

Le dernier salon où l'on innove...

Deux entrepreneurs girondins ont décidé de conditionner du vin en bag in box et en canette. Une idée étonnante qui reflète bien la combativité de la filière vitivinicole pour résister à la morosité du marché. Alors, si vous voulez vérifier la pertinence de ces innovations, rendez-vous au salon de l'agriculture du 20 au 29 mai sur le stand du conseil régional.

« C'est pas la bouteille qui fait le vin mais le viticulteur et son travail ». Pour Jean-Paul Lafage, directeur général de Sopardis, une société qui commercialise du vin en bag in box (BIB), « tout est question de qualité et de persévérance ». Depuis cinq ans, cet entrepreneur a fait le pari de vendre du vin en boîte. Un pari audacieux, mais un pari réussi puisque aujourd'hui son entreprise affiche une progression de 200%. Une idée qui peut paraître farfelue, mais qui s'appuie sur une étude de consommation très sérieuse. Les individus n'ouvrent pas une bouteille de vin durant la semaine, mais réservent ce moment à une réunion de famille ou à un dîner entre amis pour accompagner un bon petit plat. En outre, l'inconvénient d'une bouteille de vin, c'est qu'une fois débouchée,

au verre et d'éviter ainsi le gaspillage, tous ces problèmes sont résolus. Le BIB séquence la consommation de vin, il peut rester ouvert jusqu'à deux mois et demi, puisque ni l'air ni la lumière ne rentrent dans la boîte. Encore faut-il conditionner de bons produits de manière à attirer les consommateurs et à les



fidéliser. Jean-Paul Lafage propose

peut trouver chez les restaurateurs ou dans les grandes surfaces.

Une autre initiative innovante concerne les canettes de vins. A l'origine la société Pink Grap et ses deux fondateurs, Bruno Aouanes et Claude Picazo. Même si les plus grands vins sont conditionnés dans des tonneaux en aluminium, les préjugés ont la vie dure et commercialiser du vin dans des canettes comme un vulgaire soda n'est pas chose aisée. Et pourtant, Pink Grap a le vent en poupe, et on trouve déjà des canettes de vin rouge et rosé dans la grande distribution et dans les sandwicheries. Les consommateurs s'y retrouvent car ils peuvent boire du vin en toute liberté, sans prendre le risque de casser une bouteille, et s'adapter aux normes actuelles de consommation d'alcool : une canette de 25 cl équivaut à deux verres de vin.

ge pour les producteurs de répondre à la demande.

Mais si ces chefs d'entreprises réussissent aujourd'hui, c'est qu'ils savent tout comme les spécialistes de la filière vitivinicole que la relance de la consommation de vin passera par la vente au verre. Selon Pierre Cambar, directeur du conseil régional des vins d'Aquitaine (CRVA), ces packaging innovants sont « tout à fait utiles pour ne pas dire indispensables à la relance de la consommation ». Les néophytes peuvent être séduits par une canette ou un BIB, véritables produits d'en-

