

→ Construction de l'offre

## La sélection de vins, un travail de terrain

Le responsable liquides du Leclerc St-Grégoire (35) attache beaucoup d'importance aux visites effectuées chez les vignerons. Exemple dans le vignoble nantais.

**L**undi 24 mai 2004, Olivier Fonlupt, responsable liquides du Leclerc St-Grégoire (35) a délaissé son magasin pour partir à la découverte du vignoble nantais. Au programme de la matinée, visite du domaine du Haut Bourg en appellation muscadet côtes de Grandlieu. « Ce vin fait déjà partie de mon assortiment permanent », précise Olivier Fonlupt. Le dernier millésime a été retenu pour la foire aux vins d'automne au niveau régional. » Artisan de la foire aux vins de St Grégoire, cet œnologue de formation tient à se déplacer régulièrement dans les propriétés. « Mon objectif est de faire découvrir les valeurs montantes de chaque vignoble », explique Olivier Fonlupt. La présence sur le terrain m'est indispensable pour déguster les vins et connaître les hommes qui les font. »

Le producteur, Hervé Choblet, démarre la visite par un tour des chais. Pipette à la main, le vigneron présente cuve par cuve le dernier millésime 2003. Très vite, le professionnel du vin prend le pas sur le distributeur en lançant des discussions sur des sujets techniques. Sélection parcellaire, vendange mécanique, vinification, maîtrise des températures ou encore élevage des vins sont autant de thèmes abordés. La visite se poursuit ensuite dans la salle de vente où la dégustation se poursuit en toute convivialité. Hervé Choblet fait découvrir sa gamme de vins de pays ainsi que des vieux millésimes de muscadet comme la cuvée Signature du Haut Bourg 1997 qui retient tout par-

ticulièrement l'attention du distributeur. « Le potentiel de garde de certains muscadets de garde reste encore trop souvent méconnu des consommateurs », souligne Olivier Fonlupt à son hôte. La dégustation accomplie, impossible de conclure la visite sans aller voir le vignoble. Là encore, notre technicien se montre très pointu échangeant notamment avec le vigneron sur la maîtrise des rendements et la lutte raisonnée.

Au final, le distributeur se montre très satisfait de cette rencontre. « Cette visite conforte l'idée que je me faisais du domaine au travers de précédentes dégustations », précise Olivier Fonlupt. Je pense mettre ce domaine en coup de cœur lors de la prochaine foire aux vins. » Un bon point pour le vigneron qui va obtenir une place de choix dans le catalogue. Chaque année, une cinquantaine de produits sur le millier retenu bénéficient d'une mise en avant avec photos et commentaires de quelques lignes sur l'histoire du domaine et du vin ainsi que les caractéristiques de dégustations et des accords mets et vins. « Dans la plupart des cas, mes coups de cœurs proviennent de

### Originaire du Languedoc,

cet œnologue de formation connaît parfaitement la filière vitivinicole. Après avoir travaillé dans plusieurs caves coopératives languedociennes, Olivier Fonlupt a intégré le groupe Hyparlo (Carrefour) comme œnologue conseil. Arrivé en décembre 2002 à St-Grégoire, le responsable vins attaque cette année sa deuxième foire aux vins.

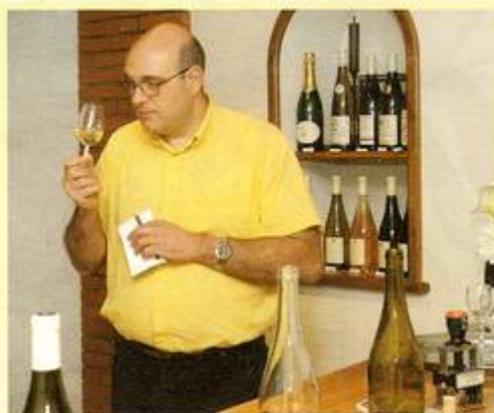
**LA FOIRE AUX VINS DU LECLERC ST GRÉGOIRE (35) SE CLASSE DANS LE TOP 10 DES OPÉRATIONS AUTOMNALES DE L'ENSEIGNE. POUR L'ÉDITION 2004, RAYON BOISSONS VA SUIVRE OLIVIER FONLUPT, RESPONSABLE LIQUIDES ET ŒNOLOGUE CONSEIL, DANS L'ORGANISATION DE CETTE OPÉRATION DEPUIS LA SÉLECTION CHEZ LE VIGNERON JUSQU'À LA MISE EN PLACE EN MAGASIN EN PASSANT PAR LA RÉALISATION DU CATALOGUE.**



