

Les magasins



PHOTOS THIBAUD MORITZ/ANDIA

MONSIEUR VIN D'E. LECLERC

Didier Coustou, 59 ans, est adhérent E. Leclerc à Saint-Magne-de-Castillon depuis 1993. Un magasin qu'il dirigeait lorsqu'il appartenait à François Levieux, le beau-frère de Michel-Édouard Leclerc. Au Galect, Didier Coustou est responsable des achats vins de l'Ouest depuis 2012.



UNE CAVE DANS LE STYLE

« ATELIER D'ARTISTE »

Le magasin vient de se doter d'une cave de 100 m². Didier Coustou ne voulait pas d'un espace fermé, il lui a donc donné un esprit « atelier », avec une verrière pour laisser entrer la lumière. Elle contient 500 vins courants et 400 grands crus.



LIBERTÉ D'ACTION

Le caviste, Olivier Schneider (à gauche), et le responsable des liquides, Alexandre Portaud, ont peaufiné ensemble la foire aux vins. « Je leur laisse de la liberté », avoue Didier Coustou.

Dans les coulisses de la foire

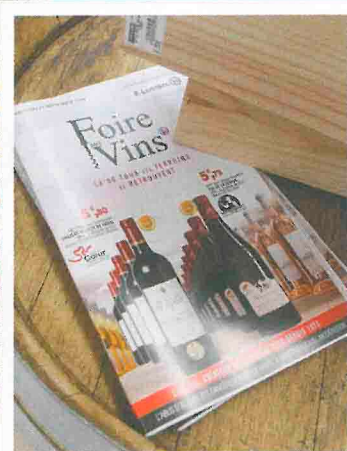
LSA est allé rendre visite à Didier Coustou, l'un des hommes forts du vin d'E. Leclerc, la veille de l'ouverture de la foire aux vins. Un événement commercial préparé avec soin par lui-même, son caviste et son responsable des liquides.

Le 27 septembre dernier, à Saint-Magne-de-Castillon (33). Il est 21 heures et le parking est plein comme le premier samedi du mois. Et pour cause. Ce soir-là, Didier Coustou, son épouse Béatrice, et ses équipes, accueillent leurs clients pour la soirée qui précède l'ouverture de la foire aux vins. Sur 400 invitations envoyées, plus de 250 personnes ont répondu présent. Elles se retrouvent dans l'allée centrale un verre à la main, là où sont empilées les caisses en bois, symboles décoratifs de la foire aux vins, à la recherche du nectar de bon rapport qualité/prix. Les verres se remplissent sur l'un des vingt stands de dégustation installés pour l'occasion, puis ils se vident. Plusieurs salariés du magasin proposent des petits fours salés aux convives,

qui peuvent également se rassasier au stand des huîtres ou auprès d'un charcutier qui tranche inlassablement du jambon des Pyrénées. À mesure que l'heure tourne, les chariots se remplissent. La clientèle, ici, est particulière. « Elle est constituée en bonne partie par les vignerons des environs. Ils viennent goûter les nectars de la concurrence, et ceux des autres régions », explique Didier Coustou, le patron de ce magasin depuis lequel on peut apercevoir les vignes des côtes-de-castillon ou de montagne-saint-émilion.

La carte du local

C'est l'un des hommes forts du vin au Galect. Depuis 2012, il est l'adhérent en charge des achats au sein des vignobles de l'Ouest (Bordeaux, Loire et Sud-Ouest), et de ceux de la foire aux vins. Sa soirée d'avant-première est très courue. On y



DOUBLE PROSPECTUS

En plus du prospectus de l'enseigne, le magasin en distribue un second, baptisé Sélection d'exception. Il fait la part belle aux appellations les plus proches du magasin.



LA FORCE DES INCROYABLES

Sélectionnés par l'équipe du Galec et Andreas Larsson (Meilleur Sommelier du monde 2007), les Incroyables sont l'une des forces des foires aux vins chez E. Leclerc. En 2015, ces 35 crus ont rapporté 8,5 M€.



LE MAGASIN DE DIDIER COUSTOU EN BREF

Zone de chalandise: **25 000** personnes; superficie: **4 720 m²**; salariés: **185**; CA annuel: **65 M€ (47 M€ sans les stations-service)**, soit le 14^e-magasin de la Scaso; pourcentage du CA réalisé grâce au vin: **3,2%**.

aux vins de Didier Coustou

croise des commerciaux de chez Castel, AdVini, LGCF, Gérard Bertrand, de grands négociants bordelais... Tout le gratin du vin se presse dans ce magasin, le 14^e de la Société centrale d'approvisionnement du Sud-Ouest (Scaso) en termes de chiffre d'affaires. «*Nous sommes dans la moyenne*», admet modestement Didier Coustou. Si les nectars de grands noms sont présents, ce centre E. Leclerc joue également la carte du local, avec une large palette de côtes-de-castillon. Une appellation qui a bien du mal à émerger dans le vignoble bordelais. Une énigme, car son terroir jouxte celui, bien plus prestigieux, du saint-émilion. «*Nous avons référencé pas mal de côtes-de-castillon, que nous vendons au même prix qu'à la propriété. Nous jouons ainsi notre rôle de vitrine pour cette appellation qui nous entoure*», détaillent Didier Coustou et Alexandre Portaud, le responsable liquides du magasin. C'est la première fois que cet E. Leclerc met autant en avant des castillon-côtes-de-bordeaux. Vendus aux alentours de 7 €, ils sont mis en valeur dans les premières pages du prospectus baptisé Sélection d'Exception,

400

invités

40 vins
en dégustation

16 stands

32 propriétaires
et négociants
présents

12 stagiaires
de lycées agricoles
(présents pendant
toute la foire
aux vins)

1 bar à huîtres

1 stand de jambon
des Pyrénées

Source : Centre E. Leclerc
de Saint-Magne-
de-Castillon

avant les grands crus de la rive droite de Bordeaux. «*Notre foire aux vins est très rive droite*», précise l'adhérent, qui a longtemps travaillé aux côtés de François Levieux, le gendre d'Édouard Leclerc (voir le portrait de Didier Coustou sur LSA.fr).

Trois semaines à part

Vers minuit, les derniers clients s'en vont. Chez Didier Coustou, comme chez nombre d'adhérents, c'est le moment de dresser la table pour le dîner qui accueille les négociants, les viticulteurs, les étudiants des collèges viticoles des alentours – douze d'entre eux vont se relayer dans ce magasin pendant les trois semaines de la foire aux vins – et les salariés qui ont donné de leur temps pour que cette avant-première soit réussie. Elle l'a été. Didier Coustou partage avec ses convives les premiers pourcentages sortis des caisses : une fréquentation à + 15 %, un panier moyen en hausse de 25 %, à 155 €, et un chiffre d'affaires de 40 % supérieur à celui de 2015. Des chiffres qui augurent d'une belle foire aux vins. ■

Sylvie Lebouleuger, à Saint-Magne-de-Castillon