

Restaurateurs, comment réaliser votre carte des vins

ESTATE SELECTION est heureux de vous aider à réaliser votre carte des vins et à mettre en valeur vos vins du monde, pour vous permettre la meilleure présentation et interaction avec vos clients.



Votre carte des vins se doit d'être cohérente, vivante (pour ne pas dire vibrante), claire, lisible et mettre le vin à la bouche. Elle doit bien entendu respecter les indications légales rappelée en fin de cet article.

Nous sommes à votre disposition pour vous accompagner dans la présentation de nos vins du monde sur votre carte des vins. Trouvez ici les premières clés d'entrée.

Comment rendre votre carte des vins cohérente ?

La carte des vins se doit d'être cohérente avec votre établissement, votre clientèle, votre cuisine. Faites-vous plaisir ... mais pas seulement !

Laissez le choix ... Un équilibre des couleurs, des appellations et des régions, un équilibre des cépages, un équilibre des saveurs

Mais affutez les possibilités ... Ouvrez-vous et ouvrez vos clients à de nouvelles sensations ! C'est votre rôle de directeur d'établissement de proposer et d'éclairer sur des paysages nouveaux.

Votre carte des vins doit être vivante

La carte des vins se doit d'être rythmée au gré des saisons, des nouvelles cartes de cuisine, des arrivages.

Ainsi, aux côtés de valeurs sûres et récurrentes émergeront les vins du mois, vins du moment, conseil du chef, etc ...

L'occasion pour vous de mettre en avant une découverte, une nouveauté ou tester une région, un pays, un vin bio ou nature ...

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



N'hésitez pas à proposer des accord mets et vins au verre, sur vos plats signatures ou sur un accord très particulier qui exige votre conseil.

Votre carte doit mettre le vin à la bouche.

Grand pays de vin et si peu d'aventuriers ... quoi qu'on en dise. C'est votre rôle d'éveiller et de susciter les curiosités, de dénicher, défricher, d'éclairer et d'accompagner la découverte. Directeur d'établissement ou de restauration, Chefs, Sommeliers ... mais surtout les G.O. du vin.



Votre client se laissera guider si vous connaissez bien votre carte. Vous ne disposez pas de sommelier ?

N'hésitez pas à former le personnel, à lui faire déguster, lui expliquer les mots clés de chaque vin. Il saura d'autant plus le mettre en valeur lors de la prise de commande.

Pas de grands mots œnologiques ... une juste présentation et pourquoi pas une anecdote ...

Les vins du monde à la carte ...



Pas à la fin comme si on les remisait en bout de table ...

Faites parler vos émotions et vos découvertes ... mais expliquez les !

Parlez de vins du monde, de vins d'ailleurs pas de vins « étrangers »

Vous n'aurez pas à expliquer les cépages ... la plupart sont mentionnés sur l'étiquette et

indiqués dans le nom du vin. Bon ... certains cépages autochtones seront peut-être plus complexes à déchiffrer.

En revanche, si les pays évoquent un voyage, une destination rêvée, les régions, les assemblages sont souvent inédits pour nos papilles nationales, les cépages connus ici prennent d'autres accents, d'autres notes ailleurs.

Placez-les au cœur de votre carte ou respectez l'ordre Bulles, blancs, rouges ... Classez les vins par pays, respectez les zones géographiques et ... expliquez les.

Juste une phrase qui aiguille, oriente, parlez de son origine ... indiquez un accord met et vin audacieux !

Et n'hésitez pas à les mettre en valeur. Vos clients seront conquis.

Votre carte mettra ainsi ... « le vin à la bouche » de vos clients.

N'oubliez pas ce que dit la loi ...

Vous devez indiquer obligatoirement :

La dénomination de vente

Le vin doit être mentionné dans sa dénomination complète, en séparant bien les vins de table (sans indication géographique), les vins de pays et les AOP et autres appellations et dénominations du monde etc ...

Mention de la contenance des bouteilles, de préférence en centilitres; désignez chaque type de bouteille par sa contenance (ex. 0.75 cl, magnum 1.5l etc ...)

Indication des prix nets, services compris.

Ce sont là des obligations pour présenter votre carte de vin.

Les bouteilles doivent être ouvertes en présence du consommateur, sous ses yeux, sauf bien sûr pour une vente au verre.

