



Accueil LSA

Charles & César propose une solution pour déguster des grands vins au verre

Sylvie Leboulenger |

[Boissons](#), [Boissons alcoolisées](#), [Univers Produits](#)

Publié le 23/09/2021

[Twitter](#) [Facebook](#) [Linkedin](#) [Email](#) [Imprimer](#)

Exclu LSA. Les consommateurs hésitent souvent à ouvrir une bonne bouteille de vin quand ils savent qu'ils ne pourront la finir rapidement.... La crainte de l'oxydation.... Le jeune négoce bordelais, Charles & César, résout ce souci avec un contenant tout à fait innovant sur ce marché aujourd'hui préempté par la bouteille en verre et le Bag-in-Box de 3 ou 5 litres.



Un mini Bag-in-Box pour une consommation d'un grand vin au verre.... C'est la proposition de la start-up bordelaise César & Charles.

La rédaction vous conseille

- [Pernod Ricard investit dans un acteur créatif des vins et spiritueux](#)
- [Foire aux vins 2021, les tendances enseigne par enseigne](#)
- [Merchandising: les plus belles foires aux vins 2021](#)

"Quand vous rentrez d'un voyage ou d'un rendez-vous, il arrive que vous ayez envie d'un verre de bon vin. Mais vous hésitez à ouvrir une bouteille, ne sachant pas toujours si vous la terminerez avant que le contenu ne s'oxyde", explique Jean Guyon, le propriétaire du Médoc, Château Rollan de By. C'est en effet un hic de taille pour les vins vendus au-delà de 12,5 €, le col. Impossible de les proposer en Bag-in-Box - contenant qui préserve le vin plusieurs jours -, car le prix de vente, forcément supérieur à 50 euros, serait décourageant. ... Alors, Charles et César Larraqué, les fondateurs de la maison de négoce qui porte leurs prénoms, ont imaginé une solution à ce frein à l'ouverture d'une bonne bouteille : une mini fontaine à vin d'une contenance équivalente à une bouteille et entouré d'un élégant fourreau. "Ce format a pour vocation de proposer aux consommateurs de boire un grand vin en plusieurs fois sans qu'il y ait ce souci de peut-être gâcher une partie du vin", détaillent les deux frères. Trois propriétaires de châteaux réputés ont d'emblée été séduit par cette idée. Jean Guyon (Rollan de By) mais aussi ceux du Château Fonréaud (AOC Lustrac-Médoc) et Château



Ferrand (Pomerol). La gamme est baptisée d'un nom qui éclaire ce concept : les Grands Vins au Verre. Cerise sur le gâteau : le prix de ce nouveau format sera équivalent à celui de la bouteille alors "qu'il représente un surcoût", témoigne Jean Guyon.

PMC : 14,95 € pour Château Fonréaud ; 16,95 € pour Château Rollan de By ; 18,95 € pour Château Ferrand.

Bousculer le marché du vin

Charles & César Larraqué préconise de référencer cette innovation à côté du même vin en bouteille quand celui-ci est en rayon. L'étiquette de chacun de ce trois vins orne le carton qui protège l'outre. Ce carton est biseauté afin que le consommateur ne le confonde pas avec un coffret. Le robinet du Bag-in-Box, un élément plus pratique qu'esthétique, est situé sur la face arrière.

Les Grands Vins au Verre sont une nouvelle illustration de l'envie des frères Larraqué de bousculer le marché du vin, poussif ces dernières années. "Nous souhaitons proposer des alternatives à ce qui existe", précisent-ils. Ils ont déjà lancé une gamme de Bordeaux signée Les Beaux Parleurs. Celle-ci est très présente sur les réseaux sociaux, non pour montrer les vignes dont les vins sont issus, mais pour montrer ce vin en "situation" : autour d'une piscine, sur une terrasse ensoleillée, etc. Des mises en scène qui rendent compte du style décontracté-chic de la marque. "La gamme réalise un démarrage encourageant en France avec un atterrissage estimé autour des 320 000 cols sur 2021", a calculé Charles Larraqué. En 2022, cette gamme au design résolument moderne passera en capsule à vis "modèle Luxe", c'est-à-dire que la vis est à l'intérieur de la bouteille, ce qui est, selon les jeunes négociants, plus élégant qu'une capsule à vis classique. "La capsule à vis permettra aux Beaux Parleurs d'être encore plus en phase avec notre cible et les moments apéritifs qu'elle plébiscite", disent-ils.

Autre innovation : en début de l'année 2020, ils ont lancé Duo, soit un Bag-in-Box contenant deux outres d'1,5 litre et donc deux vins différents. Une proposition qui n'était cependant pas immédiatement compréhensible par les consommateurs. Alors, les deux startupper ont vite réagi pour revoir le discours de l'étiquette de Duo et la rendre plus claire.