

10 conseils

POUR OPTIMISER VOTRE CARTE DES VINS



SOMM'IT

SOMMAIRE

Edito	p. 2
1 Mettez sur la cohérence de votre carte	p. 3
2 Soignez la présentation de votre carte	p. 4
3 Choisissez les bons fournisseurs	p. 5
4 Mettez à jour votre carte	p. 6
5 Proposez une carte des vins vivante	p. 7
6 Proposez une sélection de vins au verre	p. 8
7 Mettez l'accent sur les vins du monde	p. 9
8 Appliquez plutôt une marge	p. 10
9 Accompagnez vos clients dans leur choix	p. 11
10 Respectez les mentions légales	p. 12



EDITO

Dans un restaurant français, les boissons génèrent en moyenne **500€ de ventes par jour**, soit un marché de **20 milliards d'euros**.

Le vin, à lui seul, représente environ **21% du chiffre d'affaires d'un restaurant***.

La carte des vins est donc devenue un levier de différenciation et de chiffre d'affaires **significatif**.

L'exercice de création d'une carte des vins, outil marketing essentiel pour attirer les clients dans votre restaurant, nécessite patience, respect des principes fondamentaux et, si possible, recours aux conseils d'un spécialiste.

Il est important pour vous, restaurateur, d'offrir à vos clients une véritable **valeur ajoutée** avec une bonne sélection de vins à des prix **attractifs**.

Si vous réunissez ces deux facteurs, vous offrez à votre établissement non seulement du dynamisme, mais aussi un socle solide et rassurant.

Une carte des vins élaborée soigneusement et intelligemment garantit la **pérennité** de votre restaurant.

Dans ce livre blanc, nous vous livrons nos **10 conseils** pour établir une bonne carte des vins et, ainsi, mieux vendre, et gagner en satisfaction client.

(*Source : Vin et Société)



“

Aujourd'hui nous recommandons complètement l'assistant sommelier SOMM'IT. La solution nous aide à optimiser le choix de nos vins et à mieux gérer le turnover de notre carte. On va justement pouvoir apporter du changement à nos clients.

Thomas - restaurant Symbiose Bordeaux

“

Somm'it est un outil construit pour valoriser notre travail sur les boissons en général et gagner du temps, y compris pour les sommeliers les plus expérimentés.

Gérard Basset - Sommelier le plus titré au monde



1. ■ MISEZ SUR LA COHÉRENCE DE VOTRE CARTE

Trop peu de restaurateurs misent sur leur carte des vins pour fidéliser leur clientèle : démarquez-vous de vos concurrents en choisissant méthodiquement vos vins, vigneron et fournisseurs !

- **Répondez aux attentes de vos clients en terme de choix et de prix**

Il est fortement déconseillé de ne proposer que de l'entrée de gamme ou que du haut de gamme. Vous devez vous auto-conurrencer dans les différents choix pour satisfaire tous les palais, mais aussi tous les portefeuilles et obtenir, ainsi, une carte variée.

- **Inspirez vos clients**

Vos clients ont peu de temps pour faire leur choix et manquent souvent de connaissances. Il ne faut donc pas les noyer avec trop de références dont ils ne percevront peut-être pas la subtilité. Mieux vaut que votre carte soit restreinte mais en évolution régulière et cohérente.

15 à 25

C'est le nombre moyen de références affichées dans les restaurants traditionnels

- **Jouez sur la diversité**

Au moment de la création de votre carte vous devez avoir une idée précise de l'esprit culinaire de votre établissement afin de proposer une gamme de vins en accord avec les plats que vous servez.

Votre carte doit contenir tous les types de vins : Champagne, blanc, rosé et rouge, ainsi qu'une certaine complémentarité dans les cépages pour satisfaire l'ensemble des consommateurs.

Présentez non seulement des vins légers et fruités, mais aussi d'autres puissants et amples.

Pensez également à proposer aussi bien des vins connus que des vins de petits producteurs pour attiser la curiosité de votre clientèle.

N'oubliez pas de travailler avec des producteurs locaux afin de mettre en avant le savoir-faire de votre région !



Les vins proposés dans les cartes sont souvent très jeunes. Les accords mets et vins sont donc difficiles à mettre en place. L'idéal est de laisser quelques vins vieillir pour s'assouplir et devenir ainsi de parfaits compagnons de table.

2.

SOIGNEZ LA PRÉSENTATION DE VOTRE CARTE

• **Soyez clairs et lisibles**

Lorsque l'on parle d'une carte équilibrée, on ne se réfère pas seulement au nombre de références.

