

# Vendanges **L'ultime mise en bouteille avant la récolte**

## VITICULTURE

➔ Les cuves doivent être vides avant la vendange. La société basée au Pouget, Embouteillage service, fait ainsi le tour des caves

Il n'en doit pas rester une goutte. Les cuves doivent faire place nette pour la nouvelle récolte. Août est la dernière ligne droite pour Embouteillage service qui termine sa tournée des caves avant le début des vendanges. Ses sept unités d'embouteillage mobile sont sur le terrain à l'exception de la petite dernière victime d'une ornière dans un domaine voisin. Tout le personnel est à pied d'œuvre : 25 permanents, autant d'intérimaires.

L'entreprise, en constante progression, est installée au Pouget depuis 2009. Jacques Beauclair, son fondateur, est embouteilleur à la propriété depuis trente ans. Ce professionnel s'est lancé à son compte, en solo, en 2003. Fin connaisseur de la viticulture régionale, il est persuadé que la mise en bouteille à la propriété est essentielle à la survie économique du vigneron. *« Transformer un produit, c'est en conserver la valeur ajoutée. Il faut savoir que 70 % du vin produit dans notre région est conditionné ailleurs. Image de marque et traçabilité sont perdus. C'est un vrai challenge économique pour la région. Le vrac, c'est la mort du viticulteur. »* Certes, l'homme d'affaires, qui di-



Jacques Beauclair met le vin en bouteille à la propriété depuis trente ans.

rige également la filiale Bouchage et conditionnement, plaide pour sa paroisse. Pas seulement. Cet œnophile passionné rêve d'ouvrir une Maison des vins au cœur de la Vallée de l'Hérault. En attendant, Jacques Beauclair peut se targuer sans rougir d'être le leader qualitatif sur le marché. L'entrepreneur en veut pour preuve le Prix Sud'Innov, reçu début juin, pour sa dernière unité d'embouteillage mobile.

Cette chaîne électronique, constituée d'automates programmables, permet de pomper, tirer et boucher le vin. Embouteillage service assure aussi le capsulage, l'étiquetage, le

cartonnage et la palettisation. 18 000 bouteilles sont prêtes à être expédiées en à peine une journée. Ce petit bijou de technologie, qui vaut 1 M€, l'unité,

**200 clients essentiellement répartis entre la vallée du Rhône et la région**

est embarqué à bord d'un semi-remorque hydraulique climatisé semblable à ceux utilisés en Formule 1. Ce camion sort des usines Stone Indus-

trie, demi-fabricant en France d'unité mobile. La plupart des 200 clients d'Embouteillage service, répartis entre vallée du Rhône et Languedoc-Roussillon, ne se doutent pas du degré de précision des opérations. *« Ils nous font confiance en nous confiant leur bébé »*, résume Jacques Beauclair. Innovation et savoir-faire : tel est le credo de ce chef d'entreprise soucieux de conserver une longueur d'avance technologique pour faire face à la concurrence. ●

► Embouteillage service : 04 67 44 11 81.



### ▲ Une chaîne automatisée

Le processus est automatisé mais n'exclut pas les particularités. Exemple : la machine s'adapte à tous les types de bouteille, grâce à une pince universelle, et aux différentes spécificités de vins. *« Les blancs ont besoin d'être davantage filtrés que le rouge par exemple. »* Une employée analyse le vin prêt à la mise en bouteille avant de démarrer le processus. Des indices de colmatage et de turbidité dépendent le degré de filtration. Rien n'est laissé au hasard.

Textes  
Cathy SOUN  
Photos  
Michel PIEYRE

### Sur mesure ►

Les exigences varient en fonction des clients. La mise en bouteille se fait par exemple les jours "fruit" de lune descendante dans les caves en biodynamie. Embouteillage service répond aux besoins des caves coopératives et intervient même auprès des négociants pour des produits spécifiques.

