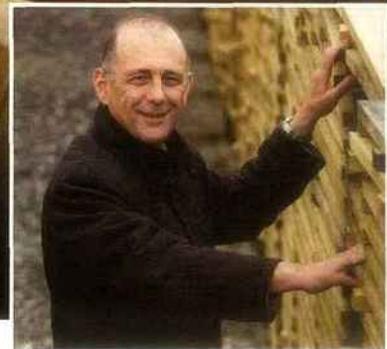


International La filière du bois

La tonnellerie, un marché de niche à forte valeur ajoutée

EN 2012, LE CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR DE LA TONNELLERIE s'élevait à 328,5 millions d'€, dont 70% sont réalisés à l'export. La France est le premier pays producteur au monde de tonneaux en chêne pour le vin et exporte aux Etats-Unis, en Australie, au Chili...



► Jean-Luc Sylvain, président de la fédération des tonneliers de France.

Avec plus de 525 000 fûts fabriqués en 2012, les 60 tonnellerie françaises ont produit la moitié des tonneaux du monde. « La France détient un savoir-faire multiséculaire en tonnellerie, qui remonte aux Celtes, et qu'elle a conservé, contrairement à l'Allemagne ou au Royaume-Uni par exemple, en raison de sa forte production de vin. Ainsi, en Europe, seules l'Espagne et l'Italie savent encore fabriquer des tonneaux pour l'affinage du vin », explique Jean-Luc Sylvain, lui-même tonnelier et président de la fédération des tonneliers de France.

Une conjonction d'atouts

Mais, contrairement à nos deux voisins méditerranéens, la France possède une

grande et belle forêt de chênes, la matière première des tonneaux. « Depuis la politique sylvicole de Louis XIV, nous possédons les plus beaux chênes du monde. Une des variétés présentes en France, le chêne rouvre, détient en plus la particularité de se marier à la perfection avec les cépages de vin rouge – cabernet sauvignon, chardonnay et pinot noir, exportés depuis la France dans tous les pays producteurs de vin au monde. La meilleure partie (environ 20%) de ces arbres sert à fabriquer les tonneaux. Ce n'est pas le cas du chêne alba, qui pousse aux Etats-Unis et dénature le vin. Il sert donc à la fabrication de tonneaux pour les brandy, relevant d'une méthode de fabrication bien plus industrialisée », souligne Jean-Luc Sylvain.

2% du vin en barriques de chêne

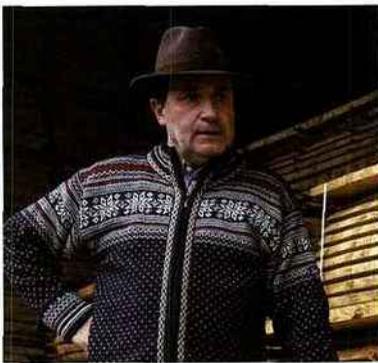
2% du vin produit dans le monde est élevé en barrique de chêne. Une barrique coûte entre 600 et 800 € et contient l'équivalent de 300 bouteilles. « Seuls les vins d'exception sont affinés selon cette méthode. Nos clients recherchent le fait-main, le sur-mesure, la précision. Certains de nos tonneaux sont de véritables œuvres d'art personnalisées. » Entre 1990 et 2000, le secteur a connu une croissance à 2 chiffres, ralentie ensuite par l'arrivée de produits alternatifs (copeaux, etc.). « La croissance des vins haut de gamme permet de compenser la perte d'activité liée aux gammes intermédiaires, qui ont recours à ces produits

alternatifs. Les Etats-Unis sont notre principal débouché. Nous venons d'y retrouver le niveau d'activité d'avant la crise de 2008. » Jean-Luc Sylvain exporte, lui, 75% de sa production, aux Etats-Unis, en Australie, en Italie. Les marchés asia-

tiques émergent. Outre-Atlantique, il a implanté une équipe de deux personnes et passe beaucoup de temps en déplacements. « La représentation locale est une condition sine qua non pour pénétrer ce marché très difficile. Mais une fois qu'on

travaille avec un client, c'est une véritable collaboration qui se met en place entre ingénieurs agronomes et œnologues pour améliorer les qualités organoleptiques des tonneaux. » La tonnellerie emploie environ 1 800 personnes en France. •

A quand la création d'une véritable filière bois ?