La présentation et la rédaction de votre carte sont très importantes.

Commencez par choisir une police d'écriture simple et un interlignage large afin de rendre la lecture agréable.

Pensez ensuite à l'art de l'écriture. Il est important d'utiliser les bons mots dans la description des vins. Montrez votre professionnalisme en indiquant les domaines, les appellations et les régions.

Précisez bien le millésime et, si vous les connaissez, les producteurs. Evitez surtout les fautes d'orthographe qui pourraient vous faire perdre en crédibilité.

• **Respectez un ordre logique**

Une carte des vins ne se présente pas n'importe comment. C'est à vous de décider de la manière dont vous souhaitez présenter vos vins mais vous devez conserver une logique : couleur, région, prix croissants, millésime, ordre géographique en fonction des appellations (par exemple, tous les vins du nord jusqu'au sud de la Bourgogne).

Pensez que votre client est souvent seul devant la carte des vins et sans connaissance. Vous devez donc lui apporter les outils nécessaires pour le satisfaire et qu'il revienne dans votre établissement.

• **Préférez un support simple et attractif que vous pourrez facilement actualiser**

SOMM'IT vous propose d'éditer en quelques clics une nouvelle carte des vins.

Vous pouvez changer de thème à votre convenance ou nous demander de réaliser votre propre thème.

Pensez aux cartes numériques qui connaissent un succès croissant. Avec la solution SOMM'IT, choisissez de publier votre carte des vins sur papier, tablette ou smartphone.

Vos clients auront alors accès à une fiche détaillée de chaque vin de votre cave.

Grâce à ces nouveaux supports, de nombreuses possibilités de recherches et de filtres s'offrent à vos clients pour les guider dans leur choix.



Grâce à SOMM'IT, ajoutez de nouvelles références avec l'assurance d'être toujours exact car notre base de données est éditée par Gérard Basset, Meilleur Sommelier du Monde, et contient près de 30 000 références qualifiées.

3

CHOISISSEZ LES BONS FOURNISSEURS

- **Misez sur le long terme**

Pour être certain que votre carte des vins sera complète sur plusieurs mois, vous devez choisir des fournisseurs qui peuvent assurer les approvisionnements dans la durée, sans mettre en péril votre sélection.

- **Commandez directement vos références via SOMM'IT**

En utilisant la solution SOMM'IT, vous pouvez vous créer des alertes de stocks sur vos références afin de ne pas tomber en rupture. De plus, vous pouvez renseigner les fournisseurs avec qui vous travaillez et commander directement les références que vous souhaitez depuis votre compte. Ainsi vous gagnez en temps et en management puisque tout est centralisé sur votre compte SOMM'IT.



Si vous avez des références phares, celles-ci doivent être facilement commandables pour garder votre carte des vins à jour jusqu'à ce que vous décidiez d'en créer une nouvelle.



“

SOMM'IT nous a enfin donné une vue consolidée de nos stocks de vins. La plateforme nous a permis de pouvoir anticiper nos commandes et gagner du temps dans notre quotidien : c'est simple mais capital !

Pascal Nibaudeau, gérant Pinasse Café - Cap Ferret

4. METTEZ À JOUR VOTRE CARTE

- **Éditez une nouvelle carte à chaque nouvelle référence**

Présenter une carte des vins avec des ratures ou proposer à vos clients d'autres millésimes que ceux inscrits sur votre carte n'est pas professionnel. Si elle n'est pas mise à jour régulièrement, votre carte des vins peut vite devenir préjudiciable à votre établissement. SOMM'IT vous garantit une carte sans erreur, toujours en accord avec vos stocks.

- **Demandez conseil à un professionnel**

Avant de la mettre en circulation dans votre établissement, il est important de vérifier votre carte ou de la faire vérifier par un professionnel. Cette étape est cruciale car elle donne à votre restaurant une véritable valeur ajoutée et impulse votre chiffre d'affaires.



Avec SOMM'IT, éditer une nouvelle carte des vins est un jeu d'enfant. En moins d'une minute vous pouvez créer une carte selon les vins et les stocks de votre cave. Ainsi, vos clients ont toujours entre leurs mains une carte des vins à jour.



5. PROPOSEZ UNE CARTE DES VINS VIVANTE

• Suivez les saisons

Votre carte ne doit pas rester figée dans le temps. Elle doit évoluer, être vivante. Nul besoin de la modifier chaque mois.

Vous pouvez la faire évoluer au fil des saisons et des plats.

