

Un savoir-faire qui s'exporte

Illustration d'un rayonnement croissant à l'exportation, les tonneliers français ont tenu leur Congrès cette année en Californie. Les États-Unis pèsent à eux seuls pour près d'un tiers des ventes de la profession.

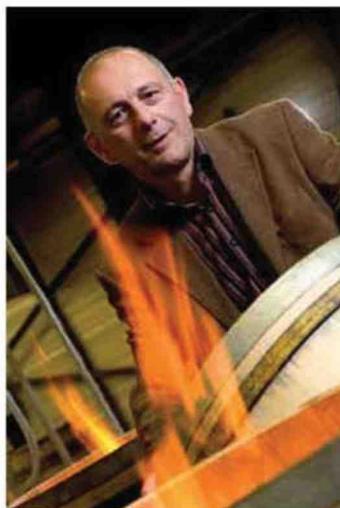


Bruno Carlhian

La fédération française de la tonnellerie avait choisi cette année un lieu pour le moins original pour organiser son assemblée générale. Les fabricants français de tonneaux se sont en effet retrouvés à Napa, en Californie, pour y évoquer leurs divers chantiers en cours et à venir, parmi lesquels la prévention des risques

de contamination ou encore la formation et la transmission du savoir-faire.

« Nous cherchions un moyen de susciter l'intérêt des professionnels » assume Jean-Luc Sylvain, le président de la FFT. Pour faciliter la présence des entreprises françaises, la fédération avait organisé sa réunion dans la foulée du salon professionnel de référence sur le marché américain, Unified Symposium, qui se déroulait à Sacramento du 29 au 31 janvier. « Les deux tiers des adhérents sont venus et ont été très satisfaits » se félicite Jean-Luc Sylvain. « La soirée de gala, organisée à la Robert Mondavi Winery, a revêtu un caractère particulièrement symbolique puisque



Jean-Luc Sylvain © FFT



Robert Mondavi a été l'un des premiers aux États-Unis à parier sur l'élevage en fûts de chêne français pour faire monter ses vins en gamme. »

Le choix d'organiser une telle réunion à l'étranger illustre l'importance considérable prise par l'export dans l'économie de la tonnellerie en France. En 2017 (les statistiques de 2018, qui ne seront disponibles qu'en septembre, ne changeront pas les grands équilibres), la part des fûts et foudres commercialisée à l'étranger représentait 68 % des volumes produits et plus de 70 % du chiffre d'affaires, avec une augmentation de 6,4 % en volume et 7,1 % en valeur. Les tonneaux français se vendent sur tous les marchés viticoles du monde, en Amérique du Nord, du Sud, en Europe bien sûr (Espagne et Italie en tête), mais aussi en Océanie (Australie et Nouvelle-Zélande) ou encore en Asie, en particulier en Chine.

Les États-Unis constituent cependant, et de loin, la première destination à l'export des tonneaux français et absorbent près d'un tiers de l'activité totale du secteur, avec une augmentation spectaculaire en 2017 de 5,4 % en volume et 9,3 % en valeur. « Les États-Unis, c'est près de 30 % de nos ventes avec une présence importante auprès des producteurs de chardonnay et de pinot » témoigne Frédéric Rousseau, directeur commercial de la tonnellerie bourguignonne. « C'est un marché bien valorisé qui est désormais mature. Nous cherchons à ne pas en être trop dépendants en diversifiant le portefeuille. »

La Californie, eldorado des tonneliers

Plusieurs grands noms de la tonnellerie se sont installés depuis quarante ans dans le vignoble californien pour se rapprocher de la clientèle et y développer la coopération avec l'industrie locale. En 1980, Nadalié, ouvrait à Calistoga la Tonnellerie française, qui deviendra Nadalié USA. Deux ans plus tard, Demptos Napa venait produire à son tour en Californie des barriques de haute qualité.



