

Soigner sa caisse

0 COMMENTAIRE

Publié le 02/12/2014 à 06h00 , modifié le 02/12/2014 à 09h13 par

César Compadre

Le Girondin Adam, fabricant de caisses et coffrets en bois pour le vin, présente ses nouveautés au salon Vinitech Sifel, qui débute aujourd'hui.



- ▲ Le patron Jean-Charles Rinn dans le showroom d'Adam, à Saint-Médard-en-Jalles (33). « L'avenir est aux caisses et coffrets innovants, des outils de communication sous-exploités.

© PHOTO PHOTO G. BONNAUD

Jean-Charles Rinn et ses équipes de la société Adam sont dans les starting-blocks. Ce leader de la caisse et du coffret en bois, installé à Saint-Médard-en-Jalles (33), sera trois jours au salon Vinitech Sifel, qui s'ouvre aujourd'hui à Bordeaux. Au sein du stand Inno'vin (regroupant des sociétés innovantes), ils exposeront, comme 8 500 autres structures, leur savoir-faire.

Ce rendez-vous professionnel de niveau mondial doit accueillir environ 45 000 visiteurs venus voir tracteurs, machines à emballer les tomates ou chaînes de mise en bouteilles. En fait, tout le nécessaire pour faire tourner une entreprise viticole, arboricole ou maraîchère, et rendre plus performant - aux niveaux technique et matière grise - le monde agroalimentaire, gros employeur du pays.

f

t

g

m

La caisse communicante

« En matière de caisse pour les bouteilles, il reste à faire ! Pour beaucoup, elle n'est qu'un produit basique pour les transporter, comme une palette. Or, c'est un outil de communication, le premier contact avec le client amateur de vin », détaille Jean-Charles Rinn, depuis 1997 dans cette société de 45 personnes qu'il a reprise en 2009.

Dans les ateliers, les ouvriers s'affairent, casque antibruit sur les oreilles. Du pin, surtout venu des landes de Gascogne, est travaillé : sciage, usinage, impression, assemblage et autres finitions. Au bout : des produits souvent innovants. « Le marché de la caisse en bois de 12 bouteilles tournant autour de 4 euros - contre environ 70 centimes pour celle en carton -, la bataille se mène au centime. Adam veut le tirer vers le haut », explique ce patron qui fournit nombre de grands crus. Le Bordelais, avec 10 millions de caisses par an, étant le premier débouché mondial de cette activité de niche.

Les nouveautés sont là : développement de la caisse de six bouteilles couchées (et non sur deux niveaux), du marquage au laser (armoiries des propriétés...) ou du liseré de couleur (par exemple pour le Château Clinet, AOC Pomerol). On attend celui qui osera une caisse entièrement aux couleurs de son étiquette (jaune, orange, noire...). Quintus, Domaine Dillon (Haut-Brion) à Saint-Émilion, a une élégante caisse au couvercle noir, avec de plus une ouverture à glissières. Ce qui évite le marteau et le burin - pas commode ! - pour l'ouverture.

L'avenir du coffret individuel

Adam, qui réalise 7 millions d'euros de chiffre d'affaires, travaille également sur le volet sécurisation de ces grands vins. À l'étude, un système d'ouverture cassant la caisse, avec impossibilité de la refermer, ou une couleur qui vire si la caisse est ouverte.

Autre tendance pour cette entreprise faisant signer des contrats de confidentialité : la réutilisation. Par exemple, une caisse transformée en minicave à étagères. Et, comme le tarif des grands crus flambe, ce n'est plus la caisse mais le coffret individuel qui aura le vent en poupe demain. Déjà, les malins sont nombreux à les réutiliser pour ranger CD ou autres...

[SAINT-MÉDARD-EN-JALLES](#)

[BORDEAUX](#)

[VIN](#)

[VOIR TOUS LES COMMENTAIRES](#)