Le BOIS INTERNATIONAL

PAYS : France
PAGE(S) :10-13
SURFACE :356 %
PERIODICITE : Hebdomadaire

DIFFUSION :(12000)
JOURNALISTE : Maurice Chalayer

► **19 janvier 2019 - N°3 - Edition Verte**

Tonnellerie

Le merrain, fleuron discret de la filière bois

L'Observatoire du métier de la scierie se penche sur le secteur dit du "merrain". Il en explique les caractéristiques et les volumes, mais aussi le process de transformation qui s'est industrialisé ces quinze dernières années. Plusieurs témoignages explicitent les tensions actuelles sur la ressource et la raison pour laquelle un syndicat, non affilié à la FNB, a été lancé en 2016 par les professionnels de la tonnellerie. Un témoignage de scieur donne aussi des informations sur le marché méconnu des sciages pour les grands contenants.

Merranderie et tonnellerie sont deux professions étroitement imbriquées. Aujourd'hui, en effet, elles peuvent ne faire qu'une, à tel point qu'elles se sont associées syndicalement depuis 2016 (lire l'interview : *"Les merrandiers se fédèrent"*).

Au bout du compte, le secteur d'activité associé au vieillissement et à *"l'élevage"* des vins de prestige est le fleuron discret de la filière bois. Technicité et savoir-faire, hérités de plusieurs générations, ainsi que la qualité du chêne français, sont en effet des gages de réussite indiscutables en France, mais aussi et surtout sur les grands marchés de l'export. Les ouvrages de tonnellerie font partie d'une des rares branches de la filière qui peut s'enorgueillir d'afficher un excédent commercial de 19,2% en 2017 *(1)*.

L'opération clé dans une merranderie : le fendage dans le fil du bois indispensable pour obtenir l'étanchéité des barriques. Les quartiers paralléloface dans le respect du fil et de la maille sont dédoublés à épaisseur en merrains, qui une fois délignés, après extraction de l'aubier et du cœur, deviennent les douelles à tonneaux.

Tensions sur la matière première

Il est nécessaire d'approvisionner 4 à 5 m³ de grumes en moyenne pour obtenir en sortie de merranderie 1 m³ de merrains, capables ensuite d'assurer la fabrication de 10 à 13 barriques standard (d'un volume de 225 L pour la bordelaise, et de 228 L pour la bourguignonne). Avec une perte de 10% en volume non réceptionné, pendant la période de maturation (séchage sur parc), la production annuelle serait de 615.385 fûts neufs pour 2017.

Considérant que, selon les données Agreste 2016, 77.000 m³ de merrains ont été produits, et en sachant qu'il convient de transformer 5 m³ de chêne pour obtenir 1 m³ de merrains, il serait nécessaire de mobiliser quelque 385.000 m³ de grumes. Soit 16% de la récolte, estimée à 2.350.000 m³. Le volume de produits pour la tonnellerie représenterait quant à lui 12,6% des 608.000 m³ des produits en chêne : plots, avivés, parquets, équarris, traverses… Dans le volume merrain, il convient d'ajouter le volume non connu des produits destinés aux grands contenants (lire l'interview : *"Grand contenant, un marché pour la scierie Chignac"*).

Au vu du volume bois brut, on perçoit davantage les tensions qui existent à l'amont entre les scieurs et les merrandiers, sans oublier de citer aussi les autres acheteurs : exploitants forestiers purs, coopératives, traders... (Lire l'interview : *"L'approvisionnement des merranderies en questions"*).

Mariage de raison

La montée en puissance du secteur trouve son origine chez les tonneliers qui, pour sécuriser l'approvisionnement de leurs ateliers, ont peu à peu et depuis une quinzaine d'années créé leur propre merranderie ou ont absorbé des merranderies indépendantes. Résultat, à présent,

Tous droits de reproduction réservés

Le BOIS INTERNATIONAL

PAYS : France
PAGE(S) :10-13
SURFACE :356 %
PERIODICITE : Hebdomadaire

DIFFUSION :(12000)
JOURNALISTE : Maurice Chalayer

► **19 janvier 2019 - N°3 - Edition Verte**

La crème du chêne de Tronçais pour l'obtention du merrain.

