

Publié le 29/11/2012 à 06h00 | Mise à jour : 29/11/2012 à 07h52

Par César Compadre

## Bordeaux : le futur du vin se dessine à Vinitech

À Vinitech Sifel, qui ferme ses portes aujourd'hui, la viticulture de demain prend corps. Décryptage



(Ph. Guillaume Bonnaud)

1 sur 4

Arnaud de la Fouchardière et son robot, Lucia Gallego et ses bouteilles, Chantal Denis et ses copeaux de chêne, et enfin, les deux fondatrices du site Wine Tour Booking.

Pendant trois jours, des professionnels du monde entier ont pu parcourir 800 stands présentant des matériels, allant du pied de vigne jusqu'à l'embouteillage et la mise en marché. Pour la Gironde, où un emploi sur six est lié au vin, c'est un rendez-vous capital pour saisir les tendances d'une filière très innovante.

1 Vitirover, robot solaire pour un travail précis

### PUBLICITÉ

**Vitirover est jaune, fait 74 cm de long, pèse 11 kg et coûte 5 000 euros.** Vedette du salon, où il a obtenu un trophée de l'innovation, ce robot fonctionnant à l'énergie solaire tond l'herbe dans les vignes. « Autonome, il se substitue au désherbage chimique et son travail en douceur n'abîme pas les ceps. Tel un mouton mécanique broutant les parcelles enherbées, il ne sort pas de son périmètre grâce à une localisation par GPS », détaille Arnaud de la Fouchardière.

Après plusieurs vies dans les affaires (création de sociétés puis revente), l'homme a fondé en 2010 une société à Saint-Émilion pour développer cette invention (un million d'euros investis) avec deux associés : Xavier David Beaulieu (château Coutet) et David Barbero. Alors que la fabrication de ce prototype va débiter en Dordogne, Vitirover 2 est déjà dans les tuyaux (deux autres millions investis, dont une grosse subvention européenne), pour une sortie prévue fin 2013. Avec de multiples capteurs embarqués, il permettra de **développer une viticulture de précision** (maturité des grappes, par exemple), comme un œil de vigneron se promenant en permanence dans les parcelles. En l'espèce, une révolution pour connaître au plus près son terroir.

2 La grande vogue des copeaux de bois

**Sur le salon, les bois pour l'œnologie sont en plein boom.** Il est loin le débat qui avait agité le pays à la fin des années 2000 pour savoir si Bruxelles devait autoriser ou pas ces techniques alternatives au fût traditionnel. Aujourd'hui, leur usage s'est généralisé, y compris à Bordeaux, pour la vinification et l'élevage des vins.

Chez Laffort, PME girondine spécialisée dans les produits pour l'œnologie, toutes les formes de bois sont joliment exposées sur le stand. Du copeau à la stave (grande lamelle), entière ou en morceaux.

« Notre dernière nouveauté ? La Barrel Refresh : des staves attachées entre elles et insérées dans une barrique ayant déjà élevé deux ou trois vins pour lui redonner du tonus », dévoile Chantal Denis, responsable de Nobile, marque dédiée aux bois alternatifs chez Laffort. Autant de produits fabriqués dans l'usine que Laffort possède à Saint-André-de-Cubzac (10 personnes).

### 3 L'attrait pour les bouteilles originales

Bien sûr, la bouteille traditionnelle (75 cl) de bordeaux ou bourgogne occupe l'essentiel du marché. « Mais de plus en plus de clients demandent des formes originales, pour un vin haut de gamme, une cuvée spéciale, un marché particulier... », explique Lucia Gallego. Habitante le nord de la Catalogne, elle passe l'essentiel de son temps en France, où elle est la responsable commerciale d'Estal, société barcelonaise (23 employés) spécialisée dans les contenants en verre originaux. Sur le stand, dans les vitrines, toutes les formes possibles et imaginables pour le vin, les alcools et même l'huile d'olive. « Poussés par la consommation festive du rosé et la demande chinoise sur les rouges, les grands contenants, magnum (1,5 l), double magnum (3 l) et plus (jusqu'à 27 litres chez nous), ont également le vent en poupe depuis deux à trois ans », précise la spécialiste.

Le monde des verriers étant de l'industrie lourde, Estal n'a pas d'usine propre. La société fait concevoir ces courtes séries, à façon, chez différents verriers qui, eux-mêmes, rentabilisent ainsi les lourds investissements nécessaires à la fabrication des fours.

### 4 Wine Tour Booking réserve vos visites

Bien des amateurs en ont rêvé. Plutôt que de consulter un guide (papier ou sur Internet), d'essayer de deviner les prestations offertes dans les châteaux viticoles (visite avec dégustation ou pas, repas, chambres, événements...), en allant sur le site de chacun d'eux, pourquoi ne pas regrouper l'offre existante et réserver directement sur un site portail, comme cela se fait dans le monde des hôtels et des restaurants ? C'est le pari du site Wine Tour Booking, lancé en avril par Corinne Péron-Magnan et Estelle de Pins.

Derrière leur petit stand, sur le plateau dédié aux sociétés basées à la Technopole de Montesquieu (Martillac), les fondatrices recrutent des propriétés pour enrichir leur portefeuille actuel comptant 35 noms. « Après un été de rodage avec **200 amateurs ayant effectué des visites via une réservation sur notre plateforme**, c'est l'enjeu des mois à venir. D'autant que nous avons une ambition nationale », ajoutent-elles.

Bien des propriétés - et des négociants - ne sont pas organisées pour répondre à de telles réservations. Et dans tous les cas, rares sont celles où cela peut se faire 24h/24 via un clic sur leur site. Du coup, externaliser la tâche vers une plateforme spécialisée peut être une bonne idée. Il en coûte 80 euros par an pour l'adhésion, ou alors Wine Tour Booking prend 3 euros par client si la visite au château est payante.