

À chacun son étiquette



Des bouteilles personnalisées pour accueillir ses invités à table. Le site Mabouteille.fr, édité par Bordeaux prestige, permet de choisir ses étiquettes à partir d'une sélection de 80 bouteilles. La gérante, Anne de Coninck-Bournac, vient d'une famille de négociants et de propriétaires dans le Bordelais; son époux Hubert Bournac, à l'origine de l'idée, travaille depuis une vingtaine d'années dans ce domaine. Grâce à l'atelier de personnalisation du site, le client peut choisir la taille et l'emplacement de photos, dessins, textes et logos, le style et l'habillage de l'étiquette, l'emballage des coffrets carton ou bois. L'ensemble est ensuite livré par transporteur. Pour le contenu, le site propose vins, spiritueux mais également bières, cidres, sodas et eaux minérales. Le prix des vins varie de 5 € à 30 €, à partir de 26 € pour les champagnes, de 8 € pour les bières et spiritueux. À la carte, des Bordeaux (rouge, rosé, blanc), Graves, Côtes de Bourg, Canon Fronsac, Loupiac, Médoc, Saint-Émilion, Lalande de Pomerol, du gin, du rhum blanc, de la crème de cassis... Les bouteilles sont livrées avec des fiches techniques et notes détaillées sur les meilleurs accords mets-vins. Parmi les produits à succès, le Bordeaux rouge 2011, le Bordeaux

supérieur 2007, le Saint-Émilion 2008, le Canon Fronsac 2002 et la limonade artisanale à la fraise.

Mabouteille.fr compte environ 8000 clients, à 60 % des clientes, qui achètent en moyenne six bouteilles. 90 % des commandes sont passées par des particuliers. En période standard, le site enregistre 20 à 30 commandes par jour... qui peuvent dépasser la barre des 100 en période de pointe (Noël, fêtes des pères et des mères, Saint Valentin...).

« L'idée de personnaliser les étiquettes n'est pas nouvelle puisque la société proposait déjà ce service à ses clients mais l'offre s'adressait essentiellement à des professionnels, tels que les restaurants, explique Hubert Bournac. La vraie nouveauté a consisté, en 2011, à proposer un site facile à comprendre et accessible à tous. » Après avoir cherché un moyen de créer des étiquettes de manière simple et efficace en ligne, Hubert Bournac a mis en place un atelier de personnalisation. Au début, le choix se limitait à 12 bouteilles de vins de la propriété et une bouteille de champagne. Puis face au succès rencontré, le site a ajouté, en 2012, de nouvelles références. « Comme il est facile d'ajouter et de retirer des produits sur le site, nous faisons des essais et si ça marche, on les garde » explique Hubert Bournac. Le site privilégie les vins et boissons des petits producteurs. « Ils étaient sceptiques au début puisqu'on leur enlevait leur marque, qu'ils ne pouvaient plus mettre en valeur. La plupart trouvent maintenant le concept intéressant, et surtout, ils ont besoin de vendre. » Une troisième version du site sera lancée en juillet avec d'autres produits. Les caisses bois seront également personnalisables. Jusqu'à maintenant, ce service n'était proposé qu'aux entreprises. ■ > Justine Debard

Grands crus en ligne

De grandes bouteilles pour des ventes flash. Lancé en février dernier, Grandscrus-privées.com, est le site de ventes privées de la Vintage Company, société de négoce en vin de Bordeaux, située à Pessac (Gironde). Les quantités proposées sont très variables en fonction des vins. « Les ventes durent entre 4 et 15 jours pour le moment » précise Florence Bougault, directrice du site. Elles sont accessibles gratuitement après inscription en ligne (nom, prénom et e-mail). Un système de parrainage permet de profiter d'un bon de réduction de 18 € si le membre recommande le site. Contrairement à la plupart des concurrents, « nous vendons à la bouteille, les acheteurs étant des passionnés de vins à la recherche de "pépites" et de bouteilles issus de grands terroirs ». Le site propose des crus classés et des grands vins en provenance de propriétés reconnues par les professionnels, ainsi que des sélections originales de vigneron à moindre notoriété. Environ 60 % des vins sont issus de la région bordelaise, le reste d'autres régions viticoles françaises. Les vins sont sélectionnés suite à des dégustations et des sélections d'experts (professionnels et critiques de vin). Le site signale ses coups de cœur, certains étant ceux de partenaires comme Michel Bettane et Thierry Desseauve. Les vins, pour la plupart en provenance directe des propriétés et des châteaux, sont conservés dans des chais protégés et climatisés situés à Bruges. Les prix s'étendent en moyenne de 10 € TTC à 150 € TTC. Le site s'engage à rembourser la différence si le client trouve une meilleure proposition pour le même vin sur un autre site internet au moment de la vente. La livraison est assurée par poste, service colissimo, en point relais, à domicile ou sur rendez-vous pour la région parisienne.