

LA TOURNÉE DES PATRONS

TENDANCE

# Vogue et vague des bars à vin

*Depuis quelques années, les créations de bars et de restaurants à vin se multiplient. Des concepts plus pointus émergent, qui ne se contentent plus de simplement célébrer l'entente cordiale entre bons crus et solides assiettes mais jouent sur des registres délibérément novateurs.*

**Textes:** Yann Aledo, Barthélémy, Stéphanie Lassale.  
**Photos:** Barthélémy et Pauline de Courrèges

Les bars à vin ont longtemps été l'apanage de la capitale et de quelques régions comme l'Alsace avec ses winstubs. Ils fleurissent désormais un peu partout et pas seulement dans les régions viticoles. La fréquentation de plus en plus abondante des salons spécialisés, le développement des clubs de dégustation, le succès chaque année renouvelé des Foires aux vins de la grande distribution ont montré, s'il le fallait, qu'il y avait là un créneau que le CHR se devait d'occuper. Si, pour cette Tournée des Patrons, nous avons particulièrement mis l'accent sur Paris et Bordeaux,

c'est parce que Paris reste sans conteste la ville la plus fournie en bars et restaurants à vin, avec plus d'une centaine d'établissements répartis dans tous les arrondissements (voir encadré ci-dessous). Et parce que Bordeaux, qui pendant longtemps a caché ses richesses derrière les grilles de ses châteaux, affirme désormais en toute transparence sa vocation de ville du vin. Les rues de ses vieux quartiers s'animent de nouveaux points de vente, tous plus réussis et originaux les uns que les autres, soit une trentaine, dont près d'un tiers n'ont pas deux ans ! Un « vent du vin »



J. SWITET / BONDIAUX

(pour ne pas dire « a wine wind », le mot « Wine » et les jeux de mots qui s'y rattachent pour désigner ces établissements sont tendance) souffle désormais sur Bordeaux. Du bar du CIVB le plus emblématique, qui a donné le ton et qui a attiré en 2010 quelque 40 000 visiteurs, aux plus atypiques comme le Twin Tea Time Wine ou le Wine not, tous présentent des cartes originales, dont la majorité ne se cantonne pas aux seuls vins de Bordeaux. Les jeunes patrons qui les animent se font

en effet un honneur d'élargir leurs cartes aux autres régions de France et d'ailleurs, notamment du nouveau monde et de la voisine Espagne, signe d'une ouverture d'esprit certaine. Ce qui ravit les consommateurs avides de dépassement et de découvertes, qu'ils soient professionnels, amateurs, résidents ou visiteurs. Le développement de la ville avec l'arrivée de nouveaux habitants, des étudiants de plus en plus désireux de s'initier à l'art de la dégustation, plus l'inscription de Bordeaux au patrimoine mondial de l'Unesco, sans parler d'événements comme la Fête du Vin ou Vinexpo, sont autant de facteurs qui contribuent aujourd'hui à transformer la ville. Et, quand le futur Centre culturel du vin et du tourisme (CCVT), le premier du genre, ouvrira ses portes en 2014, Bordeaux pourra effectivement s'enorgueillir d'être la « capitale du vin ».



Quels sont les bars spécialisés dans un terroir en particulier ? Où acheter de grandes bouteilles à des prix attractifs ? Quels restaurants permettent d'associer un excellent vin à un délicieux repas ? Quelles sont les bonnes adresses de quartier ? Les réponses se trouvent dans un petit ouvrage malin, *Les meilleures adresses des amateurs de vin*, qui vient de paraître aux Éditions Dakota, dans la collection Paris pour les Parisiens.

Sous la plume d'Égmont Labadie, ce guide recense les cent meilleurs bistros, restaurants, bars et caves à vin de la capitale. Spécialiste du vin et de la gastronomie, journaliste, expert en bistrologie, l'auteur des *Zinzins du zinc* a choisi un classement par thèmes (initiateurs, styles, terroirs, électrons libres, grandes bouteilles...) pratique et ludique.