propriétés que j'ai personnellement visitées », ajoute Olivier Fonlupt. Au total, le responsable vins passe près de quinze jours par an à sillonner les vignobles et les salons professionnels tels que Vinisud, Vinexpo ou le Salon des Vins de Loire.

Si la découverte et le suivi de propriété restent la priorité du sélectionneur, le distributeur profite de ces moments privilégiés pour nouer des liens avec des vignerons. « Certains producteurs ne veulent pas encore entendre parler de la grande distribution », précise Olivier Fonlupt. Il faut dans certains cas beaucoup d'explications et de persuasion pour obtenir quelques caisses de tel ou tel vin. »

Y.D.



**La dégustation reste au centre de la visite** où toutes les différentes cuvées sont goûtées. Olivier Fonlupt note systématiquement sur son petit carnet un commentaire pour chaque vin dégusté.



**Tout commence à la vigne.** Le tour du vignoble reste une étape incontournable lors de la découverte d'une propriété.

## → Construction de l'offre (acte 2)

# Le marathon de la dégustation

La sélection des produits pour la foire aux vins d'automne s'effectue au cours de très nombreuses séances de dégustation durant le printemps. Un travail titanesque !

**18** heures, un vendredi fin avril, Olivier Fonlupt, responsable liquides du Leclerc de St-Grégoire (35), s'affaire à déboucher une quarantaine de bouteilles au milieu de la réserve. Au programme de la dégustation : la famille des bordeaux avec les côtes, les satellites de St-Emilion ainsi que quelques médoc et haut-médoc. « J'organise une à deux séances par semaine d'avril à juin, explique Olivier Fonlupt. Il faut que 95 % de la sélection soit établie d'ici fin juin ». Un travail titanesque lorsqu'on sait que l'assortiment foire aux vins de cet hyper breton recense plus de mille références. Près de 30 % des vins viennent des sélections régionale et nationale à l'instar de la gamme des Incroyables. Pour cela, le travail de sélectionneur ne commence pas seulement au mois d'avril. Cet œnologue a déjà consigné sur son carnet de dégustation bon nombre de références découvertes lors des salons professionnels ou au cours des visites en propriétés. Sans compter les différentes dégustations de grands crus auquel il est convié pour les achats en primeur. Il participe de plus à la commission foire aux vins de la centrale régionale Scaouest. Il y déguste environ 1 500 produits pour le compte d'une quarantaine de magasins de la région. Ceci lui permettant toutefois de repérer des vins qui pourraient convenir à l'offre de sa foire. En magasin, ce « stakhanoviste » de la dégustation va goûter et évaluer entre 1 500 et 1 800 échantillons.

« J'effectue un premier tri sur papier en fonction des offres qui me sont proposées par les négociants, les grossistes ou encore les agents commerciaux, précise Olivier Fonlupt. J'organise mes dégustations par vignoble en fonction des arrivées d'échantillons. Pour bordeaux, il va y avoir cinq ou six séances au minimum. » Difficile dans de telles conditions de déguster à l'aveugle, une procédure fastidieuse à mettre en place. « Les étiquettes n'influencent pas mon jugement, poursuit Olivier Fonlupt. En revanche, je demande aux fournisseurs de ne pas inscrire les prix de vente sur les échantillons. » Seul le critère qualitatif compte dans un premier temps pour passer le cap de la sélection. Les notions de prix ou de disponibilités entrent dans une deuxième phase ce qui explique que certains vins retenus n'apparaissent pas au final dans le catalogue.

