

228 litres, bar connecté

Par Rédaction - 7 février 2019

0



Il n'aura pas échappé aux amateurs de belles bouteilles qu'un nouveau bar à vin, 228 litres, a ouvert depuis quelques semaines, dans le très branché « SoPi » (*South Pigalle*, manière stylée de dire le sud de Pigalle), à Paris.

Si tout le monde du vin en parle, c'est que vous y trouverez une sélection de cuvées assez incroyables (en gros, tous les domaines que l'on a envie de déguster en ce moment et des millésimes anciens souvent introuvables) à des prix abordables. À l'origine du projet, il y a Pierre Renaud (photo), un jeune homme de 26 ans, plutôt fin dégustateur puisqu'il a remporté, avec l'asso d'œnologie de l'EM Lyon, tous les concours de dégustation étudiants auxquels il a participé. On l'a rencontré. *VB.*



Pierre Renaud.

Quel est le concept de 228 Litres ?

Pierre Renauld : 228 Litres est un lieu pensé pour les amoureux du vin, au sens large. Pour commencer, le nom a été choisi pour interpeller les connaisseurs qui reconnaîtront le format d'une barrique bourguignonne, moins connue que la bordelaise. Cette référence ne parlera peut-être pas à tout le monde mais « Litres » oui, un mot qui appelle à la convivialité. Vous trouverez ici une gamme très large. Nous tenions à être très compétitifs sur tous les vins que l'on trouve sur le marché. À cela, nous avons ajouté une belle sélection de millésimes anciens que l'on ne trouve plus ou difficilement. Nous sommes à la fois une cave et un bar à vin. Les amateurs peuvent acheter des bouteilles « à emporter » ou les déguster sur place. Les bouteilles sont proposées à prix caviste et il faut compter seulement dix euros de droit de bouchon. Nous voulions permettre à tous de s'initier aux vieux vins. Nous proposons aussi de la petite restauration, des produits bruts soigneusement sélectionnés. Nous organisons des dégustations privées et des rencontres avec les producteurs.

Sur votre site, il est indiqué « vinifié par iDealwine » (le fameux site de ventes aux enchères, ndr).

Pourquoi ?

J'ai participé à de nombreux concours de dégustation étudiants. C'était pour moi une façon d'intégrer le monde du vin. C'est dans ce contexte que j'ai rencontré Angélique de Lencquesaing, co-fondatrice du site d'achat direct et de ventes aux enchères iDealwine. Le courant est passé et elle m'a proposé de rejoindre leur équipe. J'ai mûri le projet de 228L tout au long de cette année passée chez eux au service marketing. Nous en avons parlé ensemble, ils ont été immédiatement séduits. Tout ceci était assez cohérent, je connaissais leur façon de travailler, ce qui comptait beaucoup pour eux, et ils appréciaient mon approche du vin et ma façon d'en parler. Ils ont pu me voir à l'œuvre au restaurant Vantre (19 rue de la Fontaine au Roi, 75011 Paris) où j'ai travaillé quelques mois. J'ai la chance de bénéficier de leur expertise et de leur réseau de près de 500 producteurs. Un beau cadeau pour démarrer !

C'est quoi un bar connecté ?

Il y a deux aspects. Premièrement la carte des vins, entièrement digitale, peut être consultée via un smartphone ou sur des tablettes disponibles sur place. C'est un accès direct à la base de données iDealwine qui permet d'en savoir plus sur le vin, le domaine, les accords recommandés. Plus on apprend de choses sur le vin, plus on l'apprécie ! L'apprentissage fait partie de l'expérience 228L. Second point, le client a la possibilité d'acheter en quelques clics les vins dégustés sur place et se faire livrer à domicile. Pour aller plus loin, nous proposerons très prochainement un point de collecte des vins achetés en ligne sur iDealwine, le fameux « *click & collect* ».

Propos recueillis par Quitterie Allard.

On a craqué :

Château Haut Marbuzet, saint-estèphe, 2000, 72 euros (la bouteille sur place)

Domaine de la Viguerie, rivesaltes, 1979, 49 euros (la bouteille sur place)

228 Litres

3 rue Victor Massé, 75009 Paris.

<https://www.228litres.fr/>