



Les opérateurs revoient leurs ambitions

Dossier

À Bordeaux, l'opérateur Producta Vignobles a aussi encouragé les vignerons qu'il représente à se convertir. À date, 15 % de son vignoble a passé le cap, soit 20 000 hectares. « *Nous avons lancé deux marques pour accompagner ce mouvement, Hona et Les Bobio Bordelais, indique Stéphanie Monteau, responsable marketing de Producta. Force est de constater que les résultats ne sont pas au rendez-vous. Les ventes sont stables, mais les volumes peu élevés.* » Ici, comme ailleurs, l'idée de commercialiser les volumes produits en bio sur le marché du conventionnel fait donc son chemin. Des caves s'y sont d'ailleurs résolues l'an passé. « *Pour le moment, nous continuons à soutenir nos vins bio. Ils n'ont que deux ans d'existence. Or, il en faut trois pour lancer une marque* », déclare Stéphanie Monteau.

