

## Grand angle Tonnellerie

### 14. Haute précision

*L'effet recherché se précise dans les barriques et les alternatifs confirmant leur percée. Pour les uns comme pour les autres, la page du « goût boisé » semble tournée.*



# Haute précision

L'effet recherché se précise dans les barriques et les alternatifs confirment leur percée. Pour les uns comme pour les autres, la page du « goût boisé » semble tournée.

Par  
Bruno  
Carlhian

De multiples facteurs interviennent dans l'expression tannique et aromatique que la barrique apporte au vin pendant la fermentation et, le plus souvent, pendant l'élevage : l'origine des chênes, le grain plus ou moins fin du bois, le type de chauffe et son intensité, l'épaisseur des douelles ou encore le volume de la barrique et la forme du fût... Jusqu'à récemment, le critère de l'origine était déterminant dans le choix des vinificateurs, avec une préférence pour le chêne français, Rolls incontestée de la tonnellerie. Mais sa position n'est plus hégémonique. Les beaux lots de chêne français se payent désormais très chers, le sourcing des tonneliers s'est donc diversifié. « En France, nous travaillons surtout avec du chêne français, mais nous vendons aussi des fûts de chêne américain et du Caucase, que nous avons intégré à notre gamme depuis trois ou quatre ans, précise Elise Peeters, responsable marketing de Seguin Moreau (groupe Oeneo). Ils répondent à des attentes différentes avec des prix plus accessibles. » Chez Seguin Moreau, les tarifs de base, sans option, d'un fût de chêne français s'élèvent à 663 € contre 566 pour du chêne du Caucase.

Les tonneliers français ont même investi dans les zones de production. Chêne & Cie (marques Taran-

saud, Jacques Garnier, Cantonwood) est entré en 2008 au capital du tonnelier hongrois Kadar Hungary. « La ressource en chêne français n'est pas illimitée, justifie Jean-Pierre Giraud, le directeur commercial de Chêne & Cie. C'est aussi un moyen de répondre à des besoins différents et de proposer le meilleur bois au meilleur prix. Le bois hongrois va bien avec le Médoc, il lui donne de la fraîcheur. »

## L'effet supplante l'origine

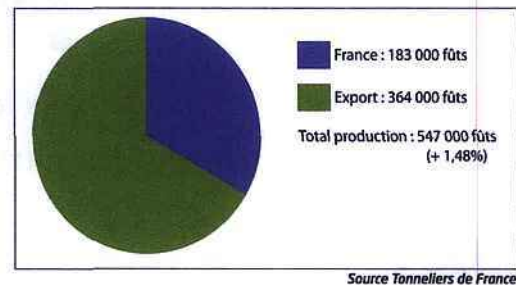
La classification des fûts selon l'origine a tendance à laisser la place à des gammes marketées et identifiées par « l'effet » recherché. « Nous avons conservé une gamme par origine, mais on l'a complétée par une gamme Expert, avec des références (Piano, Allegro, Forte et Vidéo, Ndlr) destinées à la fabrication de tel ou tel type de vin, selon le type de chauffe, indique Frédéric Rousseau, directeur commercial de la tonnellerie bourguignonne du même nom. On axe désormais le discours sur la performance et le type d'élevage. Ça permet de standardiser les choses. Depuis quatre ans, nos clients ont basculé vers cette gamme. » Son voisin Damy, à Meursault, a également pris ce virage avec la création récente d'une gamme « Innovation » complémentaire de son offre traditionnelle. Elle compte une marque Exclusive, limitée à 300 barriques

**« Le critère est passé de l'origine du bois au grain, puis au 'style' de chaque tonnelier. »**

par an, pour conserver la fraîcheur et le fruit de vins riches en matière, et Rubis, plus spécialement dédiée au pinot noir, indique Etienne Martin, responsable du marché français. « Le critère est passé de l'origine du bois au grain, puis au « style » de chaque tonnelier, estime Julien Ségura, directeur marketing et communication du bordelais Boutes. Le nôtre est d'avoir un impact aromatique peu marqué mais d'agir sur la structure, notamment au travers de notre gamme Grande Réserve. » Boutes qui a pour particularité de contrôler l'amont de la filière, la merranderie, axe sa recherche et développement sur la maturation du bois et le séchage. « Nous travaillons sur la différenciation de l'impact des bois de cœur et les bois « soleil », ceux qui sont exposés aux conditions météo. Cela nous a amené à revoir notre exposition de douelles, avec un empilage en octogone, favorisant une meilleure exposition et une meilleure ventilation. »

