, elle observe que certaines de ses grumes sont aptes à la qualité merrain et va donc les écouler sur ce circuit. Ce sont donc sur ces volumes produits de façon annexe, qui sont mal connus, que cette Commission va se pencher pour en déterminer les volumes, savoir combien il y en a et d'où ils viennent. Créée fin 2008, elle va s'activer cette année. Le temps de la constituer, elle commence à réunir les statistiques auprès de nos adhérents, afin de mieux cerner le marché et les mouvements de matière première. Elle a encore une Commission qui s'occupe de communication. Elle a bien travaillé et nous avons pu éditer nombres de documents comme un fascicule accompagné d'un CD, d'une quarantaine de pages, format A4, intitulé *Tonnelliers de France Passion prestige partage*, réalisée pour faire connaître notre métier et notre engagement au service des vins et spiritueux. C'est le reflet du discours commun aux tonneliers qui éclairent les différents mystères de notre profession. On y montre comment le mystère du fût prend sa source dans la nature, expliquant la forêt, le bois et le temps. Il y a aussi le mystère de l'arôme qui s'élabore lentement au contact des éléments naturels, la terre, l'eau, l'air et le feu. L'arôme du fût est toujours un mystère, bien qu'il soit façonné par les hommes, à force de tradition, mais animés aussi de la passion d'innover, pour maîtriser l'alchimie de la qualité. On y décrit aussi la partition rare, en goût majeur et avec un tempo lent, qui se joue lors de l'élevage et donne naissance au mystère du grand vin. Ce dernier devenant, avec la complicité du fût, un luxe de poésie et à nouveau, de mystère. L'esprit qui se veut insufflé par cet ouvrage, c'est la complicité qui unit le bois et le vin. Il s'agit de positionner les tonneliers non pas comme des fabricants de pièce, mais comme les partenaires des grands vins.

**DANS VOTRE PLAQUETTE ON PARLE BEAUCOUP DE MYSTÈRE,
MAIS VOS PARTENAIRES PROFESSIONNELS VEULENT
DES EXPLICATIONS ET DES ÉCLAIRCISSEMENTS SUR CE QUI**

SE PASSE LORS DU MARIAGE DU BOIS ET DU VIN.

**AINSI VIN ET TONNEAU SONT DES PRODUITS DE TERROIR,
EST-CE QU'IL EXISTE DES RAPPORTS PARTICULIERS ENTRE EUX,
UN TERROIR DE FORÊT CORRESPONDANT À UN TERROIR
VITICOLE ?**

Nous avons un commerce qui ne va pas du fabricant au consommateur. On dira dans le langage du business, du B to B et non du B to C. Globalement, la profession attire plutôt la sympathie du grand public, mais nous n'avons pas affaire à eux. Nous sommes en relation avec les professionnels du vin. Dans cette idée, nous avons récemment retrouvé les œnologues de France pour nouer des contacts plus étroits avec la profession. Lors de leur concours international, Les Vinalies Internationales, ils avaient réuni plus d'une centaine de dégustateurs à Paris et nous les avons invités à cuisiner ensemble des mets en alliance avec des vins élevés en fût. L'idée est de communiquer le plus possible avec les œnologues et de chercher ensemble à appréhender la relation riche de parfums et de textures que forment la gastronomie, les vins et le bois.

Tel terroir de forêt conviendrait à tel terroir de vin ?

Je ne pense pas car la diversité est telle entre des vins d'un même terroir ou d'un même cépage qu'il n'y a aucune réponse toute faite à cela. Nous sommes tous surpris des expressions différentes d'une même caractéristique, que ce soit, je répète, un cépage ou un terroir. C'est même tout l'honneur du vigneron, un peu comme nous dans nos tonnelleriers de ne pas faire la même chose que son voisin. Même si il y a des parcelles qui se ressemblent, situées parfois à cinq mètres l'une de l'autre, il y a des nuances. Il y a en quelque sorte les tripes du vigneron, ce qu'il peut faire, ce qu'il veut faire, ce qu'il arrive à faire aussi. Sans compter qu'il y a l'origine des bois, le grain du bois et la chauffe qui interviennent dans la qualité finale du fût. Nos métiers, dans la sensibilité et la variété des expressions qu'ils peuvent prendre, ont quelque chose à voir avec l'art. Toute chose étant égale par ailleurs, un vigneron qui veut donner telle typicité à son vin s'adresse au tonnelier qui connaît la futaie et les caractéristiques de ses bois et de ses chauffes. C'est autour de la bonne connaissance du tonnelier par rapport à ce que veut son client, par rapport aux vins qu'il veut élever et de ce qu'il veut au final comme type de produit, que se fait la transaction. C'est un échange, une entente qui ne se retrouve pas sur un bon de commande d'ailleurs. C'est une vraie complicité qui se noue, où l'on va aussi voir les évolutions au fil de l'élevage, puis les résultats et en discuter, pour véritablement mettre le bois au service du vin. Ces échanges se font autour du vin du client. On lui demande s'il est content du résultat, si c'est bien cela qu'il voulait faire, si c'est cela qu'il veut continuer à faire. À partir de là, le tonnelier pourra le conseiller et aller au plus près de la volonté du client. Nous sommes partenaires, discrets et un peu en arrière derrière le producteur, mais attentifs à ce qu'il veut. Le tonnelier n'a pas la prétention de savoir bien faire le vin. Il connaît le travail du bois et ce qu'il peut apporter. Il cherche à savoir précisément ce que veut le client, puis essaye avant tout de ne pas trahir sa pensée.

