



# Notre métier de tonnelier

*Intervention de Jean-Luc Sylvain, Président de la Tonnellerie Sylvain et  
Président des Tonnelliers de France*

ISVV Matinée BOIS et VIN,  
21 mars 2014



# Les Tonnelliers de France, c'est...

- 49 entreprises de tonnellerie françaises sur environ 70 tonnellerie ;
- 3 syndicats régionaux implantés au plus près de nos clients ;
- Une Fédération organisée au national pour répondre aux exigences d'un métier à la croisée de 2 univers : viticulture et industrie du bois ;

La Tonnellerie française, un marché de niche :

- Seulement 2% de la production mondiale de vin passe en fût neuf chaque année, pour 281 millions d'hectolitres produits dans le monde en 2013 (source : point sur la conjoncture mondiale, OIV).

*NB : les chiffres présentés sont des données FFT soit une représentativité de 90% du marché français.*



# La Fédération des Tonnelliers de France : implantée en régions vitivinicoles

Syndicat  
d'Aquitaine

15 tonnelleries

Président :  
JJ. Nadalié,  
Tonnellerie Nadalié

Syndicat des Charentes

15 tonnelleries

Président :  
C. Bernard,  
Tonnellerie Bernard

Syndicat de Bourgogne

19 tonnelleries

Président :  
JM. Rousseau,  
Tonnellerie Rousseau

FFT : 49 adhérents



# Une organisation : au service de ses adhérents

Représentée au sein de  
France Bois Industrie Entreprises  
(FBIE)

Membre de l'Union des industries du Bois (UIB)

**Conseil d'Administration FFT**

Président : Jean-Luc Sylvain

Conseil des Sages

**Commission  
Technique**

Président : Cédric Jaegle

**Commission  
Merrain**

Président : Nicolas  
Tarteret

**Commission  
Communication**

Président : nc

**Commission  
Sociale**

Président : Cécile  
Sirugue

Membre du  
Groupe Expert de l'IFV  
(Institut technique Français de la  
Vigne et du Vin)

Alice Dekker  
Attachée de  
presse

Olivier GOULART  
– UIB  
Service social et  
SVP entreprises

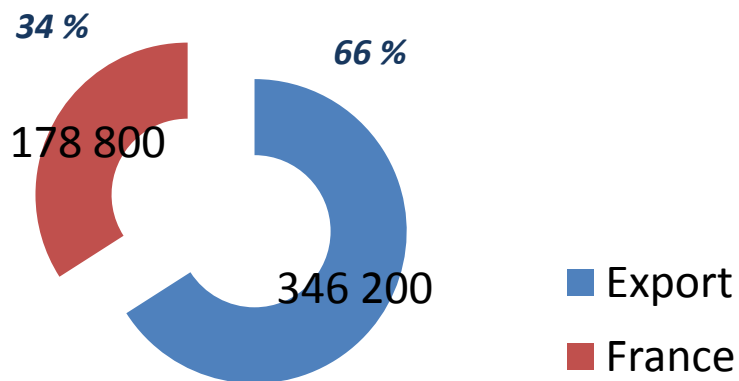
# La Tonnellerie Française : un marché tourné vers l'export

Synthèse du marché global :

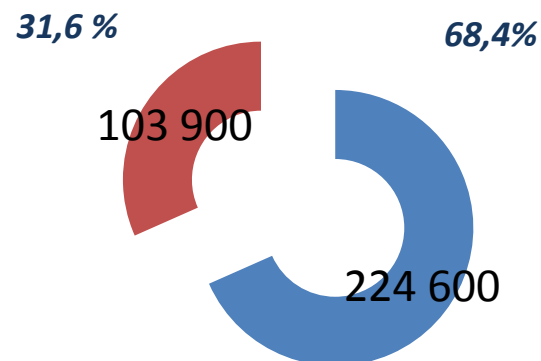
	2011	2012
Volume (nb de fûts)	511 198	525 100
<i>Progression</i>	<i>+3,3% (/2010)</i>	<i>+2,7% (/2011)</i>
Valeur (M€)	309,031	328,500
<i>Progression</i>	<i>+6% (/2010)</i>	<i>+6% (/2011)</i>