Proposez par exemple une carte spécifique pour le printemps et l'été qui mettra en avant des vins plutôt légers, fruités et rosés, et une autre pour l'automne et l'hiver avec des vins puissants et amples.

En utilisant SOMM'IT, vous pouvez, en quelques clics, éditer une nouvelle carte des vins. Elle se crée automatiquement en fonction de vos stocks. Vous pouvez donc adapter votre carte au flux de votre cave.

• Mettez des vins en avant

Pour montrer que votre carte est vivante, vous pouvez, à côté des valeurs sûres, mettre en avant quelques vins «du moment» ou «coups de cœur» susceptibles de changer rapidement.

Proposez ces découvertes sur l'ensemble des couleurs, sans oublier les bulles.

Vous pouvez présenter ces vins en annexe de votre carte ou sur une ardoise.

N'hésitez pas à apporter oralement des accords mets et vins à cette sélection pour aider les clients dans leur choix et leur offrir de nouveaux plaisirs gustatifs.



“

Aujourd'hui nous recommandons complètement l'assistant sommelier SOMM'IT. La solution nous aide à optimiser le choix de nos vins et à mieux gérer le turnover de notre carte. On va justement pouvoir apporter du changement à nos clients.

Thomas - restaurant Symbiose Bordeaux



Votre carte des vins doit donner envie à vos clients de revenir dans votre établissement pour l'originalité et la nouveauté. Les clients aiment être surpris et se lassent rapidement des sélections qui ne changent pas.

6 ■

PROPOSEZ UNE SÉLECTION DE VINS AU VERRE

• Boostez vos ventes

Proposer une carte de vins au verre vous permettra de booster vos ventes. Le vin au verre est aujourd'hui proposé dans 97% des restaurants. Un chiffre qui montre que ce concept est en progression et répond à une forte demande des clients. Généralement appliquée le midi et très pratiquée dans les bars à vins, la vente au verre est cependant encore très peu mise en avant dans certains établissements. Mettez l'accent sur cette prestation pour concilier rentabilité et satisfaction client.

97%

des restaurants proposent une sélection de vins au verre.

• Editez une carte des vins au verre

Vous avez peut-être des références qui dorment dans votre cave ou que vous n'avez pas réussi à vendre depuis un certain temps. Profitez en pour les proposer au verre. Mettez les en avant, par exemple, dans une formule du midi. Renouvelez régulièrement la sélection de vins au verre en fonction des menus. Elle doit être courte et couvrir toutes les couleurs.



Commercialiser la vente de vin au verre permet d'augmenter le chiffre d'affaires. Pour cela il faut afficher des prix raisonnables qui satisferont la demande croissante de la clientèle.

7. METTEZ L'ACCENT SUR LES VINS DU MONDE

• Faites voyager vos clients

Les Français sont de plus en plus ouverts à la découverte de nouveaux vins, notamment les vins du monde. Il est donc important de prendre en compte cette demande dans l'élaboration de votre carte.

Il faut attiser la curiosité de votre clientèle. Placez votre sélection de vins étrangers au cœur de votre carte.

N'oubliez pas l'ordre des couleurs. Mettez-les en avant au sein de votre sélection de vins français. Pensez également à les classer par pays et par zones géographiques.



Les néophytes auront plus de facilité à choisir des vins du monde en raison de la simplicité de leur classification. En effet, l'architecture de nos vins français est parfois difficile à décrypter. À l'inverse, les pays émergents ont opté pour un système bien plus simple portant l'accent sur le cépage.

8

■ APPLIQUEZ PLUTÔT UNE MARGE

- **Un constat sans appel : le prix du vin au restaurant est généralement trop élevé par rapport à celui des plats**

Aller fréquemment au restaurant est entré dans les mœurs. Il en résulte que le budget consacré à ces sorties diminue. Le vin est souvent sacrifié car son prix est trop excessif. Nombreux sont les restaurateurs qui appliquent des coefficients multiplicateurs de 4, voire 5, sur le prix d'achat du vin, ce qui freine les clients dans leur consommation. Il faut comprendre que la carte des vins est la valeur ajoutée du restaurateur et que des prix de vins élevés ne feront pas dégager un meilleur chiffre d'affaires.

- **Pensez marge plutôt que coefficient**

Il paraît plus rationnel de raisonner en terme de marge fixe plutôt que d'appliquer des coefficients. En effet, ce système permet d'inciter les clients à prendre de belles bouteilles plus accessibles.



Lorsque vous ajoutez une nouvelle référence dans SOMM'IT, nous vous indiquons le prix de vente conseillé pour celle-ci afin de vous aiguiller dans votre offre tarifaire. Mieux vendre ne se résume pas à vendre plus cher !

