

Vin. Réunis au sein de Vinseo, association créée en été 2007, quarante fournisseurs de la filière viti-vinicole en région cherchent à optimiser leurs débouchés.

Vinseo, réseau d'entreprises qui se prépare à demain

■ Domaine du Chapitre, hier matin, à Villeneuve les Maguelone, à une quinzaine de kilomètres au sud de Montpellier. Autour de la table, Olivier Zebic, vice-président de l'association *Vinseo*, chargé de l'innovation, Pierre Bastide d'Izard, développement, et Alexandre Durand, communication. Le président, Antoine Talhouk, n'a pas pu venir.

« Pour nous, ce point presse est l'occasion de lancer le bébé de manière officielle », image Alexandre Durand. Le bébé en question, c'est *Vinseo*. Une association loi 1901 créée en juillet 2007 par huit membres fondateurs, et qui regroupe aujourd'hui quarante fournisseurs et équipementiers de la filière viti-vinicole en Languedoc-Roussillon. Parmi eux, « le leader des bouchons en région, *Oeneo bouchage*, dans les *PO*, *Mas Silva*, autre bouchonnier, *IrriFrance Industries*, leader en France du matériel d'irrigation, *Fertil France*, fertilisants organiques, *Pera*, matériel de cave, avec son concurrent *Vaslin Buscher...* », détaille Pierre Bastide d'Izard. Quatre à cinq entreprises attendent au portillon pour faire partie du réseau, précise Olivier Zebic. Et si en à peine plus d'un an, l'association, financée pour 60 à 70 % par des fonds publics (dont la Région Languedoc-Roussillon) et pour 30 à 40 % par la cotisation des adhérents (500 euros par entreprise) a réuni déjà quarante entreprises, c'est bien que l'association répond à une attente.

« Appréhender l'évolution du marché »

« Avec la création de *Vinseo*, l'idée était de dire : puisqu'on est dans un monde qui bouge, dans lequel les clients demandent d'autres vins, il



A. Durand, P. Bastide d'Izard, O. Zebic. *Vinseo* est née après qu'une étude Ernst & Young commandée par la Région et la Drire en 2006 ait mis en évidence que les $\frac{2}{3}$ du CA des fournisseurs de la filière étaient réalisés en région donc peu d'export, et que les $\frac{2}{3}$ des caves qui pesaient économiquement aujourd'hui auraient disparu dans cinq ans, confrontées au marché mondial.

faut s'adapter et peut-être mutualiser un certain nombre de moyens pour appréhender l'évolution de ce marché », évoque Olivier Zebic. C'est l'objet de *Vinseo*, dont le siège social se trouve au Domaine du Chapitre. *Vinseo* n'a pas un but marchand, c'est un réseau d'entreprises privées, « un lieu d'échanges en espérant que chacun pourra tirer son épingle du jeu et amener de nouveaux produits et services », ajoute le vice-président de l'association. « A terme, nous voulons que *Vinseo* devienne un label de qualité pour les fournisseurs », intervient Alexandre Durand.

Assise sur un budget de 200 000 euros, *Vinseo* « n'est pas que du blabla », comme se plaît à dire Olivier Zebic pour son vin. Réfléchi et construite pendant six mois avant sa création, elle est structurée en quatre pôles. Le plus gros budget va à l'innovation. Une fois par trimestre, *Vinseo* organise une conférence. La prochaine, en janvier, a un titre un peu provoc' : « est-ce que le vin demain sera fait par des robots ? ». « On a aussi un gros travail de prospective, on travaille notamment avec *SupAgro* et *l'Inra* à Montpellier pour savoir comment va évoluer la filière, tous azimuts », préci-

se Olivier Zebic. Mais aussi un pôle développement, avec l'organisation de salons et d'actions à l'export. Après avoir emmené en mai dernier six entreprises régionales au Sitevi de Mendoza, en Argentine (l'action était financée à 67 % par la Région LR) pour appréhender ce marché, *Vinseo* s'est offert un stand au Vinitech de Bordeaux, du 2 au 4 décembre. Neuf entreprises qui sans son aide n'auraient pu y aller, y seront sur un stand de 130 mètres carrés, et pourront exposer leurs produits et matériels.

CATHERINE VINGTRINIER

▲ Contact *Vinseo* : 04 67 16 33 89.