

LE MOCI.COM

1er juillet 2013



Tonnellerie : vers un tassement de l'export, après deux belles années

« Après deux années de franche reprise de l'activité en 2011 et 2012, le marché devrait se stabiliser cette année au niveau qui était le nôtre en 2008. Peut-il y aura-t-il quand même une légère progression des livraisons aux États-Unis, notre principal débouché extérieur, avec une part de 17 % dans nos exportations en valeur », a ainsi confié à moci.com Jean-Luc Sylvain, le

président de la Fédération française de la tonnellerie, à l'issue de l'Assemblée générale de cette profession, le 28 juin, à la Maison des vins à Paris.

Trois ans après avoir été frappée de plein fouet par la crise économique, notamment outre-Atlantique, la tonnellerie française a connu en 2012 une hausse globale de ses ventes de 4,4 % en volume et 6 % en valeur. Le chiffre d'affaires des 50 tonneliers de l'Hexagone s'est ainsi élevé à 318,7 millions d'euros pour un volume de 525 100 fûts, grâce à l'export, qui a représenté 66 % de la valeur. Avec une progression de 8 % en valeur, les livraisons à l'étranger ont atteint près de 219,5 millions d'euros. Les quantités sont, elles, passées à 346 300 fûts, soit une hausse de 6,7 % par rapport à 2011.

Preuve de ce rattrapage depuis 2009, justement les États-Unis, où les fournitures françaises sur ce marché l'an dernier ont affiché + 15 % en volume et + 17 % en valeur. Mais aussi la Nouvelle-Zélande, où la France a gagné 14,7 % en volume et 16 % en valeur.

Un marché de niche avec une montée du haut de gamme

Leader mondial, la tonnellerie française, qui emploie plus de 1 800 personnes, a suivi la tendance à la "premiumisation" des vins en s'orientant, elle aussi, vers le haut de gamme. La tonnellerie mondiale est déjà en elle-même un marché de niche, puisqu'elle n'absorbe que 2 % des vins de la planète, mais c'est une niche dans la niche qui s'est constituée avec un segment haute couture ou de luxe pour des vins pouvant varier entre 100 et 400 euros la bouteille.

Le coût de la matière première, le bois de chêne français, augmente de 5 % par an, et des solutions alternatives à la barrique, comme la planche ou les copeaux de bois, ont gagné le marché des vins d'entrée de gamme et grignoté celui du moyen de gamme, si bien que pour poursuivre leur développement, les tonneliers n'ont d'autre choix que de proposer des produits d'exception.

« Par produit d'exception, nous entendons des barriques qui ont fait l'objet d'études scientifiques pour parvenir aux meilleures qualités organoleptiques ou qui bénéficient d'un chauffage ou d'un séchage particulier ou encore qui sont réalisées à partir de bois d'une année précise », expose Jean-Luc Sylvain. C'est donc, selon lui, « un travail sur mesure » qui est aujourd'hui réalisé « à partir des cahiers des charges des clients ». Ce ne sont plus des produits standards, qui font l'objet de stockages, mais « des fabrications à la commande » qui permettent aux fabricants « de se démarquer les uns des autres ».

La Chine, futur relais de croissance

Hors Chine, les expéditions ont marqué une nette progression en Asie (+ 68,5 % en volume), tout comme en Autriche (+ 25,7 %) et en Allemagne (+ 14,6 %). Mais c'est sur la Chine (+ 26,8 % en volume, + 28 % en valeur) que la fédération table à l'avenir pour trouver un relais de croissance. Pas question, pour autant, d'envisager des implantations sur place, comme c'est le cas des grands noms comme Séguin Moreau, Radoux, Demptos et Nadalié aux États-Unis. « Le marché est encore trop petit. Et, pour le coup, en Chine, précise Jean-Luc Sylvain, nous exportons aujourd'hui plutôt des barriques communes ».

Après les États-Unis, les premiers débouchés de la profession dans l'Hexagone sont l'Italie, l'Australie, l'Espagne, le Chili, l'Afrique du Sud, l'Argentine, la Nouvelle-Zélande et la Chine. Chez certains, les approvisionnements de France sont en retrait en 2012, comme l'Espagne (- 15,6 % en volume, - 7 % en valeur), pays de la zone euro en grande difficulté économique. Le recul est aussi sensible en Afrique du Sud (- 9,1 % en volume, - 8 % en valeur), les marges des exportateurs de vins, qui vendent en euros sur le Vieux Continent, ayant fondu.

Enfin, les livraisons françaises ont diminué en Argentine (- 13,2 % en volume, - 11 % en valeur), après que le gouvernement ait imposé aux clients des tonneliers de réaliser des exportations de vins au moins équivalentes en valeur aux coûts de leurs importations de barriques. « Cette politique pourrait être reprise au Chili », craint Jean-Luc Sylvain. C'est, en l'occurrence, les rumeurs qui circulaient lors du récent Salon international des vins et spiritueux à Bordeaux, Vinexpo (16-20 juin).