

La location bouscule le marché de la barrique

La barrique a la particularité de connaître une décote très rapide. Elle perd 50 % de sa valeur d'achat au bout d'un an, 30 % au bout de deux ans, etc. C'est à partir de ce constat que sont nées les entreprises de locations de barrigues, proposant une alimentation et un suivi qualité du parc. Rencontre avec deux d'entre elles, H & A, devenue incontournable, et Millésime Location, qui a engagé sa croissance.



► De gauche à droite : Florent Arrouy et Richard Hardillier, fondateurs de H & A.

Il fut un temps où l'on gardait ses barrigues durant cinq, dix, vingt, trente ans... C'était il y a longtemps. Puis le goût boisé fut identifié comme un critère de qualité, il n'y a pas si longtemps... Dès lors, le goût primant, les barrigues connurent une rotation accélérée dans les propriétés, 4 ans, 3 ans, 2 ans, 18 mois voire 6 mois...

Les experts-comptables entrèrent dans la prise de décision, indiquant aux propriétaires que la création d'immobilisations de cette nature était justement contre nature. Les banquiers proposèrent des "leasings" aux exploitants, charge "pure" de l'exercice au niveau comptable, cette solution offrant aussi la qualité de préserver la trésorerie de l'entreprise.

Les taux d'intérêt étaient assez élevés à cette époque (au minimum de 9 % en 1990 à 5 % en 1998, hors frais de dossier). Le choix entre achat direct, emprunt ou leasing pouvait encore se poser.

Aujourd'hui, et ceci depuis une vingtaine d'années, les taux d'intérêt sont bas. Très nombreuses sont les propriétés qui s'appuient sur un financement plutôt que sur leur trésorerie pour l'acquisition de barrigues. Le leasing est le plus fréquent, tous les acteurs financiers du secteur viticole ont créé des offres appropriées. Il manquait cependant à ce processus un aspect pratique: la gestion physique du parc de barrigues.

En 2004, ayant travaillé au sein du groupe Société Générale, Richard Har-

dillier a l'idée, au sortir d'un dîner avec des amis propriétaires dans le Bordelais, d'adapter une solution utilisée pour le matériel informatique et de transformer ainsi la barrique en « *véhicule financier* ». Il s'inspire du schéma de location propre à tout matériel ayant un taux de renouvellement important.

Avec Florent Arrouy, il crée H & A location, à Lormont, en zone franche, qui a l'originalité d'apporter aux exploitants deux services complémentaires: la gestion des dossiers financiers et la reprise des barrigues après leur usage. Forts d'une expérience confirmée dans le domaine de la location évolutive, Richard Hardillier et Florent Arrouy conçoivent des contrats de location adaptés aux besoins d'élevage du millésime courant, pouvant être modulé l'année suivante en fonction de la qualité et de la quantité de la vendange.

En 2007, H & A s'implante en Espagne. En 2009, le groupe franchit les 50 M€ de chiffre d'affaires. Les filiales aux USA et en Italie sont créées respectivement en 2010 et 2013, le groupe dépasse alors la barre des 100 M€. Sa croissance ne s'arrête pas là: 166 M€ en 2015, 285 M€ en 2019, et après l'ouverture d'un dépôt technique au Kentucky en 2020, le groupe réalise 322 M€ de chiffre d'affaires. Celui-ci se répartit géographiquement à 50 % en France, 35 % aux États-Unis, 13 % en Espagne et Italie.

La formidable réussite de H & A s'appuie sur une clientèle fidèle de 1 600 clients dont 800 en région bordelaise (95 % de contrats renouvelés). Manifestement, le service a répondu à une attente véritable, et a été créé à la satisfaction de tous les acteurs de la filière: des tonneliers aux viticulteurs en passant par les banquiers.

En 18 ans, les deux créateurs ont en fait intégré toutes les vies possibles de la barrique à l'échelle de la planète. Ils surfent à juste titre sur l'écoresponsabilité et l'économie circulaire:

- Les barrigues neuves choisies par le vigneron auprès de ses tonneliers sont utilisées pour un premier élevage;
- Elles sont ensuite proposées à la location en barrigues d'occasion à d'autres vignerons pour une seconde utilisation;
- Elles connaissent une nouvelle étape pour l'élevage de vins mutés ou "fortifiés";
- Leur quatrième vie se déroule pour les whiskeys, auxquels elles apportent quelques arômes en fin d'élevage;
- Enfin, elles finissent leur mission de contenant pour les marchés du bourbon, qui se développent de plus en plus, sans oublier les rhums et autres alcools...

