

Du (bon) vin en bibs comme alternative aux bouteilles

Bibovino surfe sur une tendance en vogue : la vente de vins en "bag in box" (bibs). La première enseigne de cette nouvelle franchise vient d'ouvrir à Dijon.

Depuis quelques semaines, une nouvelle boutique à la devanture bleu lavande est venue remplacer l'ancienne fromagerie Comté de Bourgogne, rue des Godrans, à Dijon. Il s'agit de la première franchise Bibovino de Bourgogne. Lancée en 2013, la marque compte déjà près d'une dizaine de points de vente en France, en Belgique et en Israël. « Et cinq autres vont ouvrir dans les trois mois à venir. L'objectif est d'atteindre les cinquante points de vente en France dans trois ans », avance Éric Mouton, le franchisé dijonnais.

« Les bibs sont moins chers que les bouteilles. Sur certains vins, l'écart de prix peut aller jusqu'à 25 % »

Éric Mouton, le franchisé

Cette nouvelle marque a été cofondée par Michel Gillet, Frantz Roesch et Bruno Suter, trois entrepreneurs dans l'âme. Pour sélectionner leur collection de vin, ils se sont entourés du sommelier et dégustateur Bruno Quenieux.

Hausse de la vente de vins en bibs

Pour bâtir leur concept, ils sont partis de deux constats. Premièrement, les Français boivent de mieux en mieux, c'est-à-dire que leur consommation est plus qualitative. Deuxièmement, aujourd'hui, la part de marché des bibs dans la vente des vins est de 35 %. « Il y a quelques années, les bibs ne représentaient que 5 % des parts de



Cette enseigne propose une trentaine de références de vins contenus en bibs. Photo A-L B

marché, avance Éric Mouton. Cela a commencé par les vins bas de gamme. »

Le concept de Bibovino est de commercialiser des vins de qualité, authentiques. Les vigneronns sélectionnés travaillent tous en agriculture

raisonnée, un certain nombre est même certifié bio. La carte contient 32 références, uniquement des vins français, pour le moment. « Un grand nombre de régions viticoles sont représentées : Beaujolais, Mâconnais, Bor-

deaux, Bergerac, Langue-doc-Roussillon, des vins de Loire. Notre carte est renouvelée régulièrement, nous avons des nouveautés chaque mois. »

La contenance des bibs est de trois litres, ce qui équivaut

à quatre bouteilles de vins. « Nous avons un maximum de volume pour un minimum d'encombrement. C'est pratique à transporter. Et puis, c'est moins cher. Sur certains vins, l'écart de prix peut aller jusqu'à 25 % », énumère Éric Mouton.

Le petit plus de l'enseigne dijonnaise est de proposer également de quoi se sustenter. Il est possible de venir grignoter des planches de fromages et de charcuterie.

Le gérant est actuellement en train de rénover le sous-sol du magasin. Il compte y organiser des soirées œnologiques à partir du mois d'octobre.

La reconversion d'un ancien ingénieur

Pour Éric Mouton, 58 ans, lancer cette franchise est une véritable reconversion. Ingénieur de formation, il a travaillé pendant trente ans dans l'industrie. Il a dirigé l'usine de Lennox, à Longvic, qui fabrique du matériel de climatisation. Puis, à Chalon-sur-Saône, il s'est occupé d'une unité d'emballage pour la pharmacie. Mais il se dit « lassé de cette vie ». « Je voulais faire

quelque chose de différent. » Le vin a toujours été pour lui une passion. Il se définit même comme « un amateur éclairé ». Mais il ne voulait pas non plus se lancer seul, en indépendant. « Je voulais m'appuyer sur quelque chose d'existant. Je sentais que j'avais besoin d'un support. J'ai découvert Bibovino, le côté novateur de ce concept m'a tout de suite intéressé. »