

7 MARS 2016

BUSINESS ■ CONCEPT



Packaging

3 litres soit l'équivalent de 4 bouteilles. Ou 2 litres avec un rendu haut de gamme. Ce sont les deux volumes commercialisés. "Nous n'avons pas souhaité un packaging bavard. Notre mot d'ordre: rester discret et élégant en mettant en avant l'étiquette du vigneron", explique le président de Bibovino. Leurs portraits sont visibles aussi en boutique pour rassurer le visiteur par rapport à l'aspect industriel induit par le Bag-in-Box.

Bibovino À l'inaccoutumée

Rupturiste. Et intransigeant sur la qualité. Bibovino déniche des vins d'excellence des terroirs français pour les faire bonifier dans des Bag-in-Box. Osé. Ce concept lancé en 2013 transforme le métier de caviste. Tout en surfant sur un marché qui a le vent en poupe.

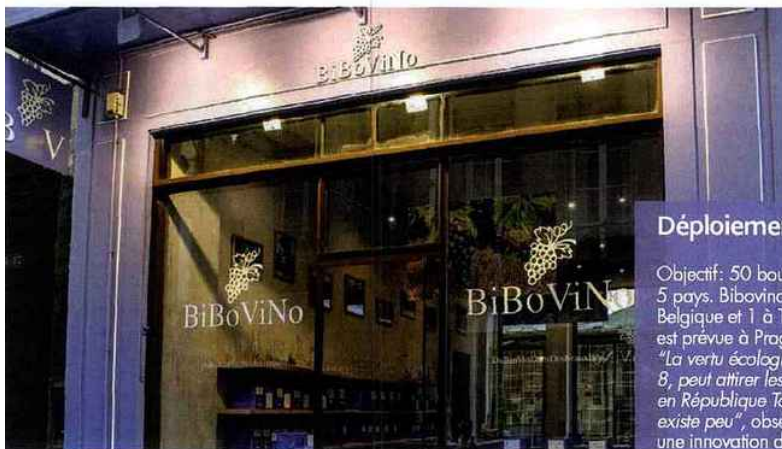
PAR AURÉLIE LALANNE

Dur de défaire les habitudes de consommation. Surtout en France quand il s'agit du vin. 71 % des consommateurs estiment que "le seul emballage pour un vin c'est la bouteille en verre". (Enquête de Terralia Senso, 2015). Ce qui ne signifie pas que ce contenant continuera à avoir le monopole sur la distribution de grands crus. La preuve: en France, les BIB représentent 35 % des vins consommés. En 2020, ce sera 50 %, prévoit France Agrimer. D'ailleurs, 85 % des sondés estiment que le Bag-in-Box est un emballage adéquat pour le vin. Pas la peine de prêcher le converti Frantz Roesch, le président de Bibovino, pour qui le BIB offre des attributs nouveaux, tant pour les vignerons que pour la relation client. "Nous partons de loin, rappelle-t-il, car le Bag-in-Box, marque déposée par Smurfit Kappa, s'apparente encore au cubi qui, lui, n'est pas approprié à la préservation, mais à la transportation du vrac avant de mettre le liquide en bouteille". Trop "old school". Alors que le BIB, avec son sac souple qui se rétracte assure une meilleure conservation. Vite dit. Il aura fallu 1 an de R&D à l'enseigne, et moults analyses de prévisions (température, filtrage et techniques

de pompage) pour garantir un bon vieillissement des vins de qualité, sous vide. Résultat: une distribution résolument moderne. "Avec le BIB, en magasin ou chez soi, il est très facile de constituer un bar à vin. Et de se faire plaisir en consommant au verre selon ses envies, sans être obligé de finir la bouteille", argumente le fondateur. Le plus dur aura été de convaincre les vignerons qui émettaient des réticences, notamment en termes d'image sur leur production viticole. Car le BIB est associé à des vins industriels. C'est une réalité du marché. "Côté consommateur aussi, il y a des réticences car ils ne sont pas habitués. Nous faisons du marketing de rupture. Il y a des a priori. Des interrogations. Comme il y en avait il y a 250 ans avec la mise en bouteille", ajoute-t-il.

RÉVOLUTION PREMIUM

Alors pour lever les freins, l'enseigne privilégie la dégustation sur place. En restant à l'écoute du client. "La vente en BIB apporte un souffle de modernité au métier de caviste. Grâce à cette technique et à nos travaux sur la conservation du vin, nous développons une nouvelle opportunité commerciale avec l'ouverture d'une cave à vin en boutique", précise le sommelier Bruno Quenieux. Bibovino ambitionne de devenir la première marque de vin premium en Bag-in-Box, par le développement de son réseau de boutiques en France. Et à l'international, là où le petit rituel sonore du bouchon de liège n'est plus un inconditionnel.



Déploiement

Objectif: 50 boutiques d'ici 1 an avec le développement de 5 pays. Bibovino en possède une vingtaine en France, 3 en Belgique et 1 à Tel-Aviv. La prochaine ouverture européenne est prévue à Prague avant de s'attaquer au marché américain. "La vertu écologique du BIB, avec un bilan carbone divisé par 8, peut attirer les Californiens. Sur d'autres marchés comme en République Tchèque, en Italie ou en Espagne, le Bag-in-Box existe peu", observe le président de l'enseigne, qui apportera une innovation de rupture. En passant par la case premium.



Conditionnement

Après avoir sélectionné les meilleurs vins produits dans les terroirs, reste la mise en bouteille. Testé directement à la propriété, ce procédé a vite été abandonné. Parce qu'avec la poche poreuse, le vin s'oxyde plus vite qu'en bouteille, il ne faut pas qu'il dépasse une certaine température, que ce soit pendant le transport en vrac et la mise en rayon. Pour un résultat homogène, Bibovino récupère les vins en citernes, réalise des analyses avant et après et conditionne ses grands crus par un œnologue basé dans le Beaujolais. *"Nous avons mis en place un protocole qui pourrait être adopté pour la bouteille en verre. Notre cahier des charges contient une multitude de détails qui peuvent paraître insignifiants. Alors qu'ils font la différence", martèle le sommelier, Bruno Quenieux.*



Licence de marque

Les futurs licenciés sont formés pendant deux semaines dans la boutique pilote parisienne, où se transmet la culture nécessaire du vin et des terroirs : connaissance du cépage, localité, nom du vigneron. *"Le gérant doit nourrir la recherche du client sans argumenter sur l'arôme de vanille ou de griotte, par exemple. Il n'est pas nécessaire d'être un œnologue aguerri pour bien vendre nos BIB, car c'est le consommateur qui a le dernier mot", conclut Frantz Roesch.*



Animations

Par des ateliers d'œnologie ou des partenariats avec des agences touristiques, Bibovino fait vivre ses boutiques et son quartier. L'opérateur Paris by Mouth, permet aux Américains de visiter la capitale par leurs affinités gustatives, en se rendant chez le fromager, le charcutier et le chocolatier avant d'aller déguster leurs mets dans la boutique pilote du 3^e arrondissement de Paris, accolée au marché des Enfants Rouges.



Stockage

Avec une bonne conservation et un gain d'espace, le Bag-in-Box permet une gestion des stocks moins onéreuse. *"Dans nos boutiques, nous y allouons 5000 euros de budget contre 60000 euros chez un caviste traditionnel. Pour nos licenciés, c'est une somme en moins à injecter au départ", concède le président Frantz Roesch. 35 références sont disponibles en boutique. Et une cinquantaine au total sur l'année, en fonction des sélections saisonnières.*