



Jonzac

« Notre force, une réelle capacité à nous adapter »

GROUPE RADOUX

La tonnellerie fête hier ses 70 ans avec son personnel et les agents de 40 pays

Le calcul est vite fait. 1947 - 2017, soixante-dix ans sonnent cette année dans une très belle entreprise jonzacaise, partenaire des grandes maisons de vin et spiritueux et dont le savoir-faire rayonne dans plus de quarante pays du monde, la tonnellerie Radoux. Le site de production a fêté cela hier avec l'ensemble de sa force commerciale, profitant d'un séminaire sur trois jours que l'entreprise organise tous les deux ou trois ans pour ses salariés et agents du monde entier. Ont été associés à cette journée anniversaire les salariés de Jonzac et ceux de la merranderie du Berry. En tout près de 160 personnes.

Le point sur la santé du groupe Radoux, avec son directeur général Romain Liagre, 37 ans, qui a pris la succession de son père Christian, voilà un peu plus de deux ans et demi.

« Sud Ouest » Quelle est cette force commerciale de l'entreprise ?

Romain Liagre Vingt-deux nationalités sont représentées. À eux tous, ils ont parcouru 222 000 km pour nous rejoindre ici. Pratiquement tous les agents commerciaux sont présents, ce qui nous montre leur attachement à l'entreprise. Même si on échange tous les jours par courriel ou par téléphone, ce qui est intéressant aussi c'est

« La force de Radoux réside dans ses équipes, compétentes et impliquées »

que les uns et les autres échangent ensemble sur leurs réussites, leurs échecs parfois. C'est aussi un moment important pour nous, pour leur présenter nos nouveautés, nos axes de développement. C'est aussi un bon moment pour se retrouver.



Romain Liagre est le directeur général du groupe Radoux depuis deux ans et demi. PHOTO M.-L.G. ?

Certains n'étaient jamais venus au siège.

Combien de tonnellerie compte le groupe ?

Trois, la tonnellerie historique à Jonzac et deux autres, en Afrique du Sud et en Californie. Auxquelles on ajoute la merranderie du Berry pour les bois.

Gardez-vous votre indépendance au sein du groupe François Frères que Radoux a rejoint en 2012 ?

Une indépendance totale. Ce qui est super, c'est que Jérôme François le président du groupe François Frères, connaît ce métier depuis toujours. L'interlocuteur qui a une expertise forte dans ce domaine sait nos problématiques. C'est toujours plus facile de travailler avec quelqu'un qui connaît parfaitement le métier. Le

groupe François Frères est leader mondial sur les métiers du bois pour l'élevage des vins et alcools ainsi que sur les produits de boisage pour l'œnologie.

Combien de barriques produisez-vous ?

Entre 45 et 50 000 barriques par an. Nous fabriquons aussi de grands contenants, des cuves, des foudres. Mais là, nous ne donnons pas de chiffres.

Quelle est la part de l'export ?

Nous exportons 85 % de notre production avec, pour principaux marchés, les États-Unis et l'Espagne. Ces deux pays et la France comptent pour deux tiers des ventes. Nous vendons aussi dans quarante autres pays.

Quelle est la force de l'entreprise ?

QUELQUES DATES

1947 Robert Radoux, ouvrier tonnelier chez un marchand de vin, ouvre son atelier de réparation dans une ancienne carrière à Jonzac. À vélo, il va de ferme en ferme réparer les barriques et fûts. L'activité prospère et s'installe avenue Faidherbe dans les années 1960. Elle s'y trouve toujours.

1977 Son fils Christian, charpentier tonnelier formé chez les compagnons du devoir, le rejoint et se tourne vers la fabrication de tonneaux et de fûts pour le vin. Pour répondre aux besoins du marché mondial, il crée quatre filiales (USA, Afrique du Sud, Australie, Espagne).

1987 Afin de maîtriser sa chaîne d'approvisionnement, Radoux fonde sa propre merranderie au cœur du parc naturel de la Brenne, site classé Natura 2000.

1996 Précurseur, Radoux donne naissance à la première ligne de barriques issue d'un assemblage de grains. La maison fait entrer la barrique dans l'univers du luxe.

1998 Radoux devient la première tonnellerie cotée en bourse.

Des équipes très compétentes, impliquées sur le terrain, un service recherche et développement qui nous permet une remise en question permanente et le développement de nouveaux produits. Notre force, c'est réellement notre capacité à nous adapter en permanence pour répondre aux attentes de nos clients, jusque dans les parfums, les arômes du chêne.

Quels sont vos axes de développement ?

Le secteur des contenants pour spiritueux pèse de plus en plus. C'est un axe de développement fort chez nous depuis plus de deux ans tant pour les barriques que les bois pour l'œnologie. Les taux de croissance sont importants.

Recueilli par Marie-Laure Gobin