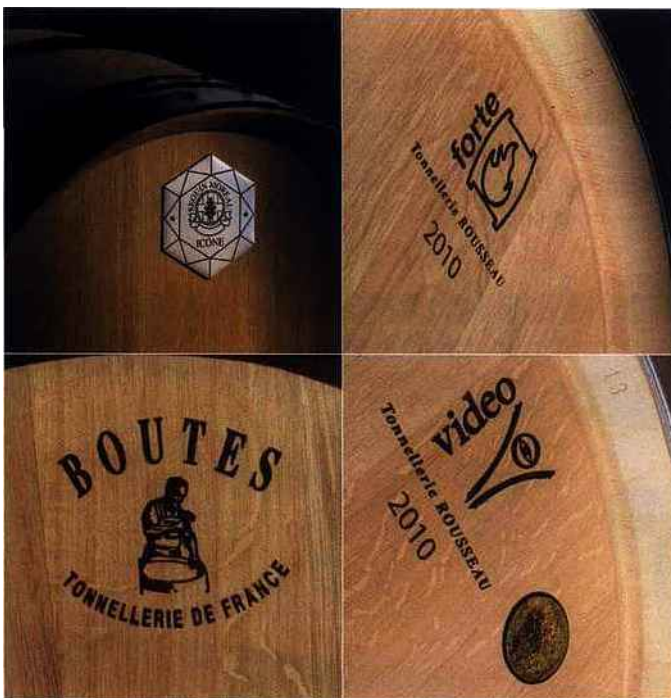
La perspective des prochaines années est de pouvoir de mieux en mieux anticiper les effets attendus, non par les critères d'observation classiques, mais par des procédés d'analyse scientifique. L'Oakscan de Radoux, a ouvert la voie en 2008. Ce système d'analyse rapide et précise de la quantité des tannins contenus dans chaque douelle avant leur mise en production est basé sur la spectrométrie proche infra rouge (SPIR) « Oakscan a constitué

## La tonnellerie en France en 2010

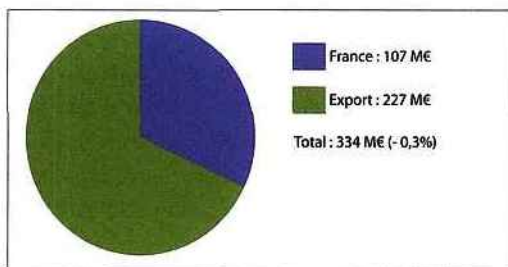


une petite révolution dans un milieu très traditionnel, analyse Guillaume Chibbéry, le directeur commercial France de Radoux. « Nous bénéficions désormais d'une année complète (2010) de recul, au cours de laquelle nous avons analysé environ un million de douelles. C'est une base de données considérable, qui nous a notamment permis de mettre en évidence l'hétérogénéité entre forêts françaises et à l'intérieur même des forêts. L'avantage de notre système, c'est que le résultat [obtenu en atelier, mais qui pourrait l'être un jour en forêt, Ndlr], en est immédiat, et que tous nos clients bénéficient de cette expertise. Une partie d'entre eux (environ 10%) entend ensuite travailler sur un potentiel précis. Je suis convaincu que nos confrères vont y venir. » Le procédé, que Radoux aura mis douze ans à mettre au point (dont quatre chez ses clients) promet beaucoup.

Seguin Moreau n'a pas tardé à marcher sur ses pas avec le lancement en début d'année de la barrique Icône Élégance, destinée à l'élevage de grands vins rouges concentrés. Sa conception repose sur un procédé de sélection de bois de chêne basé sur l'analyse chimique des tannins et des composés aromatiques des douelles, afin d'obtenir un style de vin donné. Des échantillons de chaque douelle sont analysés afin d'identifier la capacité du bois à générer un profil boisé homogène et précis pour une catégorie de vins déterminée. « Cela garantit un résultat précis et reproductible, assure Elise Peeters. On peut ainsi sélectionner les bois les plus homogènes chimiquement et non plus sur le seul critère de l'origine. En 2010, on a vendu 1400 barriques Icône à travers le monde, dont 360 en France. En 2011, on va probablement doubler nos volumes », annonce Elise Peeters. Icône Élégance ne devrait pas tarder à faire des petits. Radoux travaille sur des typologies de tonneaux pour les pinots noirs, les vins blancs, les eaux-de-vie et sur d'autres essences de bois aux États-Unis. « Une nouvelle référence sera lancée en 2012 », annonce-t-on chez Seguin Moreau.