# Aux quatre coins du vin En direct de Sydney

C'est au cours d'un séjour d'un an et demi en Australie que Benjamin Bouet et Chloé Allano découvrent les bars à vin de Sydney tels qu'ils n'en existaient pas encore à l'époque à Bordeaux. Aussi, dès leur retour, en septembre 2009, ils partent à la recherche d'un lieu qu'ils trouveront au bas de la rue de la devise, à proximité de la place Saint-Pierre, cœur historique de Bordeaux. Formés tous deux aux pratiques de la gestion et du commerce, ils élaborent un business plan et signent le bail en janvier 2010. Aussitôt des tra-

vaux sont entrepris pour transformer ce qui fut un ancien salon de thé puis un bar à chichas, en un élégant bar à vins, qu'ils baptisent « Aux quatre coins du vin » pour signifier que les bouteilles proviennent du monde entier. Outre son aspect moderne et très classe, ce bar, qui fait aussi office de cave, se distingue par la présence de trois postes de distribution au verre Enomatic, soit 32 bouteilles en self-service. On connaît le principe: avec une carte magnétique, le client se verse au choix des doses de 3,6 ou 12 cl, ce qui lui permet de tester un vin avant

d'y revenir en fonction de ses goûts. Il peut également, s'il le désire, choisir une bouteille à consommer sur place ou à emporter. La gamme se répartit en trois grandes catégories: 40 % de bordeaux, 30 % d'appellations françaises, 30 % de vins étrangers. Les prix s'échelonnent aussi sur un éventail assez large, de 20€ à 25€ pour les plus abordables à 480€ pour un Cheval Blanc 2006. « Mais, remarque Benjamin Bouet, nous avons été surpris de constater que beaucoup de clients n'hésitaient pas à aller vers des vins à 150€. On passe ainsi facile-



ment une caisse de Palmer par semaine! » L'enthousiasme communicatif de ce jeune couple, le cadre chaleureux et un emplacement rêvé contribuent à faire des Quatre coins du vin, un lieu de rendez-vous idéal. **By**

## CARTE D'IDENTITÉ

**Nom :** Aux quatre coins du vin  
**Origine du nom :** l'enseigne indique que les vins proviennent des quatre coins du monde  
**Adresse :** 8, rue de la Devise  
33000 Bordeaux  
**Téléphone :** 05 57 34 37 29  
**Site :** www.aux4coinsduvin.com  
**Wifi :** oui  
**Mail :** closben@aux4coinsduvin.com  
**Activité :** bar à vin/caviste  
**Propriétaire du fonds et gérant :**  
Benjamin Bouet  
**Forme juridique :** SARL  
**Date de création :** février 2010  
**Salariés :** aucun.

## LE LIEU

**Surface totale :** 110 m<sup>2</sup> dont cuisine: 10 m<sup>2</sup>  
et salle: 100 m<sup>2</sup>  
**Comptoir :** oui  
**Nombre de places assises :** salle: 40;  
comptoir: 10  
**Jours & heures d'ouverture :** du lundi  
au samedi de 18 h à 2 h  
**Situation géographique :** quartier  
Saint-Pierre  
**Déco :** moderne avec fauteuils club et  
tables de dégustations. Le bois, la pierre  
et le cuir prédominent.

## CLIENTS & PRODUITS

**Type de clientèle :** variée, de 20 à 50 ans.

Elle rajeunit à mesure qu'on s'avance dans la soirée  
**Heure de pointe :** le week-end, entre 21 h et minuit  
**Vente à emporter :** oui (vin)  
**Type de restauration :** plateaux de charcuterie et de fromages, bruschetta, camembert rôti, foie gras  
**Vin le plus vendu :** Château Malleprat (Pessac-Léognan)  
**Vin au verre :** oui, 32 références  
**Prix moyen au verre, à la bouteille :** 4,50€ et 25€  
**Plat le plus vendu :** assiette mixte charcuterie/fromages  
**Nombre couverts/jour :** 30  
**Nombre de références vins :** 150  
**Nombre de bouteilles en cave :** 500.

## FOURNISSEURS & PRIX

**Distributeur/entrepoteiro :** aucun  
**Autres fournisseurs :** producteurs de vin en direct et négociants pour les grands crus  
**Prix du café :** 1,80€  
**Débit café :** 50 capsules Lavazza/semaine  
**Nombre de cols/vin par semaine :** 300  
**Prix plat du jour ou formule :** 6€ la petite assiette, 10€ la grande  
**Ticket moyen :** 20€.