### Des vins dégustés deux fois

Le jour d'une dégustation avant de commencer, le responsable liquides classe les échantillons par appellation ainsi que par commune. « Je consigne

### En centrale et en magasin,

Olivier Fonlupt déguste chaque année entre 3 000 et 3 500 vins. Une bonne base pour effectuer la sélection de son offre foires aux vins qui comprend un peu plus de mille références.

**LA FOIRE AUX VINS DU LECLERC ST GRÉGOIRE (35) SE CLASSE DANS LE TOP 10 DES OPÉRATIONS AUTOMNALES DE L'ENSEIGNE. POUR L'ÉDITION 2004, RAYON BOISSONS VA SUIVRE OLIVIER FONLUPT, RESPONSABLE LIQUIDES ET ŒNOLOGUE CONSEIL, DANS L'ORGANISATION DE CETTE OPÉRATION DEPUIS LA SÉLECTION CHEZ LE VIGNERON JUSQU'À LA MISE EN PLACE EN MAGASIN EN PASSANT PAR LA RÉALISATION DU CATALOGUE.**



pour chaque vin mes impressions dans un carnet, souligne Olivier Fonlupt. Ces notes me serviront plus tard lors de mes choix finaux. » Au bout de deux heures et demi de dégustation studieuse, le spécialiste en a retenu près d'une quinzaine sur une quarantaine de produits. « Cinq parmi eux ont 95 % de figurer sur le tract d'octobre », commente Olivier Fonlupt. Mais ces vins ne sont pas au bout de leur peine. « Les échantillons qui reçoivent mon agrément sont re-goûtés 24 heures après ouverture », poursuit-il. Un contrôle supplémentaire qui permet bien souvent d'éliminer de mauvaises surprises. C'est qu'on entre pas comme dans un moulin dans l'assortiment de la foire aux vins de Leclerc St-Grégoire. **Y.D.**



La séance de dégustation se déroule dans la réserve au milieu des caisses bois de grands crus. Au programme : la famille des bordeaux avec une quarantaine d'échantillons.



La dégustation se déroule dans une ambiance studieuse. Olivier Fonlupt note sur son carnet un commentaire pour chaque vin. Des notes qui seront décisives lors du choix final.

→ **Préparatifs de la foire aux vins 2004**

# Acte 3 : la réalisation du catalogue

La foire aux vins reste l'événement majeur de Leclerc St-Grégoire. Chaque année, cet hyper assure seul la réalisation de son catalogue diffusé à plus de 220 000 exemplaires.

**S**i la sélection des vins revient uniquement à Olivier Fonlupt, le responsable liquides, la réalisation du catalogue de la foire aux vins de Leclerc St-Grégoire se déroule de manière plus collégiale. « La création du tract débute lors d'un comité de direction vers la fin du mois d'avril, explique Olivier Fonlupt. Les grandes décisions concernant la réalisation du catalogue et le plan de communication de l'opération sont alors prises et validées par la direction. » La foire aux vins reste en effet le grand événement annuel du magasin générant un chiffre d'affaire avoisinant 1,5 million d'euros. Pour l'occasion, le magasin supporte à lui seul la conception du tract distribué à 220 000 exemplaires. Au total, il consacre un budget de communication de l'ordre de 75 000 € (cf. encadré).

Pour l'édition 2004, le catalogue de Leclerc St-Grégoire va dénombrer un peu plus de 1 000 références. Un chiffre stable par rapport à l'an dernier. En revanche, la mise en forme évolue de façon significative avec une pagination en hausse de 56 % pour atteindre les 100 pages. « La maquette sera cette année beaucoup plus aérée avec près de 200 visuels de bouteilles, souligne Olivier

Fonlupt. Une évolution importante car nous avons voulu rendre le catalogue visuellement plus confortable ». Parmi ces vins, apparaîtront en bonne place les 80 coups de cœur. Soit autant de produits jugés par l'œnologue comme étant d'excellents rapports qualité-prix. Olivier Fonlupt n'hésite pas alors à prendre sa plume pour rédiger un texte sur chacun de ses vins présentant le domaine accompagné d'un commentaire de dégustation, et dans certains cas, d'un accord met et vins.