\*Enquête menée auprès des adhérents de la FFT par le Cabinet SOie – 06/2013

**Ventes en volume 2012**



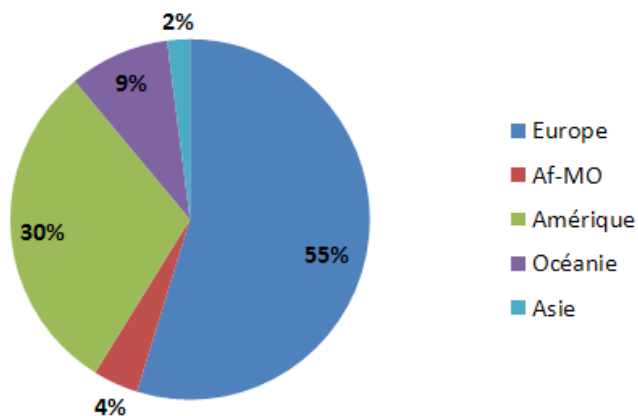
**Ventes en valeur 2012 (M€)**



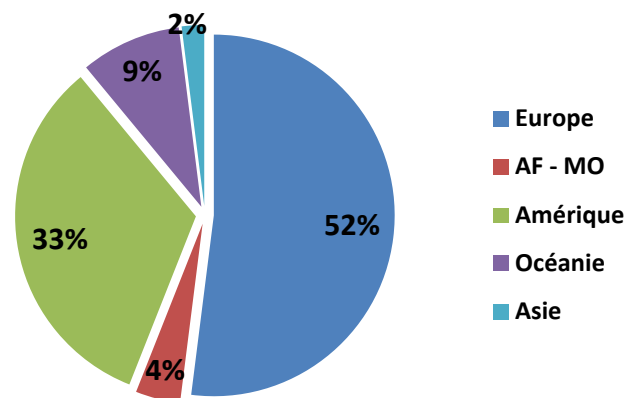
# Les Tonnelliers de France : exportateurs du « Made in France » par zones\*

VOLUME

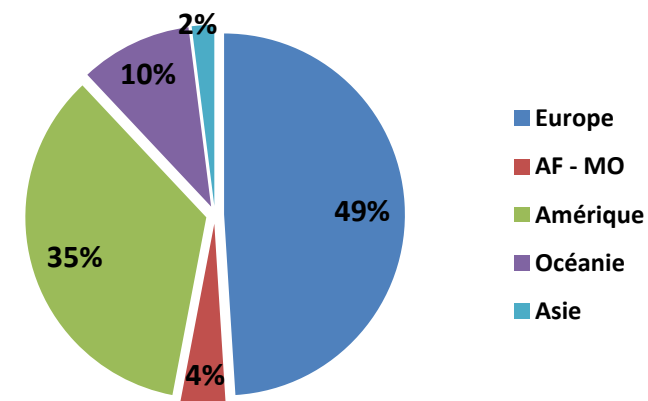
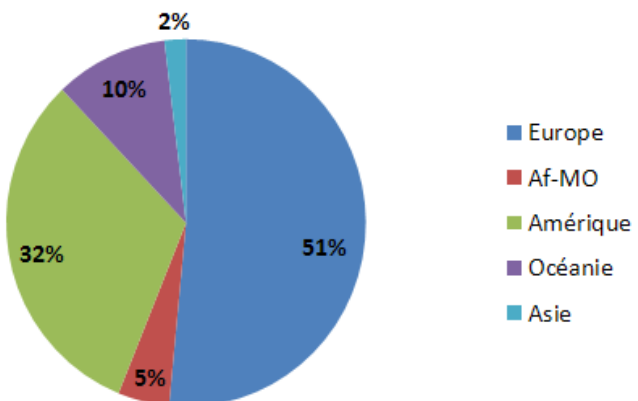
2011



