

# Un bon cru charentais à Vinitech

Benoît CAURETTE  
b.caurette@charentelibre.fr

C'est l'une des attractions du salon international Vinitech Sifel qui se tient à Bordeaux depuis hier et jusqu'à demain. Alien agite ses deux bras métalliques au-dessus des raisins virtuels, sous les yeux ébahis des visiteurs dans les allées interminables d'un parc des expositions de 65 000 m<sup>2</sup> qui ne désemplit pas: 45 000 personnes sont attendues. Le dernier né de chez CITF, concepteur de machines à Saint-Cybardeaux, apporte au rendez-vous incontournable des professionnels de la viticulture, des spécialistes du vin, des spiritueux, du packaging et de tout ce qui gravite autour, un concentré de l'innovation made in Charente. On se bouscule presque pour obtenir des explications sur ce robot qui promet d'éliminer, par aspiration, la quasi-totalité des déchets (résidus de grappes, feuilles, etc.) de la vendange restés avec les raisins pendant la récolte et détectés automatiquement. «Après trois ans de travail, d'expérimentations concrètes, on est maintenant dans la phase de commercialisation et c'est pour en faire la promotion que nous sommes là», explique Daniel Varin, direc-

Une quarantaine d'entreprises charentaises participent depuis hier et jusqu'à demain au salon Vinitech de Bordeaux. Un incontournable pour les pros de la viticulture.

teur commercial de CITF. «Nous avons rencontré ce matin un futur distributeur», s'enthousiasme François Lalut, patron de l'entreprise, fier du prix d'argent que le concept, destiné au monde premium du vin rouge, recevra ce soir du jury de Vinitech. «Une vraie reconnaissance de la profession», souligne Daniel Varin. «Le début de quelque chose», pense François Lalut alors qu'un groupe de vignerons russes se montre très curieux du procédé, un véritable bijou de technologie à 140 000 € pièce. «170 000 \$ aux États-Unis. Parce que c'est aussi le marché que nous visons.» D'ailleurs, Alien vient de



Des vignerons russes se montrent intéressés par le robot trieur de CITF, exposé au salon jusqu'à demain.

Photo B. C.

terminer une vendange expérimentale de l'autre côté de l'Atlantique, chez un client conquis qui a promis d'acheter la machine. À Bordeaux, CITF espère nouer un maximum de contacts utiles, histoire d'avancer dans les meilleures conditions vers l'objectif de l'année: écouler dix premiers Alien.

## Un rendez-vous incontournable

Aux côtés de l'industriel, et parmi les 850 exposants, des tonneliers, des fabricants de bouchons, des façonneurs de bouteilles, des pros de l'emballage qualitatif..., une quarantaine de professionnels charentais, les grands groupes comme les plus petites entreprises, présentent aussi leurs dernières créations, leur savoir-faire ou

font simplement acte de présence, parce qu'il est tout simplement impensable de ne pas être là. Atlanpack, connu pour organiser VS Pack à Cognac, et «cluster d'image en Nouvelle-Aquitaine», comme le dit son directeur délégué Jean-Christophe Boulard, est bien sûr de la partie. L'association cognaçaise propose cette fois encore un espace partagé. Des petits morceaux de son grand stand: 8 m<sup>2</sup> à six de ses 78 adhérents, dont quatre Charentais, afin de «permettre à des PME qui n'ont pas forcément les moyens de déboursier 15 000 € pour une place de profiter d'une communauté, d'un réseau et d'une visibilité à coût réduit [non précisé, NDLR] sur le salon». Bernadet, entreprise de sérigraphie à Châteaubernard, a tenté l'aventure il y a deux ans - c'est la

périodicité de Vinitech - et ne le regrette pas. «C'est une stratégie à long terme, voire à très long terme, dit le patron, Jean-Pierre Bernadet, qui a souhaité revenir. Ça permet de tisser du réseau, d'ailleurs le plus souvent dans les allées que derrière son stand.»

ADIC - Les Ateliers, PME de Salles-d'Angles spécialisée dans les belles impressions de petite et moyenne série, participe pour la première fois. «Tout simplement parce que nous ne sommes pas assez connus», admet sa chargée de développement, Christel Vignon-Carlotti. La PME en plein développement se donne jusqu'à demain avant d'évaluer les premières retombées. Mais assurément, elle n'en restera pas là. «Nous avons déjà réservé pour d'autres salons, ailleurs. Nous montrer partout fait partie de notre stratégie.»