**DANS CETTE PRÉSENTATION DU MÉTIER, ON VOIT LE RAPPORT
ÉTROIT AVEC LA NATURE, UN PEU COMME POUR LE VIN.
QUEL DÉVELOPPEMENT DURABLE PEUT-ON ENVISAGER
EN TONNELLERIE ?**

Notre profession est liée à la nature par l'amont et par l'aval d'ailleurs. Les aléas de la nature nous frappent parfois. Le gel de 1991, la tempête de fin 1999 sont dans toutes les mémoires avec des bouleversements induits sur les apports de bois pendant plusieurs années. Certaines forêts qui étaient pourtant restées intactes ont par exemple dû être fermées à l'exploitation. Le temps de ramasser ce qui

pouvait être sauvé dans les parcelles touchées. Il a fallu dégager des tas de grumes enchevêtrées pour les exploiter avant qu'ils ne s'abîment. Concernant la gestion durable, certains de nos adhérents communiquent sur ce qu'ils font avec l'ONF, par exemple, pour participer à l'ensemencement d'une parcelle de chêne. Nous souhaitons tous protéger la ressource et travailler au développement durable. L'immense majorité des volumes entrant directement ou indirectement dans les apports de la tonnellerie française vient de l'ONF et on ne peut pas suspecter l'Office d'avoir une gestion des forêts autre que d'une façon durable et avec une perspective favorable à long terme pour le chêne, certains atteignant l'âge respectable des 250 ans ! Les tonneliers ne sont pas inquiets sur la ressource, et ne peuvent pas être suspects d'aller déboiser en secret la nuit avec une tronçonneuse ou de couper à blanc des parcelles entières. Et puis notre matière première, le bois, c'est vraiment l'écomatériau par excellence, naturel, renouvelable, biodégradable. De la souche, qui sert entre autres aux pipes, aux feuilles de la cime pour le compost, tout est utile et peut être valorisé. Et le bois accompagne le développement de l'humanité depuis déjà des millénaires.

**UN BILAN CARBONE EST-IL ENVISAGÉ ?
QUELS SONT LES POSTES LES PLUS GOURMANDS
ET COMMENT LES AMÉLIORER ?**

Nous surveillons bien entendu ces questions des émissions de gaz à effet de serre. Il ne me semble pas que l'un de nos adhérents se soit engagé dans cette voie et qu'il communique la-dessus. Notre aval, en revanche, travaille sur ces questions et nous nous attendons donc à être questionnés sur ce sujet, voire à devoir le faire pour répondre à ce que veulent nos clients. Bien sûr, nous relâchons, par nos activités, du carbone dans la nature, mais il est fixé aussi dans les arbres et pour quelques années. Sans avoir trop cherché, on imagine que notre bilan est assez neutre en la matière. Et puis sans doute faisons-nous déjà du développement durable sans le savoir, mais il y a tout de même peu de tonnellerie qui achètent du fioul pour leur chauffage. Nous avons tout sur place et utilisons les déchets en bois énergie plutôt que de devoir s'en débarrasser. Nous avons bien des promeneurs en forêt de Rambouillet, par exemple, qui nous reprochent de couper des arbres, mais la gestion d'une forêt consiste aussi à l'exploiter, à la travailler. Nous semons et faisons pousser des arbres pour les récolter et aujourd'hui nous en sommes presque à faire du jardinage dans la forêt, tandis que les forêts primaires n'existent plus depuis longtemps.

ON A L'IMPRESSION QUE LE MARCHÉ DU BOIS EST EN TRAIN DE SE TRANSFORMER. LA BARRIQUE DEVIENT UN PRODUIT ARTISANAL PRESQUE DE LUXE, TANDIS QUE L'USAGE DE MORCEAUX DE BOIS SE DÉVELOPPE ET QUE LES PROCÉDÉS DE REMISE EN "FORME" DES FÛTS USAGÉS SONT DE PLUS EN PLUS EFFICACES. COMMENT VOYEZ-VOUS LE MARCHÉ ÉVOLUER ?