L'histoire se termine par une barrique de décoration ou un récupérateur d'eau de pluie, très à la mode dans les pays du nord de l'Europe.

(suite page 48)

Pour offrir et réaliser ses différents services, H&A s'appuie sur un ensemble de partenaires : banques et filiales de leasing pour le financement, prestataires et tonneliers pour la rénovation des barriques, sites logistiques pour les stockages intermédiaires... Sa prestation s'est affinée au fil du temps, chaque contenant fait l'objet d'un contrôle qualité œnologique et physique, d'un ponçage externe, d'une traçabilité d'usage...

H&A se présente ainsi comme le prestataire haut de gamme de la location de barriques. Cependant, elle n'est pas la seule sur le marché bordelais.

Millésime Location à Pessac, créée en 2013, a une taille beaucoup plus modeste (6 millions d'euros de chiffre d'affaires), mais propose un service « *gironдин* » analogue et connaît une belle réussite. Même si sa croissance ne suit pas celle de son aînée, elle offre une alternative intéressante et continue de déployer son activité sur le marché français. Elle a été créée par le groupe Mile, spécialiste de la location évolutive dans le secteur informatique, il n'y a pas vraiment de hasard, ses services bénéficient de l'expertise trentenaire de son mentor.

Le choix du viticulteur : location ou leasing ?

Les différences essentielles entre ces deux moyens sont, d'une part l'aspect figé du leasing, une fois le contrat conclu pour la durée et le volume de barriques il n'est pas modifiable, alors que la location peut être « *adaptée* », et d'autre part l'absence des services liés à la location, qui en font incontestablement la force.

Les viticulteurs rencontrés à l'occasion de la rédaction de cet article nous permettent de nuancer l'intérêt de l'un et de l'autre.

La location de barriques neuves et surtout les services connexes proposés répondent de façon très pertinente aux attentes des exploitations qui ont des parcs importants de barriques neuves et un fort taux de renouvellement associé à ceux-ci.

Pour les propriétés qui utilisent pour l'essentiel des barriques d'occasion, la location offre également l'opportunité de disposer de récipients vinaires dûment contrôlés, conditionnés, voire rénovés et dont la traçabilité représente une garantie supplémentaire.

Les exploitants qui ont des taux de renouvellement assez faible, des parcs de barriques neuves peu importants ou encore qui utilisent leurs barriques sur 48 ou 60 mois, auront tout intérêt à mettre avantageusement les deux intervenants du marché de la location en concurrence. Chacun a son mode de fonctionnement et ses méthodes de calcul tout à la fois pour les montants de location et pour la rémunération du locataire au moment de la reprise des barriques.

Ensuite, de façon pragmatique, les services apportés dans le contexte de la location ont un coût. Le financement direct auprès des organismes financiers traditionnels mis en concurrence peut être intéressant si l'on a une bonne maîtrise de la gestion des financements.

Car dans le même temps, le développement de la location a raréfié les quantités de barriques d'occasion sur le marché. Les viticulteurs, souvent soucieux de leur indépendance et pratiquant un financement de façon indépendante, ne semblent rencontrer aucune difficulté pour revendre leurs barriques en fin d'utilisation.

> Bruno Boidron

Innovation

Quand le biodégradable habille la protection d'une barrique

Le groupe Barthe (Tonnellerie Boutes à Beychac et Tonnellerie Garonnaise à Marmande) a développé un nouveau système de protection de ses barriques 100 % compostable et recyclable.

L'insolite vient du choix de matériau qui protège les fonds du fût, puisqu'il s'agit de chanvre. La France est le leader de la production de chanvre en Europe. Tissé, le chanvre permet une protection renforcée pour le transport. Et une fois la barrique en service, la protection peut servir à protéger un pied de vigne (car le chanvre retient l'eau), voire entourer un cep. Elle met 9 mois à se décomposer. Elle peut également être broyée pour couvrir la vigne sous le rang. Et le produit est certifié Utilisable en agriculture biologique (UAB).

Quant au film de protection qui vient protéger le fut lors du transport, il est biosourcé et produit à 98 % de matière végétale (en l'occurrence de la féculé de pommes de terre). Le film se dégrade via



un process industriel de recyclage en trois mois, mais doit subir une élévation en température à 58°. Ou dans un compos-

tage domestique, il se décompose en 6 mois à 28°. Une nouvelle histoire à raconter aux visiteurs des châteaux.