

# La Maison Meynard habille les bouteilles

**E**nfant, il avait dit "jamais". Patrick Meynard ne rêvait pas de reprendre l'entreprise familiale, créée à Bordeaux par son arrière-arrière-grand-père en 1880. Il devient expert-comptable. Le décès de son père, en mai 2005, bouleverse la donne. "J'ai repris la société en janvier 2006 et abandonné mes activités de comptable. Je suis le premier de la famille à devenir dirigeant de l'entreprise sans y avoir travaillé avant." Le voici propulsé à la tête de la dernière société française spécialisée dans l'habillage de bouteilles (le clissage). Au fil des décennies, les pratiques ont bien changé. Fini le raphia posé à la main, destiné à protéger les bouteilles de la lumière et des chocs. Les filets décoratifs en laiton (vendus en moyenne 10 centimes pièce) constituent désormais le gros d'une production industrielle. La société commercialise aussi des machines de pose clés en main et assure des prestations de services.

La Maison Meynard produit 50 millions de filets par an. Un ornement personnalisé synonyme d'appel marketing, pour

des bouteilles d'alcools divers. "Le marché n'est pas français, explique Patrick Meynard. On réalise 80 % de notre chiffre d'affaires à l'étranger. L'Espagne constitue notre marché principal, par tradition. Les grosses bodegas nous commandent des filets en grandes quantités. Là-bas, le filet est un gage de qualité. On se positionne aussi sur l'Asie, où les filets dorés sont très prisés, et de plus en plus sur les vins du Nouveau Monde." Et le Bordelais, alors ? "Il y a deux freins historiques : étant une référence mondiale, les

négociants estiment qu'ils n'ont pas besoin de filet pour vendre leur vin. Par ailleurs, le Bordelais est surtout composé de petites propriétés; le prix du filet est alors plus cher à cause de l'amortissement." Une situation paradoxale pour une société située quai des Chartrons et qui a jadis bénéficié de sa proximité avec les maisons de rhum, pour ses modèles en raphia.

Sur le marché de niche des filets en laiton, la Maison Meynard, qui ne compte qu'une vingtaine d'employés, peut se targuer d'une position de force. Selon les estimations de Patrick Meynard, qui vise aujourd'hui à développer ses stratégies de vente, Meynard est non seulement n° 1 mondial du secteur, mais détiendrait... 90 % du marché !

**Thomas Saintourens**

Site : [www.meynard-packaging.com](http://www.meynard-packaging.com)



*Peu visibles sur les rayons des magasins de la région, les bouteilles parées de filets ont beaucoup de succès en Espagne et en Asie*