9

■ ACCOMPAGNEZ VOS CLIENTS DANS LEUR CHOIX

• **Eveillez la curiosité**

La carte doit mettre «le vin à la bouche». C'est votre rôle de restaurateur, ou celui de votre sommelier si vous en possédez un, d'éveiller la curiosité de vos clients à la lecture de la carte des vins. D'après une étude de 2014*, 53% des restaurateurs indiquent qu'ils font entrer une nouvelle référence de vin en fonction de l'offre tarifaire. Ainsi, on comprend mieux pourquoi les cartes des restaurants sont très souvent uniformes.

Le restaurateur ne doit pas choisir son vin en fonction du prix quand il consulte le catalogue vins d'un fournisseur, mais il doit chercher l'originalité. Il doit donner envie à ses clients de découvrir de nouveaux cépages, de nouvelles régions, des saveurs insolites.

C'est votre rôle d'éclairer et d'accompagner vos clients dans la découverte œnologique.

(*étude menée par France Agrimer et le Comité National des professionnels des Vins à Appellations d'Origine sur 6000 établissements)

• **Formez vos serveurs**

Une fois votre carte des vins rédigée de manière claire, lisible, cohérente et équilibrée, il ne vous reste plus qu'à la mettre en valeur et la vendre.

Cela signifie que tous les membres de votre équipe (chef de cuisine, responsable de salle, commis, serveurs, etc.) doivent la connaître sur le bout des doigts afin de proposer les meilleures associations avec les plats proposés par votre chef.

Faites déguster vos vins à votre équipe, expliquez-leur les mots clés pour chaque vin.

SOMM'IT aide vos serveurs et votre équipe à se former à la vente du vin. Grâce à notre base de données, vous accédez à des fiches détaillées pour chaque vin et boisson.

Apprenez à parler d'une région, d'une appellation, d'un producteur tout en racontant une histoire à vos clients.

Ceux-ci seront d'autant plus satisfaits d'apprendre une petite anecdote sur le vin et se laisseront guider si vous connaissez bien votre carte !



Pensez à présenter votre carte des vins sur tablette ou à faire télécharger à vos clients l'application SOMM'IT disponible sur Apple et Android. Vos clients auront ainsi accès à votre carte en version digitale et pourront eux mêmes découvrir les fiches détaillées pour chaque vin.

10. RESPECTEZ LES MENTIONS LÉGALES

La loi intervient à travers le Règlement CEE n°2392-89 du 24 juillet 1989, article 40 : « la désignation et la présentation ainsi que toute publicité ne doivent pas être erronées et de nature à créer de confusion ou à induire en erreur les personnes auxquelles elles s'adressent, notamment en ce qui concerne : la nature, la composition, le titre alcoométrique volumique, la couleur, l'origine ou la provenance, la quantité, la variété de vigne ou le volume nominal des récipients. »

- **La dénomination de vente**

Il est obligatoire de mentionner la dénomination exacte sous laquelle le vin est vendu, en séparant bien les vins de table, les vins de pays et les AOP. Il ne faut pas créer de confusion entre les différents types de vins.

- **La contenance**

Afficher la contenance de votre bouteille est obligatoire et de préférence en centilitres. Il est nécessaire de distinguer les différents contenants : 37.5 cl, 50 cl, 75 cl, 1.5 cl, etc.

- **Le prix net**

L'affichage du prix net TTC, service compris, est obligatoire sur une carte des vins.

- **Le millésime**

Le millésime cité sur la carte doit correspondre à celui du vin disponible en cave. Si votre millésime n'est plus disponible vous devez l'indiquer par un moyen approprié sur votre carte ou réimprimer votre carte comme le permet SOMM'IT en rééditant une nouvelle carte des vins facilement en quelques clics.



La carte des vins doit charmer et séduire le consommateur mais elle doit également comporter des informations obligatoires et conformes aux produits servis.



1

METTEZ À JOUR VOTRE CARTE

Avec SOMM'IT, éditez une nouvelle carte en fonction de vos stocks
et de vos nouvelles références

2

OPTIMISEZ VOTRE OFFRE TARIFAIRE

Calculez vos prix de vente avec des marges plutôt qu'avec des coefficients

3

FAITES PLAISIR À VOS CLIENTS

Formez vos serveurs à la vente du vin pour mieux conseiller vos clients
et augmenter votre chiffre d'affaires

Les tarifs

Je veux tester

Comment ça marche