



# Crise sanitaire, conflit en Ukraine, incendies : la menace plane sur les tonnelleries françaises

Malgré une dynamique à la hausse en 2022, les tonnelleries françaises grincent des dents en regardant vers l'avenir. En cause : les hausses extraordinaires des matières premières et du coût de l'énergie, sans oublier celles liées au fret maritime. Par Romy Ducoulombier

Publié le 11/10/2022

En apparence, tout va bien pour les tonneliers français . Après la crise sanitaire, les incendies aux États-Unis en 2021 (leur premier marché à l'export), et les incidents climatiques qui ont fait reculer les ventes françaises de 12% en 2021-2022, le marché est stable et les ateliers tournent à plein régime. «Les premiers résultats post-covid sont de bon augure avec une campagne hémisphère sud satisfaisante et des ventes plus précoces qu'à l'habitude aux Etats-Unis» , explique Jean-Luc Sylvain , président de la **Fédération des Tonneliers** de France. Des indicateurs témoins d'une bonne dynamique donc, «à condition que les coûts des matières premières, des énergies et des transports restent contenus» , tempère-t-il. Mais les prévisions, quant à elles, voient rouge sur tous les fronts.

Pression des coûts et de l'approvisionnement sur le chêne

«Les meilleures tonnelleries du monde sont françaises ! Et cela, notamment grâce à la politique d'organisation de la culture du chêne mise en place par Colbert en 1669. Celle-ci visant à garantir l'approvisionnement des chantiers maritimes. Aujourd'hui, la France bénéficie de cette qualité de culture du chêne initiée il y a 350 ans» , explique Jean-Luc Sylvain. Il faut savoir que les tonnelleries s'approvisionnent à 70% dans les forêts domaniales gérées à l'ONF. Le reste étant du ressort des forêts privées, qui approvisionnent surtout les scieries. «Depuis quelques années, l'Asie (notamment la Chine) achète, à prix fort, les chênes issus de nos forêts privées qui ont la possibilité de vendre des grumes de bois sans contraintes à l'export. Conséquence directe : une partie de nos stocks de bois est aspirée par l'Asie. Pour s'approvisionner, les scieries françaises sont donc forcées de se tourner vers les forêts domaniales, ce qui crée une pression financière sur les tonnelleries, car les coûts du bois sont forcés d'augmenter» , explique J-L Sylvain. À noter que les exportations vers l'Asie sont en régression depuis le début de l'année 2022, ce qui s'explique par les fluctuations des stocks, mais la pression étant toujours là. Autre explication de l'augmentation des coûts du bois, le conflit en Ukraine. «L'Ukraine est un gros producteur de chêne en Europe, après la France. Comme sa production est à l'arrêt, toute l'Europe se tourne vers la France. C'est pourquoi nous enregistrons des hausses extraordinaires de +40% sur les 12 derniers mois sur le coût du bois» , explique J-L Sylvain. En Bourgogne , la tonnellerie Rousseau, qui produit 10 000 tonneaux de capacité standard (225 à 600 L) par an et quelque 300 foudres, en fait les frais. «Nous avons du faire des corrections sur nos prix de vente afin de pouvoir reconstituer notre parc. Quand du bois sec est consommé, on fait rentrer du bois vert à la place. Depuis 2 ans, nous pratiquons des augmentations beaucoup plus importantes que les 5-10 dernières années. Des hausses que nos clients répercutent sur leurs coûts d'élevage, comme celles qu'ils subissent par ailleurs» , explique Frédéric Rousseau, son directeur général. «En ce qui concerne le phénomène Asie et pour tenter de l'enrayer, un système de contractualisation été mis en place entre l'industriel et l'ONF mais ces contrats d'approvisionnements ne sont réservés qu'aux scieries et pas aux



tonnelleries, alors que nous sommes le premier acheteur de la filière» , déplore J-L Sylvain.

Un contexte orienté vers l'inflation et les difficultés logistiques

Hormis le bois, les principaux intrants nécessaires à la conception d'une barrique sont le fer, la main d'œuvre et les transports. Et sur ces fronts, les tonneliers ne sont pas épargnés. Pour le transport maritime, il y a de cela un an encore, l'envoi d'un container, rempli de 160 fûts, vers la Californie, nécessitait un budget de 4 000 dollars pour une livraison en 4 à 6 semaines. «Aujourd'hui, le fret maritime revient à 10 000 dollars le container, avec des délais d'acheminement de 6 mois qui occasionnent des pénalités faisant grimper l'addition à 14 000 dollars le container» , explique J-L Sylvain. Suite à la crise sanitaire, les compagnies maritimes à l'arrêt n'ont pas su s'adapter à la reprise en flèche de l'économie, avec des rotations de containers fortement diminuées. «Même si nous anticipons nos expéditions, cela ne suffit pas toujours. Les fûts arrivent trop tard, les clients sont mécontents, on s'expose à des annulations de commande. Nous n'avons aucune maîtrise. Les coûts d'acheminement ont triplé en 2 ans, nous avons donc dû les répercuter sur nos prix de vente, ce qui rend le produit moins attractif» , explique Frédéric Rousseau.

Et, comme de nombreuses industries, les tonnelleries sont confrontées à d'autres hausses. «Le feuillard, par exemple, ce rouleau de fer dans lesquels les cercles des fûts sont découpés, a pris 100% en un an et demi tandis que le coût des énergies a été multiplié par 3, précise JL Sylvain. Il faut savoir, en effet, que nous utilisons de nombreuses machines : presses hydrauliques, machines d'usinage à bois, rogneuses, ponceuses, systèmes d'aspiration... Nous sommes logés à la même enseigne que les industriels qui consomment beaucoup d'électricité, nous essayons donc de négocier au mieux nos contrats » , poursuit Frédéric Rousseau.

Rester flexible dans un contexte « sur le fil »

Bonne nouvelle cependant, avec l'effondrement de l'euro, la hausse des prix des fûts sur le marché américain ne pénalise pas encore les tonneliers français. «Pour l'instant, les taux de change compensent nos hausses. Mais un euro faible, ça limite la casse aux Etats-Unis, pas en Europe» , souligne J.L Sylvain. Alors, quelles sont les pistes d'exploration possibles pour les tonneliers, alors même que les 2 à 3 prochaines années s'annoncent particulièrement compliquées ? «Cela faisait 12 ans que nous ne faisons plus de rénovation, par exemple, mais cela a repris, car nos clients cherchent à augmenter la durée de vie de leurs contenants au lieu de les remplacer. Avec une tendance forte à l'élevage en foudres, plus durables ! Mais au-delà de la rénovation, on doit réfléchir collectivement à limiter l'impact des hausses, à commencer par mettre en place des solutions d'acheminement communes à l'export» , termine Frédéric Rousseau.