2012



VALEUR

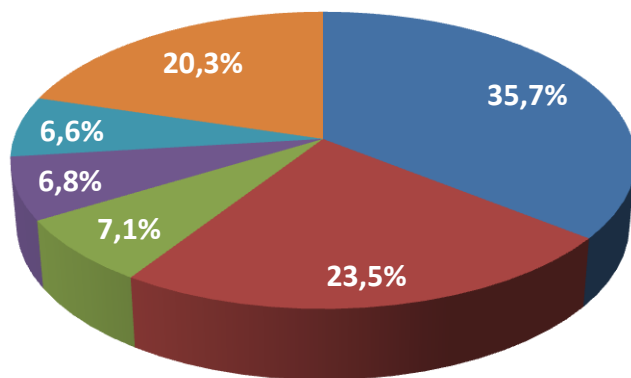


\*Enquête menée auprès des adhérents de la FFT par le Cabinet SOie – 06/2012 et 2013

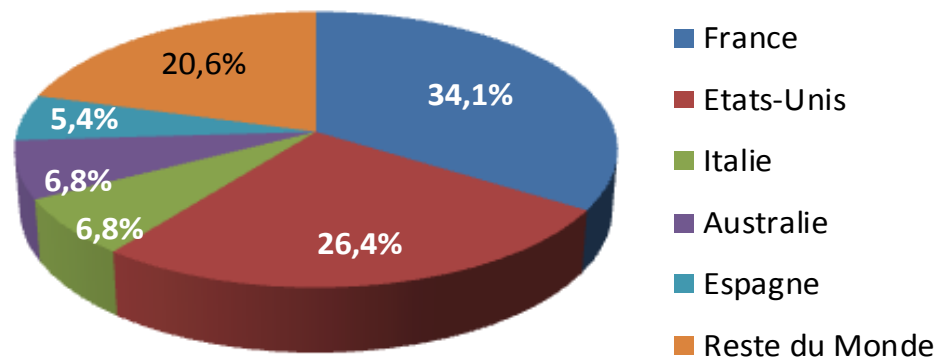
# Les pays au cœur de la demande....

Le « TOP 5 » des  
marchés 2011

V  
O  
L  
U  
M  
E



Le « TOP 5 » des  
marchés 2012



# Les pays au cœur de la demande : en panne de croissance ?

## La dynamique des marchés

	VOLUME					VALEUR				
	2011	%	2012	%	évolution	2011	%	2012	%	évolution
France	182 635	35,7%	178800	34,1%	-2,1%	102 586	33,2%	103 904	31,6%	1,3%
Espagne	33 742	6,6%	28365	5,4%	-15,9%	18 091	5,9%	16 798	5,1%	-7,1%
Italie	36 330	7,1%	35710	6,8%	-1,6%	23 011	7,4%	23 344	7,1%	1,5%
Allemagne	5 968	1,2%	6745	1,3%	13,1%	3 531	1,1%	4 267	1,3%	20,9%
Autriche	4 170	0,8%	5256	1,0%	26,1%	2 709	0,9%	3 426	1,0%	26,5%
Afrique du Sud	16 438	3,2%	14854	2,8%	-9,6%	11 465	3,7%	10 485	3,2%	-8,5%
Autre Afrique - Moy Orient	1 338	0,3%	2022	0,4%	51,3%	835	0,3%	1 252	0,4%	49,9%
Etats-Unis	120 284	23,5%	138359	26,4%	15,1%	76 474	24,7%	89 719	27,3%	17,3%
Argentine	12 361	2,4%	10717	2,0%	-13,2%	7 799	2,5%	6 951	2,1%	-10,9%
Chili	18 766	3,7%	19868	3,8%	5,9%	12 104	3,9%	13 047	4,0%	7,8%
Australie	34 973	6,8%	35637	6,8%	2,0%	23 171	7,5%	24 835	7,6%	7,2%
Nouvelle-Zélande	10 399	2,0%	11725	2,2%	12,8%	7 274	2,4%	8 289	2,5%	14,0%
Chine	9 332	1,8%	11824	2,3%	26,8%	5 266	1,7%	6 732	2,0%	27,9%
...	24 460	4,8%	25119	4,8%	...	14 713	4,8%	15 450	4,7%	...
<b>Total</b>	<b>511 198</b>	<b>100,0%</b>	<b>525000</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,7%</b>	<b>309 031</b>	<b>100,0%</b>	<b>328 500</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,3%</b>

# Les Tendances de marché



- Les USA : croissance durable ?
- Chine : un mirage ?
- Inde, Afrique, etc. sont-ils réellement les prochains marchés ?