La réalisation du catalogue ne s'effectue pas sans encombre. « Nous devons parfois composer entre les désirs du magasin et les contraintes techniques de la mise en page », explique Yves-Marie Nicolas, responsable de la société Evencom en charge de la conception du tract. Il arrive en effet que certains coups de cœur n'apparaissent pas comme tels. « Dans ce cas, ces références jouiront d'un traitement amélioré lors de la foire aux vins », poursuit Olivier Fonlupt.

Si l'assortiment a été finalisé à la mi-août, la réalisation du tract a commencé en juillet par les prises de vue des bouteilles. La réalisation finale s'achevant début septembre. Dès lors, de nombreuses relectures et vérifications ont lieu jusqu'au 20 septembre, date de l'impression. Mais avant la signature du bon à tirer final, quelques changements peuvent avoir lieu. Certains vins devraient toutefois apparaître au gré de la dernière parution du Guide Hachette attendue en septembre. « Dans certains cas, mon cœur balance entre deux vins,



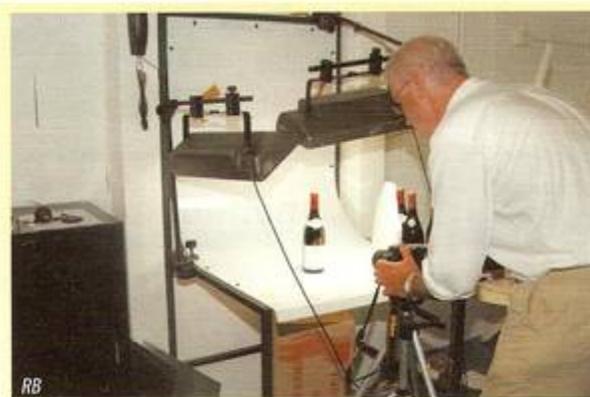
## La couverture et la maquette du catalogue 2004

sont validées fin mai par le comité de direction du magasin.

**LA FOIRE AUX VINS DU LECLERC ST GRÉGOIRE (35) SE CLASSE DANS LE TOP 10 DES OPÉRATIONS AUTOMNALES DE L'ENSEIGNE. POUR L'ÉDITION 2004, RAYON BOISSONS VA SUIVRE OLIVIER FONLUPT, RESPONSABLE LIQUIDES ET ŒNOLOGUE CONSEIL, DANS L'ORGANISATION DE CETTE OPÉRATION DEPUIS LA SÉLECTION CHEZ LE VIGNERON JUSQU'À LA MISE EN PLACE EN MAGASIN EN PASSANT PAR LA RÉALISATION DU CATALOGUE.**



reconnait Olivier Fonlupt. Ce guide peut faire basculer ma décision si l'un de ces vins sort particulièrement bien. » Idem au niveau des tarifs où le responsable de la foire aux vins attend de vérifier les PVC de la concurrence pour arrêter les prix définitifs sur le prospectus. La plupart des autres enseignes de l'agglomération rennaise ayant déjà commencé leurs opérations. Si la réalisation d'un catalogue au niveau d'un seul magasin est fastidieuse, elle présente l'avantage d'être particulièrement réactif. **Y.D.**



**Le catalogue 2004 sera illustré par près de 200 photos de bouteilles.** Pour ce faire, la société Evencom a réalisé près de 400 packshots durant tout l'été.

