



VENTE DIRECTE

LES VIGNERONS DE TUTIAC OUVRENT UN BAR À VIN

Les vignerons de Tutiac ont inauguré en novembre 2018 leur premier bar à vin et tout premier point de vente dans le centre-ville de Bordeaux. Un pari audacieux pour ce groupement qui entend par ce biais dépoussiérer l'image des coopératives, mettre en avant les vignerons et développer sa marque.



Le bar-restaurant Tutiac Wine Bar fait aussi caviste.

En plein cœur de Bordeaux, impossible de ne pas remarquer le Tutiac Wine Bar, un bar à vin-restaurant pas comme les autres, ouvert début novembre. Il s'agit en effet du premier bar à vin créé par une coopérative majeure, qui compte 750 adhérents-viticulteurs travaillant 4 000 ha de

vignes. Le groupement s'est récemment associé avec d'autres coopératives girondines – Uni-Médoc, Lugon, Sauternes – pour étendre ses vignobles. Ainsi, au Tutiac Wine Bar, une cinquantaine de références sont disponibles, sur les 200 produits du groupement. À cela s'ajoute une quarantaine de références issues

de coopératives de toute la France.

Né en 1974, le groupement s'appelait alors « la Coopérative des Hauts de Gironde ». Au fil des années, différentes caves se sont rapprochées. Le but : mettre en commun les récoltes de raisin pour mutualiser la production et la commercialisation des vins. En 1988, le site principal



et siège du groupement s'installe dans un nouveau bâtiment à Marcillac. Dans les années 2000, un investissement majeur dote le site de sa propre ligne d'embouteillage. La marque Tutiac apparaît. La coopérative, qui opte pour la gestion parcellaire et crée ses gammes de vins, prend le nom de « Vignerons de Tutiac » en 2011. Les Vignerons de Tutiac ont désormais cinq boutiques en nom propre en Gironde (à Marcillac, Civrac-de-Blaye, Perissac, Etauliers et Saint-Gervais) : le bar à vin leur offre leur première vitrine sur Bordeaux.

Situé dans la quatrième ville la plus peuplée de France, l'objectif du bar sera aussi d'améliorer l'image des vins des caves coopératives. « *Nous voulons faire de Tutiac une signature qui véhicule de la confiance, et développer la marque*

Le bar à vin Tutiac Wine Bar se situe au plein cœur de Bordeaux, à quelques pas de la Garonne. Il peut accueillir 70 personnes assises.

et sa notoriété. Notre différence tient à notre approche en vente directe. Nos vignerons viennent expliquer leurs produits, leurs métiers... Nous voulons valoriser l'humain dans un cadre favorisant la dégustation, l'échange, le plaisir », résume Éric Hénaux, directeur général du groupement. Pour faire naître le bar à vin bordelais, l'investissement s'est élevé à 500 000 euros, entre le rachat du fonds de commerce et les travaux.

DES RÉFÉRENCES ISSUES D'UNE VINGTAINE DE COOPÉRATIVES

Les locaux d'un ancien restaurant ont été transformés pour allier authenticité et confort : le nouvel espace, tout en pierre, bois et lumière, compte 70 places assises dans les deux salles séparées par une

longue étagère remplie de bouteilles. La sélection est large, représentative des vins de Tutiac et adaptée à tous les goûts.

« *Outre la production de Tutiac, nous avons sélectionné les vins les plus qualitatifs d'une vingtaine de coopératives leaders sur leurs bassins de production. Cela permet de déguster autre chose que du bordeaux »,* ajoute Éric Hénaux. Ainsi trônent sur les étagères des vins de Corse (Domaine Petroni), d'Alsace (Wolfberger), de Provence (Estandon), du Rhône (Crozes-Hermitage, Saint-Joseph), des champagnes...

Les prix sont particulièrement attractifs par rapport à d'autres bars à vin ou cavistes de la ville. Les bouteilles affichent deux prix différents : à titre d'exemple, un vin de Tutiac est à 17 euros sur place, et 10 euros à emporter. Les vins au verre (une dizaine de références) sont proposés à partir de 3 euros. « *Comme les autres cavistes, nous avons besoin de 30 à 40 % de marge pour couvrir nos frais. Et nous avons créé quatre emplois à plein temps avec le bar. Nous avons estimé notre point d'équilibre à un chiffre d'affaires de 400 000 euros par an, chiffre que nous pensons atteindre d'ici un an et demi »,* indique le directeur général.