✔ CHIFFRES

Eléments clés 2017 de la tonnellerie française

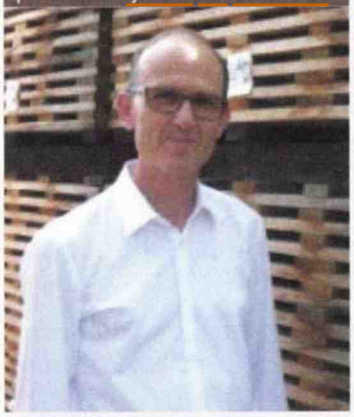
- marché mondial : 800.000 pièces ;
- fabrication dans l'Hexagone : 615.385 pièces ;
- 60 ateliers, historiquement situés en Aquitaine, Bourgogne et Charente ;
- 1.328 salariés recensés au sein de la Fédération des tonneliers de France ;
- leader mondial du secteur ;
- 429 millions d'euros de chiffre d'affaires réalisés pour 2/3 à l'international : Etats-Unis le premier marché après la France, suivis par l'Espagne, l'Australie et l'Italie, mais aussi la Chine, l'Afrique du Sud, la Nouvelle-Zélande...
- progression en volume de 2% par an, mais de 4,5% en valeur ;
- président : Jean-Luc Sylvain, dirigeant de la tonnellerie du même nom ;
- 1/3 de tonneliers emploie environ 5 salariés ;
- 1/2 emploie en moyenne 25 personnes ;
- quelques entreprises emploient 150 salariés et une 300 personnes ;
- Seule activité excédentaire de la filière bois dans la balance commerciale.

(Source : www.tonneliersdefrance.fr)

✔ Interview

Les merrandiers se fédèrent

Vincent Lefort, président du syndicat des merrandiers



La Forêt Privée - Pourquoi la création d'un syndicat ?

Vincent Lefort : La création du syndicat s'est faite à l'initiative des tonneliers-merrandiers. Au sein de la Fédération de la tonnellerie française, il y avait une commission merrain dont les axes principaux de travail étaient la relation avec l'ONF et les approvisionnements. On s'est aperçu qu'il y avait beaucoup à faire, et notamment réunir le plus largement possible toute la profession pour mutualiser, travailler, trouver des solutions ensemble et pour préparer l'avenir de cette belle profession…

LFP - Mais pourquoi ne pas vous être associé à la FNB ?

V. L. : En fondant notre syndicat en 2016, il n'y a eu aucune volonté de s'opposer à la FNB, mais de construire avec les partenaires. 50% des merrandiers sont affiliés au syndicat. Cela représente une soixantaine d'entreprises parsemées dans les zones viticoles et forestières et qui réalisent 80% du volume de merrains.

LFP - Où en est le métier aujourd'hui ?

V. L. : Le métier de merrandier a énormément évolué ces quinze dernières années. Il s'est surtout rapproché des tonneliers. Le milieu est très concentré et très professionnalisé. Il doit aujourd'hui respecter un cahier des charges et une traçabilité rigoureuse. L'effet induit est très positif. Les pratiques se sont harmonisées. Cependant, il reste de petits ateliers de fendage qui ont toute leur place et travaillent bien, mais le plus gros du volume est fait par les industriels.

LFP - Sur quel dossier le syndicat des merrandiers travaille-t-il actuellement ?

V. L. : Le SMF a constitué plusieurs groupes de travail. L'un se charge des relations avec L'Office national des forêts. Un autre de la formation professionnelle et encore un autre de la sécurité des machines et du développement technique.

LFP - Vous êtes également le dirigeant de la merranderie "Chêne bois" installée en 2009 à Cérilly (Allier) sur le site de l'ancienne scierie Friaud : 1.500 m³ de merrains en 2017. Vous avez la particularité d'avoir créé votre propre centre de formation sur le site de la merranderie. Pourquoi et comment se déroule cette formation ?

V. L. : Nous avons créé notre propre centre de formation car nous avions et avons encore besoin de former notre personnel et qu'il n'existe pas de structure spécifique de formation. Au-delà, nous souhaitons former notre personnel dans l'esprit d'une progression des compétences en continu afin de valoriser au mieux la matière chêne. Nous avons un formateur expert merrandier, qui a appris dans sa jeunesse son métier "à la main" dans la forêt de Tronçais et dirige un de nos ateliers depuis 20 ans. Au sein de nos équipes, il a la responsabilité de la formation et du savoir-faire métier. L'ensemble du personnel "passe dans ses mains" pour apprendre, être confirmé et recevoir les "diplômes maison".

Tous droits de reproduction réservés

Le BOIS INTERNATIONAL

PAYS : France
PAGE(S) :10-13
SURFACE :356 %
PERIODICITE : Hebdomadaire

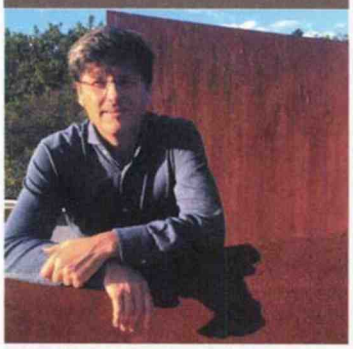
DIFFUSION :(12000)
JOURNALISTE : Maurice Chalayer

► **19 janvier 2019 - N°3 - Edition Verte**

✔ Interview

L'approvisionnement des merranderies en questions

Nicolas Tarteret, dirigeant de la merranderie NTBois à Aix-en-Othe, dans l'Aube, et d'une tonnellerie à Mercurey



La Forêt Privée - Quel volume de grumes consommez-vous ?

