

## décrypter acteur du marché

**BiBoViNo**

### Le Bib sous les projecteurs

BiBoViNo est la première marque exclusivement dédiée à la vente de vins haut de gamme conditionnés en Bag-in-Box (Bib). Le concept s'appuie sur l'ouverture de comptoirs à Paris et en Province, ainsi que sur une boutique en ligne.

**B**iBoViNo a lancé sa première « boutique » à Paris en octobre 2013. Puis un second comptoir a ouvert ses portes dans la capitale française en décembre 2013. D'autres magasins devraient voir le jour en 2014. Une enseigne de caviste de plus ? Pas tout à fait, puisque BiBoViNo se positionne sur un créneau bien spécifique : le Bib.

Ce nouveau concept de caviste est né de la rencontre entre quatre hommes : Michel Gillet, Frantz Roesch, Olivier Baussan et Bruno Suter, quatre entrepreneurs partageant une idée, celle de proposer des vins de vigneron d'exception en Bib de 3 ou 5 litres. BiBoViNo est le premier caviste à proposer dans ses rayons des Bib et exclusivement des Bib. Avec un slogan : de bons vins dans de beaux Bib. En résumé, l'objectif est de vendre des vins hauts de gamme conditionnés en Bag-in-Box™.

#### FAIRE DU BIB UN CONDITIONNEMENT TENDANCE

« La démarche de l'enseigne est d'adopter sans préjugé ce que la modernité offre de meilleur, tout en respectant l'héritage d'excellence et d'amour que nous transmet la tradition. Avec pour objectif de donner ses lettres de noblesse à un conditionnement encore méconnu et pourtant rempli de vertus... », précisent-ils.

L'objectif est de faire du Bib un conditionnement « tendance », de



BiBoViNo est la première marque exclusivement dédiée à la vente de vins haut de gamme conditionnés en Bag-in-Box (Bib).

PHOTOS: BIBOVINO

proposer une approche décomplexée du vin. Très loin de l'image du cubi, et même loin de l'image du Bib : pour les rosés et les vins faciles à boire. La gamme proposée compte d'ailleurs très peu de rosés en proportion.

## 17 VINS EN BIB

Les fondateurs sont convaincus de l'intérêt de ce packaging : « Avec un Bib de 3 ou 5 litres, on peut servir du vin au verre chez soi, sortir les carafes des placards ou inviter des amis à dîner au déboté. Tous ceux qui ont une cuisine de 5 m<sup>2</sup> maximum ou n'ont pas de cave comprennent l'intérêt de la manœuvre. Très facile à stocker, le Bag-in-Box garde les vins dans de bonnes conditions, à l'abri de l'air et de la lumière. Une fois le Bib ouvert, le vin est stable pendant une quinzaine de jours, parfois plus, à condition de l'éloigner d'une source de chaleur. » Un argument qui cible parfaitement les citadins. Car si les deux premiers comptoirs sont implantés à Paris, l'ouverture de prochains comptoirs en Province est également prévue au programme des quatre initiateurs du concept.

BiBoViNo propose actuellement 17 vins à la vente. Le référencement de ces vins a été fait par Bruno Quenioux, dégustateur et caviste (et ancien directeur des achats vins Lafayette Gourmet). Il a créé une première collection réunissant 17 vins conditionnés en Bib de 3 et de 5 litres.

« Nous sommes allés chercher le vin de gens qui, en grande majorité, ne mettaient pas en Bib », explique Bruno Quenioux. Du beaujolais de Jean-Paul Brun au crozes-hermitage de la cave de Clairmont, BiBoViNo propose une première collection de 17 vins.

À terme, le caviste espère proposer une cinquantaine de réf-



Au niveau du packaging, la gamme est uniforme : tous les cartons des Bib sont de couleur mauve lavande.



BiBoViNo a déjà ouvert deux comptoirs à Paris, d'autres sont prévus dans la capitale, mais aussi en province.

## UNE BOUTIQUE EN LIGNE

Le concept est également décliné sur le Net, avec la mise en place d'une boutique en ligne : [www.bibovino.fr](http://www.bibovino.fr), sur laquelle les vins sont disponibles à la vente. Le site Internet a été lancé en octobre 2013, en même temps que l'ouverture de la première boutique, rue Poncelet à Paris avec 17 références de vins. La boutique en ligne permettra également de commander les vins de la collection BiBoViNo et de se faire livrer à domicile. BiBoViNo s'est également doté d'une page Facebook pour être au contact de sa clientèle.