UNE CONSOMMATION SUR PLACE OU À EMPORTER

Encore dans ses débuts, le bar enregistre une majorité de ventes sur place. L'option « à emporter » est encore à développer.

Le lieu vise une clientèle citadine, plutôt jeune, qui aime le vin... ou veut le découvrir. Célia Do Van Kia, la jeune responsable du bar, mise justement sur la pédagogie. « Dans l'espace boutique et sur l'ardoise, nous avons classé le vin rouge du plus frais au plus musclé, et le vin blanc du plus minéral au plus sucré. Nous voulons faciliter l'accès au vin et l'évoquer dans des termes accessibles, parlants », souligne-t-elle.

Au bar-restaurant, l'offre des vins est complétée par des tapas de qualité (charcuterie artisanale de la Maison basque Ospital, produits truffés de la Maison Balme, planches à partir de 16 euros) et une formule le midi (10 euros le plat, 18 euros la formule complète), avec un plat différent chaque jour, réalisé par un maître-traiteur extérieur. « Chaque employé a passé un mois d'intégration à Tutiac, dans tous les services. Nous avons choisi des gens issus de la restauration car c'est un nouveau métier pour nous », remarque Éric Hénaux. « Les clients sont intrigués par la notion de groupement, ils ne connaissent pas. Face à

la concurrence des bars à vin, il est important de leur expliquer notre différence et de les fidéliser », ajoute Célia Do Van Kia. Côté animation, tous les samedis, un ou deux vigneron sont présents pour rencontrer les clients, échanger sur les vins, le métier, leurs valeurs. Les vigneron sont indemnisés 50 euros la demi-journée lorsqu'ils interviennent au bar à vin (de 18 à 23 heures environ) et leurs frais de déplacement sont pris en charge (ainsi que leur repas).

Bientôt, des ateliers avec des thématiques précises et des cours devraient être mis en place. L'enjeu aujourd'hui est de faire connaître le Tutiac Wine Bar – présent sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook, Trip Advisor) – et de le dynamiser. L'équipe compte notamment sur le bouche-à-oreille via les clients, les influenceurs et blogueurs. D'ailleurs, le groupement a prévu un événement spécifique pour ces derniers, fin janvier. Il s'agira d'une soirée avec des animations, la présence de vigneron et du chef Frédéric Coiffé qui a travaillé sur la carte des tapas.

À terme, si le concept de bar citadin fonctionne, le groupement pourrait ouvrir d'autres bars à vin, principalement sur l'arc atlantique, grand consommateur de bordeaux.

Laetitia Bonnet



Avec les vins commandés au verre ou à la bouteille, les clients peuvent aussi se restaurer avec des tapas le soir.

CENOTOURISME

Miser sur ses différences

Karin Sautiran, chargée d'œnotourisme pour les Vignerons de Tutiac, a créé en 2015 le parcours « De la vigne au verre », primé en 2016 par le concours « Best of Wine Tourism » de la CCI de Bordeaux. Prévue en français et en anglais, sur réservation en hiver ou sur des tranches horaires en été (5 € par personne), la visite retrace en 1 h 30 tout le parcours d'élaboration du vin : les vendanges, le cuvier, le chai – d'une taille très imposante – la ligne d'embouteillage (30 millions d'équivalent 75 cl/an, soit 220 000 hectolitres pour 4 000 hectares de production). « Nous visitons également le vignoble expérimental, c'est notre valeur ajoutée ! Notre groupement est en effet très engagé sur l'aspect environnemental. Sur un hectare, 13 cépages de notre région ont été plantés. Ce vignoble a été initié par notre équipe technique. Il a bénéficié d'une subvention Casdar du ministère de l'Agriculture, car il s'agit d'un projet de recherche. Nous menons aussi des tests sur des cépages résistants – tel le souvignier gris – pour anticiper le réchauffement climatique et lutter contre les maladies. Cela permet de moins traiter les vignes. Nous testons en outre des cépages non locaux (syrah, malbec, chardonnay) qui pourraient être implantés dans la région », explique la responsable. La visite se termine par la dégustation de quatre vins.

Karin Sautiran travaille sur trois nouveautés pour 2019 dans le but de répondre aux différentes clientèles : une visite technique approfondie du vignoble expérimental ; un parcours « industriel » en petits groupes pour détailler la technologie au service du vin (salle de levurage, filtres, etc.) ; et une dégustation de 15 AOC du groupement, assortie d'explications.