### CA de la tonnellerie en 2010



Quel que soit le procédé, les tonneliers se plieront aux attentes de leurs clients. Or celles-ci ont sensiblement évolué. « On va vers moins de chauffe, ou en tous cas plus discrète », détaille Jean-Luc Sylvain, le président de Tonneliers de France. Selon Frédéric Rousseau (tonnellerie Rousseau), le regain d'intérêt des vinificateurs pour les foudres et autres grands contenants participe de cette tendance à l'équilibre. « L'objectif, c'est gagner en fruit et en texture et de s'écarter du goût vanillé ou toasté. » La tendance serait

donc à la fraîcheur. C'est symboliquement le nom donné par Seguin Moreau à son fût mixte adapté à l'élevage de certains vins blancs, lancé en mai dernier. Composé d'une robe en chêne français et de fonds en acacia, il est destiné aux vinificateurs qui recherchent l'expression d'une typicité de cépage et le respect du caractère frais et floral du vin.

### Barriques « premium »

La conjoncture toujours favorable aux grands crus français encourage les tonneliers à leur proposer des produits « premium », témoignages de leur savoir-faire. Radoux a ainsi récemment lancé la X Blend, une barrique « haute couture » à grain fin. Moins d'une centaine de barriques ont été mises sur le marché chaque année. Chez la Tonnellerie Rousseau, c'est le vidéo, « la crème de la crème », avec une sélection de ce qu'il y a de plus fin dans tous les bois. « Sur 10000 barriques, on fait 400 vidéos, pas plus », précise Frédéric Rousseau, qui rappelle leur coût de 700 à 800 €.

Enfin, Taransaud a présenté au dernier salon Vini-tech, en décembre dernier Ovum, un foudre de 2000 litres en forme d'œuf. Une véritable œuvre d'art qui entend aussi répondre à la demande de viticulteurs et œnologues qui recherchent cette forme, arguant que celle-ci favorise une convection naturelle du liquide lors de la fermentation et permet un brassage naturel des lies. Confectionné en chêne français, Ovum est proposé à 30 000 €.



La société Cadus propose depuis quelques mois un outil web BtoB, pour le lancement de sa nouvelle gamme Sensoriel (à chaque fût correspond un profil aromatique à choisir dans une gamme de cinq produits) afin de faciliter aux utilisateurs de futailles neuves la relation entre ses clients et ses services. Un site semi-marchand avec diverses applications et conseils pour affiner les besoins et améliorer le suivi des produits.

### Alternatifs : ça pousse

Tandis que la tonnellerie traditionnelle a connu un certain regain en 2010, les produits « alternatifs »



à la barrique (douelles, staves, copeaux, granulats, sticks, inserts, etc.), utilisés en fermentation ou en élevage, ont poursuivi leur ancrage

## REPÈRES

### 547 000 fûts,

le total de la production française, selon le rapport 2010 des tonneliers de France. Après une année de stagnation, l'activité est sensiblement repartie à la hausse (+ 1,48% vs 2009) l'année dernière. Les entreprises françaises exportent 364 000 fûts, les 183 000 restants étant destinés au marché français. En valeur, le marché de la tonnellerie s'effrite légèrement, de 0,3% en 2010 par rapport à 2009.

### 70% à 80% certifiés PEFC à terme

C'est le souhait de Jean-Luc Sylvain, propriétaire de la tonnellerie éponyme et président des Tonneliers de France. Le nombre de tonnellerie engagées dans cette démarche environnementale est en croissance régulière. Le syndicat compte sensibiliser les petites entreprises dans les années qui viennent. Deux essences de bois possèdent les caractéristiques nécessaires à l'élevage des vins en barrique : il s'agit du chêne pédonculé, qui pèse pour 19% de la forêt française, et le chêne sessile ou rouvre (14%), qui a la faveur des tonneliers.