La régénération de barrique n'est pas une idée neuve. Savoir si cela s'accélère, je ne pense pas non plus. On comprend bien qu'un producteur n'a pas toujours les moyens d'acheter des fûts neufs. C'est une pratique qualitative qui a un coût certain, mais que le vigneron arrive à amortir à cause du prestige qu'il confère à la cuvée. Il est vrai que n'importe quel vin ne va pas supporter le passage bois et donc que ce sont les meilleurs vins qui voient le tonneau pour en sortir encore grandis. Donc, c'est un marché pour l'élite des vins de nos producteurs et dont les prix sont en adéquation. Dans la mesure où ce vin fait partie des produits de luxe, alors la barrique l'est également. Le tonnelier est le partenaire du vigneron qui fait du bon vin. Celui-ci choisit le meilleur de sa production pour la magnifier en l'élevant préférentiellement dans des barriques neuves, tandis que les cuvees

suyvantes passeront dans des fûts qui ont déjà connu 1 ou 2 vins. Bien entendu, ce n'est pas le fût qui fait le vin, mais il participe à amplifier ses qualités.

Nous nous inscrivons dans un cycle parfaitement naturel, lié en plus au savoir artisanal. L'expérience du métier de tonnelier, de ses tours de main et de son savoir-faire, étant il n'y a pas si longtemps que cela encore très liée à l'ouvrier lui-même. C'est une caractéristique encore très vraie et persistante dans la profession. Chaque société a sa façon de travailler pour le ceintrage du fût par exemple, les uns utilisant de l'eau chaude, d'autres de la vapeur pour préparer les douelles. C'est la même chose lors de la chauffe et de ce que l'on appelle *toasting* ou *bousinage*. La profession est encore peu industrialisée sur ces questions, même si l'on est parvenu à rationaliser les façons de travailler de nos ouvriers. Il y en a beaucoup qui savaient à quel moment faire le geste précis, rien qu'en touchant le bois ou en observant sa couleur. De plus en plus, les entreprises se sont mises à mesurer ces critères pour en prendre acte, pour en observer les résultats après élevage et cela en fonction des vins. On a pu alors comparer les actions et leurs effets, bref étudier scientifiquement ces manipulations, pour être plus efficaces et aussi pouvoir transmettre ces façons de travailler et leurs résultats sur les vins. Il y a encore à peu près 25 ans, c'était l'inspiration créative de chaque opérateur qui réglait la chauffe en fonction de son expérience et des demandes des clients, avec au final tel produit. Nous avons bien progressé collectivement depuis, pour que l'acheteur ait bien ce qu'il a commandé.

NE SERAIT-IL PAS INTÉRESSANT POUR SES CLIENTS QUE LA FÉDÉRATION METTE EN PLACE UNE SORTE DE STANDARD POUR QUE TELLE CHAUFFE CORRESPONDE PRÉCISÉMENT À TEL CRITÈRE ?

Les meilleures tonnellerie ont mis en place des actions pour pouvoir mesurer ces valeurs décisives, pour pouvoir les contrôler et le cas échéant, mettre en place des actions correctives pour que tout fût qui sort de ses ateliers, avec l'exigence de telle chauffe, soit bien celle commandée par le client, quel que soit l'ouvrier ayant mis en œuvre les préconisations. Les demandes de traçabilité ne nous sont pas étrangères. C'est très utile, car le client en renouvelant sa commande peut nous demander la même chose ou telle modification, en fonction du millésime. En reprenant la fiche, le commercial sait exactement ce qui a été fait et peut donc diriger efficacement la nouvelle production. Rares sont les métiers artisanaux qui n'ont pas progressé dans cette voie. L'opérateur aujourd'hui suit principalement les températures et le temps de chauffe mis en œuvre pour chaque fût qui est lui-même numéroté. Nous n'avons pas voulu renier ce savoir-faire individuel. Nous ne l'avons pas négligé non plus. Au contraire, nous l'avons constaté scientifiquement, nous l'avons écrit, en suivant chaque geste et son environnement pour pouvoir le reproduire, à peu de choses près, dans nos tonnellerie. C'est même comme si l'on avait consacré le savoir-faire de nos meilleurs opérateurs à travers des procédures strictement définies aujourd'hui pour assurer une marque de fabrique, une signature "maison". Mais tous les tonneliers ne pratiquent pas exactement de la même façon et le revendiquent. C'est pour cela que nous ne cherchons pas à mettre en place un standard pour chaque chauffe. D'ailleurs, nos clients ne sont pas prêts à abandonner cette diversité, la plupart d'entre eux ayant souvent deux ou trois tonnellerie parmi leurs fournisseurs, pour soigner l'originalité de leurs cuvees. Nous chassons donc l'uniformisation, tout en ayant besoin d'une certaine productivité industrielle et avec des résultats de qualité pour répondre à la demande de nos clients. Et, pour cela, il faut savoir ce que l'on fait pour pouvoir le refaire aussi bien. ■