## UN PLAN DE COMMUNICATION BIEN RÔDÉ

**LA RÉALISATION DU CATALOGUE REPRÉSENTE PRÈS DE 60 % DES 75 000 € DE BUDGET DE COMMUNICATION ALLOUÉ À L'OPÉRATION.** En plus des 220 000 tracts distribués sur Rennes et ses alentours, Leclerc St-Grégoire réalise une campagne d'affichage dans l'agglomération bretonne ainsi que des pages de publicité dans le quotidien régional Ouest France et son supplément TV magazine. Enfin, près de 5 000 « flyers » présentant une sélection de 500 vins vont être distribués sur les marchés rennais. Au

niveau du point de vente, la foire aux vins est annoncée sur les tickets de caisse aux environs du 9 septembre. Dès l'impression du catalogue autour du 20 septembre, son assortiment complet sera consultable sur le site internet du magasin.

→ **Préparatifs de la foire aux vins 2004**

# Acte 4 : la mise en place de l'opération

**Leclerc St-Grégoire inaugure pour l'édition 2004 une nouvelle formule en réalisant sa foire aux vins sous un chapiteau de 1 000 m<sup>2</sup>. Un lieu qui reste malgré tout rattaché au point de vente.**

« **L**a foire aux vins a pris de telles proportions que nous n'avons plus la possibilité de l'implanter au sein du magasin ». Sur ce constat d'Olivier Fonlupt, responsable de l'opération, la direction du magasin a décidé d'organiser au printemps dernier l'événement sous un chapiteau. Une première pour Leclerc St-Grégoire qui a longtemps consacré une partie de ses réserves avant de gagner l'an dernier la partie saisonnière du magasin. À présent, contrairement à d'autres magasins qui externalisent leurs opérations sur le parking, le magasin rennais profite de la configuration du bâtiment pour installer ce chapiteau de 60 m sur 20 m dans le prolongement du rayon liquides. L'accès se faisant par les trois issues de secours du magasin. « Les clients devront rentrer dans le magasin pour accéder à la foire aux vins, précise Olivier Fonlupt. En passant de surcroît par la cave à vins ce qui donnera encore une meilleure perception de l'opération. » Sans oublier le paiement qui restera dans le magasin permettant ainsi de réduire les attentes en caisse, notamment les premiers jours de l'opération.

**15 jours d'installation**

Cette nouvelle configuration présente aussi d'autres avantages aux yeux d'Olivier Fonlupt. « En terme d'organisation, nous nous rapprochons des réserves, explique le responsable de la

foire aux vins. Cela facilitera le réapprovisionnement. » Les 1 000 m<sup>2</sup> du chapiteau vont permettre de positionner beaucoup plus de marchandises, en comparaison à une opération implantée dans une allée centrale ou dans une zone saisonnière. « Cette nouvelle formule va donc entraîner un gain de temps et de main d'œuvre non négligeable », poursuit Olivier Fonlupt. L'installation en revanche représente un travail titanesque de part le nombre de références et les quantités à déplacer. Pour preuve, la commande globale de la foire aux vins de St-Grégoire représente approximativement le volume de dix semi-remorques soit environ 300 palettes ou encore 180 000 cols.

Le magasin dispose de 15 jours pour implanter et mettre en place l'événement. Cinq à six personnes vont travailler à temps plein sur l'implantation sans oublier une vingtaine de fournisseurs qui vont participer aux « festivités » à hauteur d'une demi-journée chacun. « Dans un premier temps, j'ai réalisé un plan de masse indiquant le nombre d'îlots, de palettes aux sols et de racks, précise Olivier Fonlupt. J'ai ensuite effectué un plan pour chacun

**LA FOIRE AUX VINS DE LECLERC ST GRÉGOIRE (35) SE CLASSE DANS LE TOP 10 DES OPÉRATIONS AUTOMNALES DE L'ENSEIGNE. POUR L'ÉDITION 2004, RAYON BOISSONS VA SUIVRE OLIVIER FONLUPT, CHEF DE PRODUIT VINS DU MAGASIN, DANS L'ORGANISATION DE CETTE OPÉRATION DEPUIS LA SÉLECTION CHEZ LE VIGNERON JUSQU'À LA MISE EN PLACE EN MAGASIN EN PASSANT PAR LA RÉALISATION DU CATALOGUE.**



**La commande globale de la foire aux vins de St Grégoire**

représente approximativement le volume de dix semi-remorques soit près de 300 palettes ou encore 180 000 cols.