## ATOUTS & HANDICAPS

• **Points forts :** la sélection des 32 vins au verre en trois doses: 3 cl/6 cl/12 cl,



l'ambiance, le décor, la possibilité de venir en groupes (20 à 40 personnes)  
**Matériel informatique :** PC et logiciel oenosoft  
**Matériel spécifique stockage du vin :** cave pour les grands crus  
**Matériel spécifique vin au verre :** trois distributeurs Enomatic  
**Marketing/pub :** Google, Sud-Ouest, Terre de vins et Revue du vin de France  
**Autres :** soirées de dégustation avec propriétaires, soirées à thème (Champagne, Alsace...), opérations avec Blaye au Comptoir et Sweet Bordeaux  
• **Points faibles :** manque de place au moment des rushes, pas de terrasse.

## PROJETS & OBJECTIFS

Ouvrir dès que possible un deuxième établissement de ce type à Genève.

# Wine by One

## La liberté est dans le verre

**C**ent vins au verre, tous plus exceptionnels les uns que les autres... Le propriétaire et fondateur du Wine by One, Stéphane Girard, a persévéré près de trois ans avant de mettre la main sur les locaux d'une agence de voyages en plein cœur de Paris. Originaire de Bordeaux et formé au commerce et à la finance en France et aux États-Unis, il a vite bifurqué de la banque au vin, sa passion. C'est en le voyant animer le Wine & Business Club de l'université de Wharton et organiser des dégustations pour les sociétés du CAC 40 chez Bain & Company que ses amis l'ont poussé à réaliser son rêve: démo-

cratiser l'approche et la dégustation du vin. Au Wine by One, les codes du luxe s'adaptent à la clientèle locale d'hommes d'affaires, de bureau ou d'étrangers

venus faire leur shopping entre Opéra, Madeleine et le faubourg Saint-Honoré. L'endroit reste néanmoins très ludique et accessible, grâce à l'utilisation des

caves à vin Enomatic. Outre le fait qu'il conserve au vin ses qualités jusqu'à trois semaines après ouverture, ce système permet de découvrir, pour 5 euros, le contenu d'une bouteille tarifée 200... Élise remet aux œnophiles une carte à puces, créditée à leur convenance et personnalisée à leur nom. Ne reste plus qu'à choisir parmi les trois formats proposés (3 cl pour une première impression, 6 cl pour se laisser tenter et 12 cl pour une véritable sensation). Le classement est fait par type de vins, du plus léger au plus tannique, et non par appellation. Un drôle d'endroit pour de bien jolies rencontres. **Y. A.**



### CARTE D'IDENTITÉ

**Nom:** Wine by One

**Origine du nom:** un jeu de mots qui désigne bien le concept du « vin au verre », mais également l'accès au « vin sans intermédiaire »

**Adresse:** 9, rue des Capucines  
75001 Paris

**Téléphone:** 01 42 60 85 76

**Site:** www.winebyone.com - Wifi: oui

**Mail:** stephane.girard@winebyone.com

**Activité:** cave à vin, bar à vin et club de dégustation

**Propriétaire du fonds & gérant:** Stéphane Girard

**Forme juridique:** SAS

**Date de création:** fin avril 2010

**Salariés:** 3.

### LE LIEU

**Surface totale:** 120 m² dont 30 m² de cuisine  
**Terrasse:** 3 tables (6 places)

**Comptoir:** oui pour déguster (tabourets hauts)

**Nb de places assises:** 30 (chaises hautes)

**Jours & heures d'ouverture:** lundi de 18 à 22 h; du mardi au vendredi de midi à 22 h; samedi de 15 à 20 h

**Situation géographique:** quartier Opéra. A deux pas de la place Vendôme.

**Déco:** design et ludique, réalisée par l'architecte des points de vente Nespresso.

### CLIENTS & PRODUITS

**Type de clientèle:** individuelle et groupe.

Essentiellement CSP+, des étrangers mais aussi de plus en plus de néophytes.

**Heure de pointe:** 19 h

**Vente à emporter:** oui

**Type de restauration:** tartine toastée et café gourmand à midi (formule à 10€); assiette variée le soir (12€ ou 22€ pour 2 ou 3 personnes) composée de fromages, charcuteries, fruits secs, tapenade, tomates cerise, etc.

