

■ Visite au cœur de la société Radoux, l'un des fleurons de la tonnellerie ■ De l'Indre, où est basée sa merranderie, à Jonzac, sur son site de production, innovation et tradition sont les clés de son succès.



Grâce au procédé exclusif «Oakscan», les potentiels tanniques de chaque pièce de bois sont mesurés dès leur entrée en merranderie.



La fabrication des fûts demeure le cœur de métier de l'entreprise qui bénéficie de l'expertise et du savoir-faire de ses tonneliers.



Première à avoir fait rentrer la barrique dans l'univers du luxe avec sa gamme «Blend», Radoux apporte un soin particulier à leur conception.



Gilles BIOLLEY
g.biolley@charentelibre.fr

Stupéfiant!» Et il en faut pour mettre Jean-Marc Quarin, critique bordelais de vins, sur le cul. Séance de dégustation test dans les locaux de sciage du Berry, au cœur de la Brenne dans l'Indre. Là où se niche la merranderie de la société Radoux, leader mondial de la barrique très haut de gamme basé à Jonzac en Charente-Maritime, filiale du groupe Tonnellerie François Frères. Sur la table trônent quatre bouteilles d'un même vin d'entrée de gamme non élevé en fût. La première contient celui d'origine. Dans les trois autres en revanche, le vin a été élevé par un procédé d'immersion en cuve de douelles en chêne. Des douelles au potentiel tannique identique, mais dont les chauffes étaient différentes pour chacun des échantillons. À la dégustation, le résultat est en effet bluffant. À chaque vin son profil, ses arômes: rond et beurré pour l'un, vanillé avec une pointe d'acidité pour l'autre, boisé pour le troisième.

Sous Feuil d'«Oakscan»

«On peut obtenir d'autres choses encore en sélectionnant des douelles au potentiel en tannin différent, indique Thomas Giordanengo, ingénieur recherche chez Radoux. C'est une solution technique et économique que l'on a développée afin de répondre aux objectifs recherchés par le vigneron



La maîtrise de la chauffe est essentielle à la qualité du fût. Radoux en propose quatre types répondant à des objectifs œnologiques précis.

Photos G. B.

et qui lui garantit une reproductibilité et une qualité optimales.» Elle a donné naissance à la gamme de produits «Pronecktar» destinée au marché du boisage pour l'œnologie, celui notamment des nouvelles gammes de vins qui ne prétendent pas au passage en fûts. «Une activité qui pèse aujourd'hui 10% du chiffre d'affaires consolidé», indique Pierre-Guillaume Chiberry, le directeur commercial France de Radoux, qui entend renforcer à l'avenir sa présence sur ce secteur en croissance.

Pour proposer cette offre d'assemblage vins-bois précoce, l'entreprise s'est appuyée sur sa parfaite maîtrise des chauffes. Sur celle aussi et surtout du potentiel aromatique du bois de chêne et de sa variabilité qu'elle a développée grâce à «Oakscan», un outil maison innovant mis au point avec les chercheurs de l'Institut national de la recherche agronomique (Inra) et salué par le trophée d'or Vinitech 2010. Ce procédé unique de mesure instantanée et non destructif des polyphénols (les composants organi-

ques du bois) utilise un rayon infrarouge pour analyser la teneur en tannins de chaque pièce de bois qui entre en merranderie (voir vidéo). «Cela nous permet de classer chaque douelle produite par un code-barres et une lettre correspondant à son potentiel et d'offrir ainsi une sélection pointue des bois selon les objectifs œnologiques recherchés par le client», explique Thomas Giordanengo. Ou selon les exigences d'un cépage, d'une eau-de-vie, les caractéristiques d'un millésime aussi puisque Radoux a

développé à l'origine cet outil pour sa production de fûts pour les vins, qui demeure le cœur de métier de cette entreprise créée en 1947 à Jonzac par Robert Radoux, devenue aujourd'hui l'un des fleurons de la tonnellerie française.

Un fondateur qui n'imaginait certainement pas pareille success story quand l'entreprise n'était qu'un petit atelier artisanal de réparation de fûts et cuves. En moins d'un demi-siècle, Radoux s'est pourtant imposée sur la scène internationale: première tonnellerie à avoir été cotée en Bourse en 1998; première à avoir fait entrer la barrique dans l'univers du luxe avec sa ligne haut de gamme Blend et X-Blend.

Cette croissance vertigineuse est en grande partie l'œuvre de son fils Christian. Maître tonnelier, il s'est attaché à développer l'atelier dès son arrivée aux commandes en 1977 afin de répondre aux besoins du marché français, puis mondial en installant rapidement quatre filiales à l'étranger: en Afrique du Sud, en Australie, en Espagne et aux États-Unis. Il y est parvenu en s'appuyant sur le savoir-faire et l'expertise de ses équipes (130 personnes aujourd'hui). Sur des choix stratégiques gagnants également comme celui de mettre en place une filière intégrée afin de conserver la maîtrise complète du processus de fabrication, de l'arbre à la barrique. Les clés d'une réussite qui passe désormais par l'innovation pour cette entreprise aujourd'hui partenaire privilégié des plus grands domaines en France et dans le monde.

Retrouvez
la vidéo sur
charentelibre.fr



Gaël Morissonneau est l'un des deux acheteurs bois de Radoux qui s'approvisionne en chênes français dans les forêts domaniales et communales gérées par l'Office national des forêts. À raison de 7 500 m³ par an.



Chaque année, Radoux produit 50 000 barriques dont 30 000 en chêne français pour les vins, surtout, et les eaux-de-vie. Présente dans plus de 40 pays, l'entreprise réalise 80% de son chiffre d'affaires à l'export.