# Les Enjeux collectifs de la profession

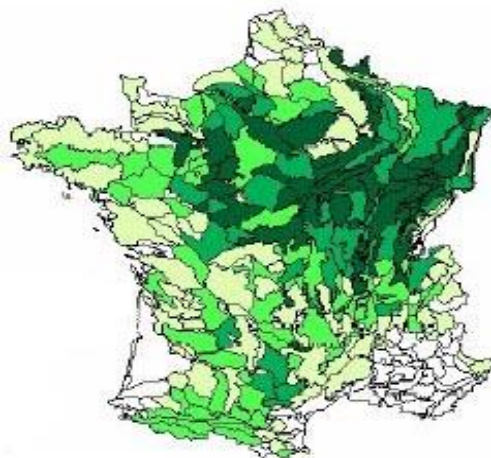


- L'approvisionnement : la valorisation de la ressource française
- Les défis techniques : accompagner et rassurer les clients
- Rester compétitif grâce à l'innovation et la maîtrise des coûts
- L'attractivité du métier : transmettre le savoir-faire.

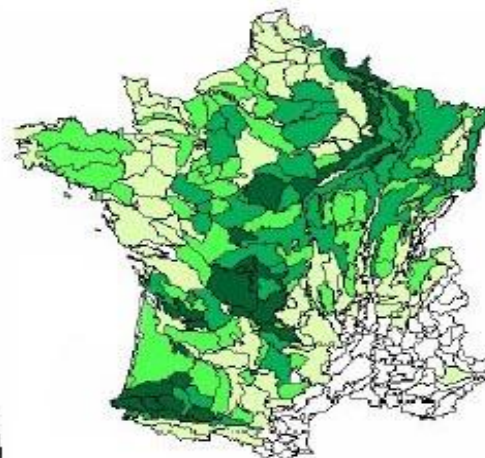
# Le défi de l'approvisionnement

- Une dépendance à la ressource française
- Une dépendance à la ressource publique : l'ONF fournisseur majoritaire (plus de 70%), les achats se portant sur l'essence de chêne (pédonculé ou sessile) et principalement sur la futaie ou haute futaie.