Nicolas Tarteret : Nous manipulons environ 35.000 m³ de bois, toutes essences confondues.

LFP - Auprès de qui vous approvisionnez-vous et dans quels secteurs géographiques ?

N.T. : Nous nous approvisionnons à 60% auprès de l'ONF, à 20% auprès d'autres fournisseurs (exploitants, scieurs) et environ à 20% auprès des propriétaires privés. Notre rayon d'action couvre toute la zone au nord de la Loire avec une concentration en Bourgogne-Franche-Comté et la région Grand-Est.

LFP - Quelle qualité de bois recherchez-vous ?

N.T. : Avec notre activité d'exploitation forestière, nous recherchons toutes les qualités de chêne, un peu de hêtre et divers, avec une attirance particulière par les grains fins de chêne.

LFP - Quels sont les coûts d'achat au m³ ?

N.T. : Les coûts d'achats varient énormément. On peut acheter depuis des lots de 100 euros/m³ de moyenne jusqu'à des découpes particulières en forêt domaniale prestigieuse à 800 euros/m³.

LFP - Quels sont les avantages d'avoir associé la merranderie à votre propre tonnellerie ?

N.T. : Je dirais que, dans un premier temps, ce qui m'a toujours guidé a été d'avoir plusieurs activités. Ceci dans un but de pérenniser l'entreprise. Être trop spécialisé rend les entreprises fragiles.

LFP - La problématique "manque de bois" vous touche-t-elle, comme elle touche les scieries de chêne ? Qu'en pensez-vous ?

N.T. : Bien sûr que ce "manque de bois" nous touche. La tempête a fait des dégâts et l'ONF, on le sait maintenant, a coupé trop de chêne ces dernières années. Ceci, cumulé à l'export de grumes et aux développements des marchés internationaux, fait que pour avoir des grumes, on est obligé de payer plus cher. C'est très compliqué pour tous les transformateurs comme nous qui avons des difficultés à répercuter les hausses sur nos produits. Nous perdons des clients à cause de ces facteurs. Par contre, c'est bon pour la forêt en espérant qu'une bonne partie de ces gains sont réinvestis dans la sylviculture.

LFP - Les scieurs de chêne ont souvent accusé les merrandiers de "mettre le feu" lors des ventes de bois et donc de contribuer artificiellement à la hausse des cours. Qu'en pensez-vous ?

N.T. : La tonnellerie est l'activité, à ce jour, qui rémunère le mieux les chênes à grains fins. Ceci dit, on constate depuis deux ans que des chênes à grains mi-fins ou grains normaux sont aujourd'hui mieux payés par les scieurs. Le chêne est une matière première et, comme toute matière première, les prix varient en fonction des marchés et de la demande. J'assiste depuis 25 ans à d'énormes changements de marché pour le chêne et je pense que cela continuera. Lorsque j'ai démarré, c'était la cuisine en chêne et le meuble qui étaient porteurs. Puis, on a assisté au développement du parquet, dans des petites dimensions dans un premier temps, puis du parquet large, devenu à la mode. Aujourd'hui, la traverse, les avivés, les plots, le merrain, les équarris pour l'Asie : la demande est mondiale mais avec des marchés complètement instables, avec des monnaies qui varient. Notre métier de transformation est menacé dans un premier temps par ce "manque de bois" et dans un second temps à cause de cette hyperspécialisation vers laquelle nous pousse l'intégration de l'exploitation forestière par les propriétaires privés ou publics. Ceci n'est pas bon pour nos entreprises et chacun cherche sa voie.

l'intégration fonctionne à plein régime et un véritable système industriel cohabite à côté d'une production plus artisanale. Les tâcherons-fendeurs œuvrant dans de petits ateliers indépendants ou jouxtant les scieries s'effacent peu à peu devant la mise aux normes qui impose de gros investissements.

Les tensions sont exacerbées, aussi, par le fait que les merrandiers achètent les qualités situées entre *"le chêne à plot"* et le *"chêne à placage"*. Autrement dit la crème du chêne rouvre et du chêne pédonculé, acquise entre 400 et près de 1.200 euros le m³. *"Des prix élevés et incohérents"* selon Christian Sabot, le responsable de production de SNBA, la merranderie de la tonnellerie Boutes, installée à Buxières-les-Mines (03).