**Vins les plus vendus:** le Côte-Rôtie de Jean-Michel Gérin (3,80€ les 3 cl); un vin chilien Carmenère Von Siebenthal (1,60€ les 3 cl)

**Prix moyen:** 6€ le verre et 25€ la bouteille

**Nb couverts/jour:** 5 à 10 le midi; 60 le soir

**Nombre de références vins:** 100

**Nombre de bouteilles en cave:** NC.

### FOURNISSEURS & PRIX

**Distributeur/entrepositaire:** négociants,



importateurs et vigneron indépendants

**Autres fournisseurs:** Nespresso

**Prix du café:** 2€

**Nombre de cols par semaine:** 175

**Ticket moyen:** 20€.

### ATOUTS & HANDICAPS

• **Points forts:** choix impressionnant de vins au verre, pour toutes les bourses.

Fiches techniques accessibles sur écran

**Matériel informatique:** Orchestra

**Matériel spécifique:** 11 armoires Enomatic, fabriquées en Italie

**Marketing/pub:** marketing viral sur Internet

**Autres:** verres Chef et Sommelier (C&S)

• **Point faible:** concurrence forte pour la restauration à midi.

### PROJETS & OBJECTIFS

Un développement local et international du concept via d'autres établissements.

# L'Hédoniste

## Le terroir, dans le verre et dans l'assiette

**M**i-bar à vin, mi-bistro gastronomique, l'Hédoniste s'essaie à un genre nouveau qui ne table pas non plus sur les accords mets/vins. D'un côté, il y a l'assiette, avec laquelle on ne plaisante pas. Le jeune chef Sébastien Dubrulle qui a fait ses preuves dans de grandes maisons (les Frères Pourcel et Hélène Darroze, entre autres) déploie une cuisine inventive, nourrie de produits d'ici et d'ailleurs, aux inflexions

contemporaines et décomplexées. Côté vins, c'est l'amour du terroir qui dicte les choix d'Arthur Petillault, le propriétaire. Ayant abandonné récemment l'univers de la communication, ce trentenaire a fait ses classes auprès de Mark Williamson au Macéo et obtenu un CAP cuisine avant de se lancer en solo dans l'aventure de la restauration. Pour les vins, son credo est simple : « *Des levures indigènes, la juste dose de soufre et un travail propre*

*qui sent le terroir.* »

Une partie des clients entre ici attirés par la carte des vins dont un extrait est affiché à l'extérieur de l'établissement. Certains se contentent d'une planche de charcuterie ibérique pour accompagner quelques verres de vin. Ceux qui succombent à la curiosité et se tournent vers la carte font de l'assiette le

motif de leur fidélité. Quelques semaines après son ouverture, l'Hédoniste refuse déjà du monde le soir, en fin de semaine...  
**S. L.**



### CARTE D'IDENTITÉ

**Nom :** L'Hédoniste

**Origine du nom :** un brain storming ayant abouti à une dénomination de bons sens

**Adresse :** 14, rue Léopold Bellan  
75002 Paris

**Téléphone :** 01 40 26 87 33

**Site :** www.lhedoniste.com

**Mail :** reservation@lhedoniste.com

**Activité :** bistrot et cave à vin

**Propriétaire du fonds & gérant :** Arthur Petillault

**Forme juridique :** EURL

**Date de création :** 30 novembre 2010

**Salariés :** 5 dont 3 en cuisine.

### LE LIEU

**Surf. totale :** 60 m<sup>2</sup> (dont 12 de cuisine) + cave de 30 m<sup>2</sup>; terrasse : env. 6 m<sup>2</sup>, 15 pl.

**Nombre de places assises :** 40 en salle et 8 au comptoir

**Jours & heures d'ouverture :** du mardi au samedi, midi et soir

**Situation géographique :** dans une rue piétonne du quartier Montorgueil

**Déco :** résolument bistro dans l'esprit et le mobilier.

### CLIENTS & PRODUITS

**Type de clientèle :** des habitants du quartier

**Heure de pointe :** le service du soir

**Vente à emporter :** tous les vins présents à la carte, environ 60 références.

**Type de restauration :** « bistro chic ».

À côté d'une offre de charcuteries et de fromages de qualité, une carte élaborée à partir de produit frais

**Vins les plus vendus :** Le Crozes de Dard & Ribo, le Saint-Véran de Arnaud Combier, le Brouilly de Georges Descombes, le Corbières « Rozeta » de Maxime Magnon...