© Emanuele Scordelletti

En 1995, Seguin Moreau inaugurait sa filiale californienne Seguin Moreau Napa Cooperage Inc. à Napa Valley. En 2011, le groupe Charlois acquérait une unité dans la vallée de Sonoma en Californie, Charlois Cooperage « pour conjuguer production américaine et qualité française pour élaborer les meilleurs fûts de chêne en territoire américain ».

La tenue de l'assemblée générale a permis aux tonneliers français de se rendre compte de l'évolution sensible dans les pratiques des winemakers américains. « Les jeunes vinificateurs sont à la recherche d'élevage moins marqués qu'autrefois, avec des chauffées également moins fortes pour favoriser le fruit, à l'image de ce qui s'est passé en France » observe Jean-Luc Sylvain, dont l'entreprise exporte également sur place. « C'est un mouvement encore naissant, mais qui prend de l'ampleur. »

Du chêne français, plutôt qu'américain

La tendance semble profiter au chêne français, au rendu moins exubérant que le chêne américain. Mais les considérations économiques pourraient également peser, estiment les opérateurs présents sur place. « Il y a une tension importante sur le chêne américain qui est de plus en plus utilisé dans l'élaboration des alcools. L'élevage en fût peut revenir cher pour certains domaines, qui se tournent vers le chêne français ou les alternatifs » analyse Jean-Luc Sylvain.

« L'intérêt de l'industrie viticole américaine pour la tonnellerie française devrait se confirmer cette année grâce à une campagne favorable » estime Nicolas Mähler-Besse, le directeur-général de Seguin Moreau, n°1 mondial de la tonnellerie avec 80000 fûts commercialisés. « Si les États-Unis constituent notre premier marché à l'export, nous sommes cependant particulièrement diversifiés dans les destinations avec 71% du chiffre d'affaires réalisé hors de France dans une cinquantaine de pays.



Comme nous sommes la première marque mondiale, nous sommes naturellement des défricheurs de nouveaux marchés, jusqu'en Thaïlande et même à Bali. »

L'entreprise cognaçaise a encore consolidé ses positions l'année dernière en reprenant la tonnellerie artisanale, sur la rive droite de Bordeaux. « Cette acquisition permet d'élargir notre gamme vers des marchés de petite viticulture à l'export notamment » explique Nicolas Mähler-Besse. « Leurs ventes ont déjà profité du réseau Seguin Moreau, avec une hausse de l'ordre de 30% ».



Nicolas Mähler-Besse © Seguin Moreau

Le leader français a annoncé récemment le développement d'actions commerciales internationales et de cross-selling entre Seguin Moreau et Vivelys, filiale d'Oeneo présente sur le marché du bois pour l'œnologie. ■

Le haut de gamme toujours dynamique

La tonnellerie française se distingue toujours par une recherche constante d'innovation technique et d'identification des matières premières. Seguin Moreau a fait parler de lui au dernier salon Vinitech en présentant GalileOak, première cuve en chêne sphérique et rotative (15 hl), qui a fait l'objet d'un dépôt de brevet. Celle-ci permet une meilleure inertie thermique et facilite les mouvements de convection du vin et le décuvage. « Outre l'aspect technique, son caractère esthétique est très apprécié », commente Nicolas Mähler-Besse, de Seguin Moreau. Alphone Mellot et une cave portugaise très portée sur l'œnotourisme se sont portés acquéreurs. De son côté, la tonnellerie Rousseau a lancé cette année la deuxième édition de sa gamme Hexagone, une collection qui vise à valoriser les forêts françaises. « Le principe de la gamme est de s'appuyer sur des lots de bois de petites quantités qui ne permettent pas de créer une nouvelle référence permanente », explique Frédéric Rousseau. « Cela permet à nos clients de mener des expériences avec des origines prestigieuses ». Après Rambouillet en 2018, Rousseau propose une édition limitée (250 fûts environ) provenant de la forêt de Bellême, en Normandie. « Nous avons déjà un programme pour les trois ou quatre années à venir », conclut le dirigeant.