Chêne sessile



Chêne pédonculé

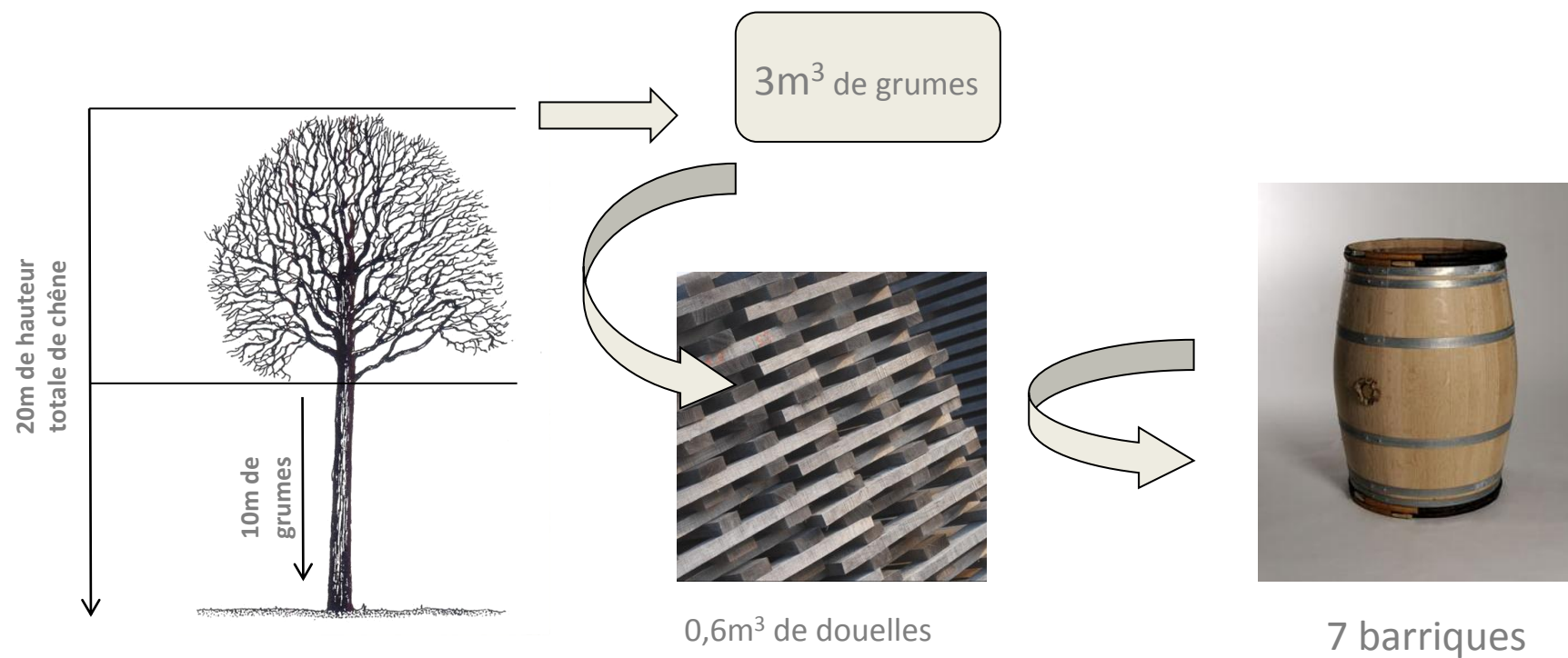


Volume sur pied par région forestière nationale (m<sup>3</sup>/km<sup>2</sup>)

Chêne sessile	0 - 10	10 - 200	200 - 500	500 - 1 000	1 000 - 4 600
Chêne pédonculé	0 - 20	20 - 300	300 - 600	600 - 1 200	1 200 - 2 600

(IFN)

- Enjeu : maîtriser le coût de la matière 1<sup>ère</sup> qui représente 50% du prix d'une barrique tout en ne représentant en volume que 20% d'un chêne sur pied





# Les défis techniques : accompagner et rassurer les clients

Une commission technique à la Fédération depuis 2002

## 1- Des réalisations à son actif :

- ✓ 2007 : Élaboration d'un Guide de Bonne Pratiques pour la profession
- ✓ 2008 - 2012 : Étude IFV sur l'innocuité des barriques au regard du risque cancérigène provenant des dioxynes et furanes.
- ✓ Veille réglementaire et technico-scientifique (surveillance des risques de contamination croisée)

## 2- Des expérimentations et travaux en cours :

- ✓ 2013 : Collaborative Inter-laboratoire : La 1<sup>ère</sup> mise en circuit mondiale d'analyses des composés halogénés (HAHP) sur la « matrice bois » en partenariat avec le BIPEA
- ✓ 2014 : lancement de nouvelles expérimentation au sein du groupe national «Bois-Vin » de l'IFV :
  - améliorer notre compréhension des impacts de la chauffe sur la disparition des composés halogénés (HAHP)
  - et affiner les taux de migration des éventuels contaminant du bois vers le vin

# Rester compétitif :



## 1/ grâce à l'innovation :

- ✓ Innovation produits/service
- ✓ Innovation structurelle

## 2/ grâce à la maîtrise des coûts :

- ✓ Matière première
- ✓ Le transport à l'export :

Les coûts d'exportation (et d'importation) représentent près de 10% du coût final d'un fût, livré chez le client pour les pays les plus éloignés (ex. Australie), 5% pour les pays les plus proches (Europe) :

- Coût de transport (de France au pays d'arrivée) = 50 % du coût d'exportation total (pour pays les plus éloignés) -
- Frais de douane = 50 % (pour les pays les plus taxés), contre 5% du coût total d'exportation pour les pays les moins taxés (USA par ex.)
- Stockage (en attente de la livraison chez le client)
- Livraison chez le client

# L'attractivité du métier : transmettre le savoir faire

- Les tonneliers impliqués dans la formation initiale : au travers des syndicats régionaux qui font vivre 3 CAP par alternance



- Dans la formation continue : l'engagement des entreprises vers la formation qualifiante
  - ✓ Formation opérateur en tonnellerie
  - ✓ Formation « chef d'équipe »