en France. Le groupe Oeneo justifie son retour à la croissance en 2010/2011 (77,5 M€ de CA en tonnellerie dont 10 en alternatifs, +0,7%), notamment par « la croissance régulière de l'offre de produits alternatifs du groupe ». Guillaume de Jarnac, de la société spécialisée Pronektar, parle quant à lui de croissance à deux chiffres en volume. « Tous les grands metteurs en marché sont désormais utilisateurs, assure-t-il, et 50% des structures dans les principales régions concernées. »

Le succès des alternatifs est d'abord économique, avec des bois adaptés à chaque gamme : douelles et staves pour le cœur de gamme, copeaux et autres granulats pour l'entrée de gamme. « Les staves, c'est de 5 à 10 fois moins cher que la barrique, rappelle Daniel Granes, directeur scientifique de l'ICV (Institut Coopératif du Vin), qui fait figure de précurseur en France dans ce domaine. Nos nouvelles gammes de staves, Suavissimo®, génèrent des économies directes de 80% à 90% par rapport à la barrique, même amortie sur trois vins. » Conçue, testée et validée spécialement pour développer le fruité mûr et la puissance en bouche sur les vins rouges ou blancs, cette nouvelle stave concerne les segments super et ultra premium. « Quant à un kilo de copeau de qualité moyenne, il se vend à 3 €, ce qui fait un impact moyen de 60 centimes à l'hectolitre, poursuit Daniel Granes. Dans la mesure où c'est acceptable économiquement, ça peut être un très bon outil technique pour des vins réclamant de la structuration, mais qui ne pourraient pas supporter la barrique pour des temps d'élevage longs. »

Loin des poudres utilisées outre-Atlantique, les vinificateurs français sont jugés prudents sur l'usage des alternatifs et très pointus. « Nos clients réclament couramment des assemblages de quatre à cinq types de chauffe différents », relève Christophe Chavancy, directeur opérationnel de Moxon Europe. Les gammes des fournisseurs ne cessent ainsi de s'étendre, avec des références de plus en plus personnalisées. « L'important, c'est d'abord de bien définir les attentes. Ensuite, on arrive toujours à trouver l'assemblage le plus adapté », précise Christophe Chavancy, qui compare ces blends à « des compositions musicales, dont chaque type de chauffe serait une note ».

Michel Marty, qui vinifie la gamme de la cave de Mont Tauch, illustre l'exigence des professionnels français dans l'usage des alternatifs. Familier de longue date de cette pratique, l'œnologue affine

régulièrement l'usage des alternatifs en fermentation ou en élevage, dans le cadre d'expérimentations menées en collaboration avec l'Institut coopératif du vin. « On essaye de faire évoluer le profil de nos fitous afin d'obtenir un fruité plus doux, indique Michel Marty, qui a recours, selon les gammes, à des staves ou à des copeaux. Avec 1,5 stave par hectolitre, on obtient un gain sensible en sucrosité tout en évitant l'écueil d'un boisé trop marqué. » Sur 34000 hl de fitou issus de la cave, 20 à 25% sont produits avec des copeaux et 5% à 6% avec des staves. Et Michel Marty cherche aujourd'hui des formules d'alternatifs pour la production de bag in box.

La recherche de fraîcheur et d'arômes boisés moins marqués a aussi gagné le secteur des alternatifs. Pronektar vient ainsi de lancer Nektarpur, destiné à des vins structurés, avec des rotations rapides et un faible impact en terme de boisage. La tendance s'exprime aussi dans l'engouement pour les inserts barriques, visant à régénérer les « vieilles »

barriques avec du bois neuf et préserver un élevage « doux ». Enfin chez les alternatifs aussi, on met de plus en plus en avant l'effet recherché plutôt que l'origine. La société EvOAK a ainsi mis au point les copeaux NG (Next Generation). Ces quatre nouveaux copeaux sont caractérisés selon trois paramètres qui définissent leur impact sur le vin : l'intensité (impact du chêne sur le bois), la sensation (perception du gras-sucrosité en bouche) et la structure (longueur en bouche).

L'usage des alternatifs semble en tous cas être entré dans les mœurs. Même si certains œnologues affichent encore leurs réticences, les vinificateurs qui y ont recours ne s'en cachent plus et plaident pour un usage intelligent du « bois pour l'œnologie », comme l'ont rebaptisé ses promoteurs. « On s'est bagarré pour l'usage de cette expression, qui correspond à notre approche, insiste Guillaume de Jarnac, directeur de Pronektar. Ce n'est plus un sujet tabou puisque même l'Union des œnologues nous sollicite. » ■