L'entreprise, qui transforme environ 6.000 m³ de grumes, ne s'approvisionne plus exclusivement en forêt de Tronçais en raison de la cherté de la matière. *"Depuis quelques années"*, précise Christian Sabot, *"SNBA s'approvisionne en chêne à merrain du Grand-Est à la Normandie, en passant par le Centre de la France. Tous les merrandiers sont à l'affût de la même matière, c'est-à-dire celle qui a le grain fin (trois cernes par cm). Et, comme il est nécessaire de transformer 5 m³ de grumes pour obtenir 1 m³ de merrain, précisément entre 4,2 m³ et 4,8 m³, la concurrence est rude. D'où la nécessité d'élargir le rayon d'approvisionnement."*

Maurice Chalayer

SOURCE : LA FORÊT PRIVÉE

(1) (source Agreste conjoncture, avril 2018, n° 2018-049)

Tous droits de reproduction réservés

Le BOIS INTERNATIONAL

PAYS : France
PAGE(S) :10-13
SURFACE :356 %
PERIODICITE : Hebdomadaire

DIFFUSION :(12000)
JOURNALISTE : Maurice Chalayer

► **19 janvier 2019 - N°3 - Edition Verte**

✔ Interview

Grand contenant, un marché pour la scierie Chignac

André Chignac, dirigeant de la scierie Chignac située à Meaulne, dans l'Allier, transformant plus de 6.000 m³, principalement du chêne.

La Forêt Privée - Quelle est la part de votre volume de produits sciés destinée aux grands contenants ?

André Chignac : Le volume est modeste, il représente environ 10/15% du volume de chêne transformé annuellement, soit environ 700 m³/an de billes de pied exclusivement. Tous les bois ne peuvent être transformés en avivés de tonnellerie : il y aura toujours des bois non transformables si la pente de fil ne permet pas un respect scrupuleux des exigences de ce produit. Il faut alors les transformer en plots ou en débits de scierie pour la menuiserie, mais les tarifs ne sont plus les mêmes.

LFP - Quelles sont les caractéristiques dimensionnelles de ces produits et quel choix de bois y est attribué ?

A.C. : Dans une fourchette de longueurs de 1,40 à 3 m, et sur des épaisseurs principalement en 55 et 65 mm (nous facturons 52 et 60 mm à nos clients utilisateurs). Largeur à partir de 80 mm et sans limitation. On comprendra ainsi que ces produits ne peuvent être "fendus" comme le sont les bois pour les barriques.

LFP - Est-il difficile de produire les sciages destinés aux grands contenants ?

A.C. : Ayant fait le choix de produire exclusivement des avivés et non pas des plots comme le font la majorité de nos confrères, il faut maîtriser le sciage sur quartier : rendement matière de 15 à 35% suivant la qualité de chaque bille. Aujourd'hui, c'est un savoir-faire qui s'est quelque peu perdu quand cela s'opère sur du matériel de scierie conventionnel : ne pas compter sur des volumes de production importants quand l'objectif est de scier des produits exclusivement sur quartier. Ce savoir-faire, nous l'avions déjà du temps où nous produisions des débits de chêne pour les portes dans les années 80, c'est à partir des années 90 que nous sommes devenus des spécialistes des avivés de tonnellerie.

LFP - Y-a-t-il une méthode de sciage spécifique ?

N.T. : Bien sûr… c'est mon frère qui est le garant de la qualité de nos produits, car ce n'est pas seulement du sciage sur quartier. Encore faut-il respecter le fil droit qui fera la qualité de chaque avivé de tonnellerie.

LFP - Qui sont les utilisateurs du produit final ?

A.C. : Ce sont les tonnelleries qui ont dans leur gamme de produits des grands contenants de types foudres ou cuves. Les cuves et foudres ont des dimensions variables, et donc des contenances variables : une cuve de 2,40 m de haut contient 100 hl, un foudre de 2,40 m de long 70 hl, par exemple. Nous écoulons ces produits majoritairement en France et un peu à l'export (Italie) auprès de clients historiques de l'entreprise.

LFP - Dans quelle fourchette de prix se négocient les sciages destinés aux grands contenants ?

A.C. : Sur le marché français, actuellement les tarifs se situent entre 2.000 et 3.000 euros par m³ suivant les caractéristiques dimensionnelles des produits. Face à une demande forte, nos produits n'ont plus le temps de séjourner sur nos parcs, nous n'avons donc pas à financer le coût du séchage, qui n'est pas neutre sur des bois de plus de 50 mm d'épaisseur. Mais ces tarifs sont à peine suffisants dans le contexte d'approvisionnement que nous traversons, et l'accès aux gros bois de chêne de qualité est un défi permanent.

Le marché des grands contenants est en progression, je pense que la forte demande se traduira aussi par des progressions tarifaires : c'est une transformation qui ne peut se faire que de façon artisanale.

Je pense que les volumes disponibles sur le marché resteront modestes, il y a une certaine difficulté à les produire et nous resterons peu nombreux sur ce créneau qui ne *"pousse pas beaucoup de volume dans la scie"*.

Bois de cuves pour les caves de Cognac.

Tous droits de reproduction réservés