de ces éléments, à la référence et au carton près. »

Mais la préparation ne se passe pas seulement sous le chapiteau. La saisie des PVC nécessite aussi un gros de travail, sans oublier le contrôle. Une organisation spécifique est du reste mise en place pour le passage en caisse. Exemple : l'impossibilité de scanner les cartons de six ou douze bouteilles, notamment les grands crus. « Nous essayons de minimiser les risques d'erreurs et d'éviter les sources de fraudes (NDLR : la pose de faux gencods par exemple), souligne Olivier Fonlupt. Les grands crus sont par exemple codifiés par un numéro interne au magasin. »

Y.D.



**Le chapiteau épouse le côté gauche du magasin** dans le prolongement du rayon liquides. Accès se faisant par l'intérieur du magasin.



**Le millier de références de l'opération** va être exposé en îlots, sur palettes aux sols ou sur des racks.

## → Démarrage de la foire aux vins 2004

# Acte 5: Deux soirées dégustations rondement menées

Leclerc St-Grégoire organise depuis 1985 deux soirées inaugurales de la foire aux vins. L'édition 2004 a connu de nombreux changements particulièrement appréciés par les 1 600 convives.

**C**hangement de lieu, changement d'ambiance ! Les soirées du 14 et 15 octobre organisées par le Leclerc St-Grégoire (35) ont particulièrement profité du nouvel espace accordé à la foire aux vins. Le chapiteau de 1 400 m<sup>2</sup> ou s'est déroulée l'opération a permis d'accueillir les invités avec beaucoup plus de confort que les années précédentes. « Nous avons pu déguster cette année les vins dans de meilleures conditions », explique Jean-Luc, un fidèle des soirées de ce magasin. Organisées depuis 1985, les soirées inaugurales de la foire aux vins du Leclerc St-Grégoire sont devenues le rendez-vous incontournable des Rennais passionnés de vins. Pas difficile pour le magasin de réunir dans ces conditions plus de 1 600 personnes en deux fois. Cet événement se déroule en effet sur deux soirées, le jeudi et le vendredi, qui précèdent le coup d'envoi de l'opération. À noter qu'en démarrant traditionnellement la foire le samedi, l'hyper rennais sort du lot.

Réunir 800 et quelques personnes par soir nécessite une organisation et un protocole sans faille. De 20 heures à 23 heures, la soirée est rythmée par la dégustation d'une sélection de 14 vins issus du catalogue, dont deux références à l'aveugle. Le déroulement de la dégustation se fait dans un ordre précis. La réussite de l'opération consiste à faire goûter le même vin à 800 personnes en simultané dans les meilleures conditions. Pour cela, les vins dégustés sont disponibles sur 14 tables disséminées sur toute la surface de vente. De plus, un système de so-

norisation et une installation vidéo retransmettent en différents points du chapiteau les commentaires dispensés par les intervenants. Sur un podium spécialement aménagé, Gilbert Jacquet, présentateur de foires aux vins, anime la soirée avec plusieurs intervenants qui expliquent et commentent chacun leur vin. Des producteurs n'hésitent pas à faire le déplacement. Le premier soir, Leclerc St-Grégoire a compté parmi ses animateurs Patricia Mériaux, vigneronne en Touraine (domaine Mériaux) ou encore Christian Hus, directeur de la société Baarsma France qui vient présenter un vin italien (Barbera d'Alba) dégusté à l'aveugle par l'assemblée.