**Vin au verre :** une douzaine de références qui tournent entre 4,50 et 6€

**Prix à la bouteille :** 30 à 35€

**Plat le plus vendu :** le ceviche de chinchard

**Nombre couverts/jour :** 35 à 40

**Nombre de références vins :** 80

**Nombre de bouteilles en cave :** un millier.

### FOURNISSEURS & PRIX

**Principaux fournisseurs :** pas d'entrepositaire, mais beaucoup de grossistes de Rungis. Deroche (Rungis) pour l'épicerie; Reynaud (Rungis) et Neva Food pour le poisson; l'Epicure Vins; les boucheries Pétard (Paris XIII) et Boucherie Première (Rungis) pour la viande; La ferme St-Hubert pour le fromage

**Prix du café :** 2,40€ (Malongo)

**Nombre de cols/semaine :** NC

**Prix formule :** 19€ à midi (plat + dessert); 36€ le menu dégustation le soir en

semaine (2 entrées, 2 plats, 1 dessert)

**Ticket moyen :** 45€.

### ATOUTS & HANDICAPS

• **Points forts :** une cuisine de qualité, un lieu idéal du point de vue de l'emplacement et de la capacité

**Matériel informatique :** Clio System

**Matériel stockage du vin :** une cave enterrée et, en salle, une cave Eurocave de 140 cols pour les vins rouges ainsi que des frigos sous le bar pour les blancs

**Matériel spécifique vin au verre :** non, le débit est trop faible

**Marketing/pub :** du bouche à oreille, des relations presse et le relais de la blogosphère

**Autre :** L'Hédoniste a reçu le prix Lillet-Lebey de la nouveauté 2011

• **Points faibles :** une équipe qui reste à étoffer rapidement, des tarifs qui paraissent à certains relativement élevés.



# Wine & Soul Au cœur des Chartrons

**S**il y avait un quartier à Bordeaux où l'implantation d'un « vrai bar à vin », comme le décrivent Julien Bolo et Jérémy Renard, s'imposait, c'était bien celui des Chartrons. Tous les grands noms du vin y ont autrefois élu domicile. Et c'est donc dans un ancien entrepôt voûté, longtemps occupé par un bar-brocante car le quartier est devenu celui des antiquaires, que les nouveaux propriétaires ont jeté leur dévolu. 23, rue du Couvent, entre le quai des Chartrons et la place du même nom précisé-

ment. Un lieu idéal, tout en longueur mais fort bien conçu, avec une cheminée à l'entrée pour réchauffer, l'hiver, le corps et l'âme. Puis de longs comptoirs, dont l'un sert de bar, qui invitent à la dégustation et à la convivialité, donnant sur une salle où l'on s'attarde pour savourer, en couples ou entre amis, des vins triés sur le volet. Un piano qui permet d'accueillir des groupes de jazz et un puits dissimulé dans la muraille, sans parler des casiers aux murs où s'empilent des bouteilles de toutes provenances, complètent ce décor, où

l'on a envie de passer des heures. D'ailleurs, le bouche à oreille a très vite fonctionné, le dynamisme des deux compères et leur professionnalisme faisant le reste. Formés à l'Institut rural de Vayres (IRV) où ils se sont rencontrés, Jérémy Renard, fils de négociant (ce qui est une bonne filiation), est un pur produit bordelais, alors que Julien Bolo, originaire de Perpignan, a fait de Bordeaux sa ville d'adoption.

Chez nous les vins que vous avez aimés disposent de -20% sur la vente à emporter!



C'est après avoir travaillé à la Winery d'Arcac qu'ils ont décidé de lancer ce lieu, un bar à vin, comme ils en avaient toujours rêvé. Voilà qui est chose faite pour leur bonheur et celui de tous ceux qui ont déjà fait de Wine & Soul leur adresse préférée.