► Eric Julien, président directeur général Eurochêne.

L'ENTREPRISE FAMILIALE EUROCHÊNE, créée par Alphonse Julien en 1956, a su innover et conquérir les marchés du grand export grâce à la détermination de quatre frères, Eric Julien en tête. Elle réalise 60% de ses 12 millions d'€ de chiffre d'affaires à l'export.

Eurochêne emploie 50 personnes et vend 36 000 m³ de bois par an. Dans les bureaux de la scierie, située à Saint-Lothain dans le Jura, les équipes commerciales parlent quatre langues – français, espagnol, anglais et allemand – et se mettent au chinois. « Nous avons commencé à exporter en 1981, en Suisse. Puis l'export s'est développé à raison d'un nouveau pays par an, pour atteindre 50 destinations aujourd'hui », explique Eric Julien. Eurochêne débute ses exportations en dehors de l'Union européenne en 1999, vers le Moyen-Orient et l'Asie. « A l'époque, le marché européen haut de gamme s'essouffait, alors que les pays du Moyen-Orient commençaient leur folle croissance. Nous sommes allés prospecter et, depuis, nous approvisionnons Dubaï, les Emirats Arabes Unis, etc. Pour l'Asie, nous

avons suivi nos clients qui ont délocalisé leurs unités de production en Chine par exemple. » Pour parer le ralentissement économique européen lié à la crise de 2008, Eurochêne intensifie son activité vers le grand export, et participe désormais à 4 salons commerciaux par an en Asie.

Innover et s'adapter

Pour satisfaire aux demandes de ces nouveaux marchés, l'entreprise n'a cessé de s'agrandir, de se moderniser et d'innover. Elle crée un nouveau produit tous les trois ans en moyenne. Dernier en date, un bois modifié thermiquement qui se substitue aux bois tropicaux pour les terrasses extérieures et les bardages de bâtiments. « Notre approvisionnement en bois est 100% français et certifié PEFC [forêt gérée de façon durable, ndlr]. Ce produit offre une solution pour éviter la déforestation des forêts équatoriales », souligne Eric Julien. La scierie gère l'exploitation, la coupe et le débardage de ses bois, pour garantir un approvisionnement en bois frais, et s'est organisée en fonction des caractéristiques de ses clients, à commencer par leur système métrique. « Nous avons un stock pour l'Union européenne et un autre pour l'Asie, où les mesures se font en pouces et en pieds. La qualité y est définie en termes de rendement, alors qu'en France, elle dépend du nombre de nœuds dans une planche », compare Eric Julien. Pour s'adapter à la demande asiatique, l'entreprise a dû gagner en réactivité : elle peut désormais expédier en 48h, contre 6 mois il y a 30 ans !

Concurrence chinoise pour la matière première

Eric Julien est optimiste quant à la croissance de son activité en volume pour les années à venir – les Etats-Unis optant pour

une consommation intérieure de leurs chênes et libérant des parts de marché en Asie – mais s'avoue très inquiet au regard de la rentabilité de son activité. En cause : les exploitants forestiers vendent aujourd'hui aux acheteurs chinois qui viennent choisir leurs bois « avec l'aval de l'Office National des Forêts qui leur vend 20% plus cher qu'aux scieries françaises », insiste Eric Julien. Le prix du chêne a donc augmenté d'autant, alors que les marchés mondiaux ne peuvent absorber qu'une hausse de 5 à 10%. « En 2013, ce sont 1 million de m³ de chêne, de hêtres et de résineux (sur une production totale de 10 millions de m³) qui ont ainsi quitté le territoire sans aucune valeur ajoutée ! Résultat, nous manquons de matière première et sommes passés de deux équipes à une seule. Notre résultat d'exploitation a baissé de 7% à 1,5% entre 2012 et 2013, et sera négatif en 2014, déplore-t-il. Une scierie ferme ses portes toutes les semaines en France actuellement, alors qu'en Allemagne, il existe une vraie filière bois, dans laquelle les exploitants forestiers vendent leurs bois en priorité à leurs industries de première et deuxième transformation. » •