### Une collation offerte

Le magasin a également innové en offrant en milieu de soirée, une collation fort appréciée des convives. Le premier soir, chaque personne a pu déguster un cassoulet offert par la maison Spanghero, servi dans un plat en grès en portion individuelle. Alors qu'un assortiment de 300 fromages était proposé le vendredi soir offert par l'Épicurien Fromager. Un bon moyen de poursuivre ensuite la découverte de vins qui s'acheva avec des vins de

**LA FOIRE AUX VINS DE LECLERC DE ST GRÉGOIRE (35) SE CLASSE DANS LE TOP 10 DES OPÉRATIONS AUTOMNALES DE L'ENSEIGNE. POUR L'ÉDITION 2004, RAYON BOISSONS A SUIVI OLIVIER FONLUPT, CHEF DE PRODUIT VINS DU MAGASIN, DANS L'ORGANISATION DE CETTE OPÉRATION DEPUIS LA SÉLECTION CHEZ LE VIGNERON JUSQU'AU COUP D'ENVOI DE L'OPÉRATION EN PASSANT PAR LA MISE EN PLACE EN MAGASIN OU ENCORE LA SOIRÉE INAUGURALE.**

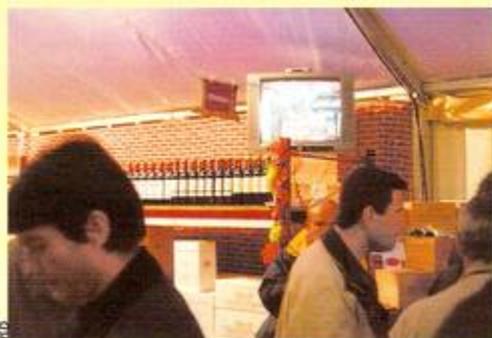


### Au total, plus d'une cinquantaine de personnes ont été mobilisées

pour l'organisation des soirées parmi lesquelles une dizaine d'étudiants du lycée hôtelier Notre Dame de St-Méen Le Grand (35).

renom à l'instar du Pauillac château Lynch Bages 2002. Les invités ont donc été particulièrement « chouchoutés ». S'ils ont pu caresser du regard les quelques centaines de références, les participants n'ont pas acheté à leur guise. Seuls les 14 vins dégustés étaient à la vente au cours des deux soirées. Une première cependant pour le magasin qui se refusait, jusqu'à présent, à réaliser la moindre vente avant le démarrage officiel de la foire aux vins. « Le fait de ne pas pouvoir acheter générerait trop de frustration chez certaines personnes », explique Olivier Fonlupt, responsable de la foire aux vins. Cela permet également de toucher des clients qui ne reviennent pas ensuite. »

Y.D.



**Les 800 invités de la soirée pouvaient suivre le déroulement** de la dégustation grâce à d'importants moyens techniques sonores et visuels, les commentaires d'animateurs étant retransmis via quatre téléviseurs disséminés dans le chapiteau.



**À mi-dégustation,** les convives du jeudi soir se sont rués sur la collation offerte par le four-nisseur Spanghero, un cassoulet servi en portion individuelle dans un plat en grès.

→ **Ouverture de la foire aux vins de St-Grégoire**  
**Acte 6 : Un démarrage**  
**sur les chapeaux de roue**

Le premier jour de la foire du Leclerc St-Grégoire (35) est capital. Le magasin réalise sur cette seule journée le tiers du chiffre d'affaires de l'opération.

**S**amedi 16 octobre, 8 h 30, le parking du Leclerc St-Grégoire compte une cinquantaine de voitures et deux camping-cars qui ont visiblement passé la nuit sur place. Dans la galerie, une centaine de personnes attendent patiemment la levée des grilles en potassant leur catalogue.

À l'intérieur du magasin, la pression monte. Le service décoration peaufine les derniers détails. Le dispositif est en place pour accueillir les premiers clients. Pour le démarrage de la foire aux vins, le point de vente rennais a mobilisé une vingtaine de personnes. Pour certains, la nuit a été courte. La veille au soir, près de deux mille personnes participaient encore à la deuxième soirée dégustation du magasin. En plus des quatre animateurs présents sur toute la durée de la foire, Leclerc St-Grégoire compte sur une demi-douzaine de fournisseurs, des intervenants extérieurs ainsi que des cadres du magasin. « C'est une journée qu'il faut vivre au moins une fois pour comprendre l'importance du démarrage dans la réussite d'une foire aux vins », explique Olivier Fonlupt, chef de produits vins du Leclerc St-Grégoire qui en est à sa deuxième foire à St-Grégoire. Et pour cause : le jour de l'ouverture, cet hypermarché réalise le tiers du chiffre d'affaires de l'opération.

