

Cyril Fagot

L'ambassadeur de la tonnellerie espagnole

Cyril Fagot, fort d'une expérience de 10 ans dans la tonnellerie, vient de créer sa propre entreprise « Les Sens du chêne » qui inclut la vente et la location de barriques, outre une activité bouchage.

Après avoir créé le service vente de barriques d'occasion, inexistant à l'époque (2000) et assuré la direction commerciale, pour la France, à la tonnellerie Vicard, Cyril Fagot a été licencié, au lendemain du Vinitch 2008. Suite à des changements de politique et de management dans l'entreprise.

Accident de parcours dans une jeune vie professionnelle déjà bien remplie qui, s'il a mis à mal pendant quelques semaines l'enthousiasme de ce trentenaire, n'a pas altéré pour autant sa passion du métier.

La tonnellerie, le chêne, le bois de façon générale, sont dans les gènes de Cyril Fagot, petit fils d'un négociant en bois. Et son premier emploi après une solide formation commerciale, lui a donné l'opportunité, en 1998, d'intégrer la tonnellerie Thalès, une tonnellerie

bordelaise spécialisée dans la barrique reconditionnée et les services relatifs à l'hygiène du chai. Là, sous la direction d'Eric Blondeau, il a appris le métier et ses aspects financiers, en contact quotidien avec Vitifinances (société bordelaise de financement du monde viticole) partenaire privilégié de nombreux châteaux du vignoble bordelais.

Un changement d'orientation dans sa carrière l'a ensuite conduit à Cognac, en 2002, à la tonnellerie Vicard où il a donc développé un service vente occasion, avant de diriger le service commercial France.

Peu enclin à se lamenter sur son sort, Cyril Fagot a préféré rebondir immédiatement en créant sa propre entreprise, inscrite au registre du commerce sous le nom « Les Sens du chêne »



Cyril Fagot, créateur de l'entreprise "Les Sens du chêne", a choisi de s'engager dans un partenariat avec Magrenan, la plus grande tonnellerie espagnole.

Car le chêne sera au cœur de l'activité de ce jeune professionnel de la tonnellerie.

Une démarche innovante

Convaincu que cette période de crise sera propice à l'essor des opérateurs soucieux de privilégier le rapport qualité/prix, et prêts à consentir des efforts financiers, il a choisi de s'engager dans un partenariat avec Magrenan, la plus grande tonnellerie espagnole.

« Je suis en contact avec Magrenan depuis plusieurs années. C'est une entreprise familiale de 50 salariés qui produit un peu plus de 25 000 barriques par an. Elle est déjà présente et reconnue dans le vignoble du cognac pour la qualité de ses bois dont la grande majorité sont issus des forêts françaises (Limousin et Nivernais principalement). Ses prix sont compétitifs et son souci du service au client est très apprécié. Pour exemple, toutes leurs barriques sont livrées avec une garantie de 24 mois. » glisse celui qui va sans doute faire des vagues dans les Charentes, en faisant intervenir un opérateur étranger sur un marché déjà secoué par la crise...

Mais là ne sera pas la seule démarche novatrice de ce jeune homme entreprenant qui a décidé de développer, outre la vente de barriques neuves, un service de location.

« Beaucoup de viticulteurs préfèrent vendre aujourd'hui leurs eaux-de-vie, en compte 1 et 2, pour une bonne valorisation du produit. Mais cela implique l'achat de barriques neuves régulièrement. Et c'est un investissement lourd à porter quand il revient souvent. La location peut être une

solution intéressante. Mon entreprise proposera ce service que j'avais déjà pratiqué quand j'étais chez Thalès, avec plusieurs châteaux du Bordelais. J'ai pour ce faire, signé un contrat de partenariat avec le Crédit Agricole dont la formule Agilar est assez souple pour s'adapter à plusieurs cas de figure. Proposer la meilleure barrique au juste prix avec un maximum de services, c'est en tout cas l'essentiel de ma philosophie » assure Cyril Fagot qui va également développer un service occasion, ventes et reprises. Le tout, en s'efforçant de toujours privilégier le contact direct avec ses clients.

Pour diversifier son activité et développer plus vite son entreprise, il ajoutera à ses différents services de tonnellerie, le commerce de bouchons de liège, à travers un deuxième partenariat avec « les Bouchons Abel ». Cette société qui a pignon sur rue, au Boulou, en Pyrénées Orientales depuis plus de 70 ans, a de nombreuses références clients dans les vignobles les plus prestigieux de l'hexagone.

Là aussi, Cyril Fagot s'est engagé avec la certitude de pouvoir apporter à ses clients un service de grande qualité.

Autant dire que rien n'a été négligé pour que la réussite soit au rendez-vous du projet « les Sens du chêne ». Un projet qui semble inspiré avant tout par... le bon sens.

G. GUIDIER

« Les Sens du chêne » a son siège social à Angeac-Champagne.

Contact Mail : cyrilfagot@sfr.fr
Mobile : 06 30 99 25 81.

► Tonneliers de France : une fédération au travail

Récemment réunis en assemblée générale, les Tonneliers de France ont pu dresser le bilan de leur activité un an après l'arrivée de Michel Hovart à leur présidence.

Au regard de l'année 2007, le marché de la tonnellerie a connu en 2008 une légère baisse avec un chiffre d'affaires de 320 M€ (- 0,76 %) pour un volume de 546 000 fûts (- 5 %).

Le chiffre d'affaires export était de 227 M€ (- 0,20 %) pour un volume de 382 000 fûts (- 5 %), les principaux marchés étant les Etats-Unis, l'Australie, l'Espagne, l'Italie et le Chili.

Les tonnellers français subissent donc les impacts d'un contexte international difficile mais passent la crise et font avancer les chantiers engagés au sein des différentes commissions de leur fédération.

Installée en juin 2008, la « commission merrains » a travaillé sur les problématiques d'approvisionnement en bois, mais également sur la sécurité des salariés, en cherchant à optimiser la protection des machines et spécialement les fendeuses de bois.

La « commission technique » a enrichi son « Guide de Bonnes Pratiques » par de nouvelles recherches sur la contamination des bois, effectuées en collaboration avec les principaux laboratoires spécialisés. Elle met en outre tout en oeuvre pour rendre effective la détermination de la traçabilité par l'ADN du bois. Les exigences du cahier des charges de la marque « Fût de tradition française », mise au point



pour garantir l'origine France des chênes, ont par ailleurs été renforcées par le comité de marque auquel siège la fédération. De surcroît, une « Charte des massifs forestiers » a été élaborée par le conseil d'administration afin de déterminer des éléments de différenciation des merrains et de préciser la notion d'origine des bois. Adoptée à l'unanimité par l'assemblée générale, elle clarifie ainsi des désignations historiques et traditionnelles parfois variables d'une région viticole à une autre.

En lien avec les organisations professionnelles de l'industrie du bois, la « commission sociale » a poursuivi ses différents travaux en matière de durée du travail, de financement du dialogue social, de politique salariale et de formation professionnelle. L'application de la réglementation visant à prévenir l'exposition aux poussières de bois compte également parmi ses chantiers.