By

## CARTE D'IDENTITÉ

**Nom:** Wine & Soul

**Origine du nom:** référence au poème de Charles Baudelaire, à l'âme du vin et à la musique soul qui est diffusée dans l'établissement

**Adresse:** 23, rue du Couvent  
33000 Bordeaux

**Téléphone:** 05 57 77 09 86

**Site:** facebook - **Wifi:** oui

**Mail:** wineandsoul@hotmail.fr

**Activité:** bar et cave à vin

**Co-propriétaires du fonds et co-gérants:**

Julien Bolo et Jérémy Renard

**Forme juridique:** SARL

**Date de création:** décembre 2010

**Salariés:** un chef à venir en cuisine.

## LE LIEU

**Surface totale:** 130 m<sup>2</sup> dont cuisine: 20 m<sup>2</sup> ;

salle: 110 m<sup>2</sup> et terrasse: 20 m<sup>2</sup>

**Comptoirs:** oui, 18 m en tout

**Nombre de places assises:** salle: 60; comptoirs: 20

**Jours & heures d'ouverture:** du mardi au samedi de 11 h à 1 h

**Situation géographique:** quartier des Chartrons

**Déco:** ancien chai, avec touches pop des années 1970.

## CLIENTS & PRODUITS

**Type de clientèle:** 25/45 ans et plus si affinités

**Heure de pointe:** 21 h

**Vente à emporter:** oui pour le vin, avec 20 % de réduction sur les tarifs affichés

**Type de restauration:** assiettes de charcuterie et/ou de fromages, camemberts rôtis dans la cheminée, huîtres  
**Vin le plus vendu et prix:** La Cour d'Argent (bordeaux), 14€

**Nombre de vins au verre:** 12 dont 1 rosé, 1 moelleux, 1 champagne

**Prix moyen au verre et à la bouteille:** 5€; entre 20 et 25€

**Plat le plus vendu:** assiette de charcuterie

**Nombre couverts/jour:** 25 à 30

**Nombre de références vins:** 250 dont 1/3 de bordeaux et 25 vins étrangers

**Nombre de bouteilles en cave:** 3000.

## FOURNISSEURS & PRIX

**Distributeur/entrepositaire:** France Boissons

**Autres fournisseurs:** producteurs-récoltants de vin, charcuterie espagnole, fromages basques

**Prix du vin au verre:** 3 à 8€

**Tirage pression & nombre de becs:** 1 bec Heineken

**Prix du café:** 1,50€

**Débit café:** 10 capsules/jour

**Prix du demi:** 2,50€

**Débit bière:** 2 fûts de 5 l/semaine

**Nombre de cols/semaine:** 125

**Prix plat de la formule:** 15€

**Ticket moyen:** 35€.

## ATOUTS & HANDICAPS

• **Points forts:** l'accueil, la sélection de vins proposés et les explications données sur chaque vin, l'ambiance, le décor avec la cheminée et le puits

**Matériel informatique:** TEG Posiflex

**Matériel spécifique stockage vin:** casiers aux murs

**Matériel spécifique vin au verre:** non

**Marketing/pub:** facebook, flyers, campagnes de pub

**Autres:** soirées dégustations avec vigneron

• **Point faible:** l'établissement ne fait que démarrer et doit trouver ses marques.

## PROJETS & OBJECTIFS

Intensifier les animations : soirées thématiques, concerts de jazz et de soul music... et les mercredis, afin de recevoir les familles, mettre en place une initiation aux arts plastiques pour les enfants avec la collaboration de l'artiste qui a un atelier en face.



# Wine more time

## Déguster au rythme du temps

**A**u 8 de la rue Saint-James, qui mène à la Grosse Cloche, l'un des monuments les plus visités du vieux Bordeaux, se trouve un de ces nouveaux bars à vin, dont la ville s'honore désormais. C'est là que Jean Astruc, sommelier, et Alexandre Lahitte, titulaire d'une maîtrise d'histoire et formé à l'IPC vins et spiritueux de Bordeaux, ont élu domicile avec pour ambition de faire partager leur amour et leur passion du vin, de tous les vins, bordeaux

compris. Sur plus de 150 références, 90 % proviennent en direct de petits propriétaires qui leur réservent leurs meilleures cuvées. Après s'être rencontrés à la Winery d'Arsac, ils décident de monter ce bar, où l'on peut déguster, comme son nom l'indique, au rythme du temps. Un espace ouvert, moderne, tranquille, avec deux ambiances distinctes : bodega à l'entrée où l'on prend un verre autour d'un tonneau ; lounge au fond de la salle pour ceux qui aiment savourer