8 h 45 : les grilles se lèvent. Les premiers clients se précipitent vers le chapiteau à la manière du départ d'une course de demi-fond. Les acheteurs s'orientent en priorité vers l'espace des Bordeaux, particulièrement les grands crus. En 20 minutes à peine, le chapiteau se remplit, les allées étant obstruées par nombre de chariots. « Comme dans toutes les foires

aux vins, les clients se focalisent en priorité sur les grands vins de Bordeaux ou de Bourgogne », précise Olivier Fonlupt. Les caisses de château Phélan Ségur (St-Estèphe), château Maucaillou (moulis) ou autres grandes étiquettes s'arrachent comme des petits pains. Les autres vignobles ne sont pas pour autant délaissés. Répartis aux quatre coins du chapiteau, les animateurs ne savent plus où donner de la tête à force d'orienter les clients. « Outre les grands vins, les clients se ruent également sur les coups de cœur du catalogue et ce, quels que soient les vignobles » poursuit Olivier Fonlupt. Très rapidement, les îlots se vident. Au bout de deux heures, la palette de château Sanctis, un coup de cœur en bordeaux, ne compte plus qu'une dizaine de cartons. Les chefs de rayons PGC, mobilisés pour l'occasion, ne cessent de faire des allers-retours entre la réserve et le magasin. De son côté, Olivier Fonlupt sert les vins de prestige (châteaux d'Yquem, Mouton Rothschild, etc.) situés dans un espace sous clé à l'entrée du chapiteau. Certains chariots atteignent des sommes entre 3 000 et 5 000 €.

Au niveau de la ligne de caisses, c'est aussi l'effervescence. « L'ouver-

**Un plan de la foire aux vins est disposé à l'entrée du chapiteau.**

Un outil indispensable pour se repérer dans ces méandres de cartons et de caisses bois.



**1, 2, 3, prêt, partez!** Une centaine de personnes se sont précipitées dès l'ouverture des grilles à 8 h 45. La foire aux vins de Leclerc St-Grégoire a officiellement débuté.

**LA FOIRE AUX VINS DE LECLERC ST GRÉGOIRE (35) SE CLASSE DANS LE TOP 10 DES OPÉRATIONS AUTOMNALES DE L'ENSEIGNE. POUR L'ÉDITION 2004, RAYON BOISSONS A SUIVI OLIVIER FONLUPT, CHEF DE PRODUIT VINS DU MAGASIN, DANS L'ORGANISATION DE CETTE OPÉRATION DEPUIS LA SÉLECTION CHEZ LE VIGNERON JUSQU'AU COUP D'ENVOI DE L'OPÉRATION EN PASSANT PAR LA SOIRÉE INAUGURALE.**



ture de la foire aux vins est le pire jour de l'année », exprime un brin stressée Isabelle Huitric, chef de caisses du Leclerc St-Grégoire. Pour cette journée, le magasin a mobilisé 90 hôtesses de caisse. A partir de 10 heures du matin, les 38 caisses sont ouvertes pour le restant de la journée. Les consignes sont claires : vérifier les bouteilles et ouvrir les cartons. Conséquence : une attente en caisse d'une demi-heure minimum. Et ce, malgré la présence pour la première fois, de 13 intérimaires qui aident les clients à remplir leurs chariots. Au final, cette activité record sera récompensée par un chiffre d'affaires en hausse de 20 % par rapport à l'an dernier. Une performance à laquelle les ventes enregistrées pendant les deux soirées ne sont pas étrangères. La foire aux vins 2004 démarre sous de bons auspices. **Y.D.**



**Les châteaux d'Yquem, Latour et consorts** ont eu droit à un traitement de faveur, implanté dans un espace sous clé prenant la forme d'un chalet en bois. Olivier Fonlupt (ici de dos) y officie remettant les précieuses bouteilles aux chefs.