tout à loisir dans un confortable Chesterfield. Au centre, le bar pour discuter avec les patrons ou participer à l'élection du vin des clients : ce jour-là il s'agissait d'un duel entre deux produits bios. Des assiettes de charcuterie et de fromages accompagnent ces heures délicieuses, à moins qu'on ne leur préfère un chocolat de fabrication artisanale, dont les saveurs s'accordent à merveille avec des rouges charpentés. Ceux qui le désirent peuvent également repartir avec les bonnes bouteilles



qu'ils auront testées, car, on l'aura compris, ce bar est aussi une cave à vin. Enfin, originalité du Wine more time, un rayon bières, comme il en existe peu à Bordeaux, est également à la disposition des amateurs. Attention délicate qui souligne l'ouverture d'esprit qui règne ici. **By**

### CARTE D'IDENTITÉ

**Nom :** Wine more time

**Origine du nom :** en français, on pourrait traduire par « encore un p'tit coup » ! C'est aussi une référence au temps qui s'égare, au son de la Grosse Cloche située dans la même rue Saint-James, l'un des monuments les plus visités de Bordeaux.

**Adresse :** 8, rue Saint-James  
33000 Bordeaux

**Téléphone :** 05 56 52 85 61

**Site :** www.winemoretime.fr - **Wifi :** oui

**Mail :** wine-more-time@orange.fr

**Activité :** cave & bar à vins

**Co-propriétaires du fonds et co-gérants :**

Jean Astruc et Alexandre Lahitte

**Forme juridique :** SARL

**Date de création :** 25 novembre 2010

**Salariés :** aucun.

### LE LIEU

**Surface totale :** 250 m dont salle : 160 m<sup>2</sup>

**Terrasse :** 3 à 4 tables

**Comptoir :** oui

**Nombre de places assises :** salle : 40 ;

comptoir : 10

**Jours & heures d'ouverture :** du lundi

au samedi de 15 h à 23 h

**Situation géographique :** vieux Bordeaux

**Déco :** moderne avec une ambiance

bodega et une autre lounge.

### CLIENTS & PRODUITS

**Type de clientèle :** jeunes actifs 25/45 ans

**Heure de pointe :** 19 h 30/21 h

**Vente à emporter :** oui (vin)

**Type de restauration :** assiettes de charcuterie espagnole et italienne, fromages, chocolats artisanaux

**Vin le plus vendu :** Château Venus (Graves) à 25€

**Vins au verre :** 9 (4 rouges, 2 blancs, 1 moelleux, 1 rosé, 1 champagne) qui changent toutes les semaines

**Prix moyen au verre et à la bouteille :** 3,50 et 15€

**Plat le plus vendu :** l'assiette de charcuterie

**Nombre couverts/jour :** 5 à 10

**Nombre de références vins :** 160

**Nombre de bouteilles en cave :** 2000.

### FOURNISSEURS & PRIX

**Distributeur/entrepotitaire :** entrepositaire à Périgueux pour les bières de spécialités  
**Autres fournisseurs :** producteurs de vin en direct.

**Nombre de références vin :** 160

**Tirage pression & nombre de becs :** bières en bouteilles

**Prix du café :** 1,50€

**Débit café :** 4 à 5 capsules

Nespresso/semaine

**Nombre de cols vins/semaine :** 200

**Prix plat du jour ou formule :** assiette à 6,50€

**Ticket moyen :** 10 à 18€.

### ATOUTS & HANDICAPS

• **Points forts :** le concept, le quartier, la sélection des vins en provenance de petits producteurs récoltants

**Matériel informatique :** ordinateur LG

**Matériel spécifique stockage vin :** réserve (80 m)

**Matériel spécifique vin au verre :** Climadiff (vin sous azote)

**Marketing/pub :** flyers et facebook

**Autres :** rencontres mensuelles avec deux vigneron, dégustations, expositions de tableaux, soirées privées

• **Point faible :** un lieu encore un peu grand qui demande certains aménagements.

### PROJETS & OBJECTIFS

Poursuivre l'aménagement, faire de 2011 une grande année.

