



VINS

À SUIVRE

- Les crémants défendent leur rang dans les effervescents
- Ces labels qui montent...
- Kol livre vos boissons en trente minutes

Daniel Travini, capitaine du vin chez Intermarché

Adhérent à Cognac, chef de la file vins d'Intermarché et ancien rugbyman, Daniel Travini a mis l'équipe vins en ordre de marche. Du coup, la foire aux vins de l'enseigne est sur une tendance très positive.

«**R**endez-vous compte. Nous ne sommes plus qu'à 10 M € de Leclerc !», ap-

précie Daniel Travini, adhérent à Cognac et chef de file vins des Mousquetaires. En 2017, les 1 700 Intermarché qui organisent une foire aux vins (FAV) ont en effet engrangé 85 M € lors de cet événement bachique, soit une progression de 15 %, la plus importante toutes enseignes confondues.

Certes, depuis quelques années, le groupement incite vivement ses adhérents à organiser des foires aux vins, même ceux qui n'y connaissent rien. Quand ces directeurs ont testé la V1 – la version avec 90 références –, Daniel Travini, en bon capitaine, les engage à aller encore plus loin. «*Il m'a poussé à passer de la version 2 (150 références) de la foire aux vins à la version 3 (250 références), ce qui signifie que j'ai doublé mes achats*, se souvient Pascal Dagès, adhérent à Tartas (40) et responsable des régions Bordeaux et Sud-Ouest

pour la file vins. *Puis, il m'a encouragé à organiser une soirée avant-première de foire aux vins. Et ça marche. J'y vends pour plus de 150 000 € de nectars*».

Quand, en septembre 2013, Thierry Cotillard, alors directeur des achats, propose à Daniel Travini la responsabilité de la file vins, il sait que l'adhérent de Cognac, amateur de vins et de rugby, saura professionnaliser et valoriser les FAV des Mousquetaires. De fait, leur chiffre d'affaires a bondi, passant de 67 M € en 2014 à 85 M en 2017, soit 27 % de plus en trois ans...

Amateur de bonne chère

Rien dans le parcours de Daniel Travini ne le prédestinait à s'occuper de vins. Sauf qu'il aime la bonne chère. Et qui dit bonne chère dit bons vins. Lorsqu'il a posé ses valises à Cognac en 2008, il a entièrement remodelé son magasin de 2 850 m². S'il a sacrifié une partie du «non-al», c'est au profit des métiers de bouche; le point de vente dispose d'une cave d'affinage pour

UN HOMME DE DÉFIS

1967 Naissance à Gap (Hautes-Alpes)

1983-1992 Chef de rayon dans l'Intermarché d'Avignon (Vaucluse)

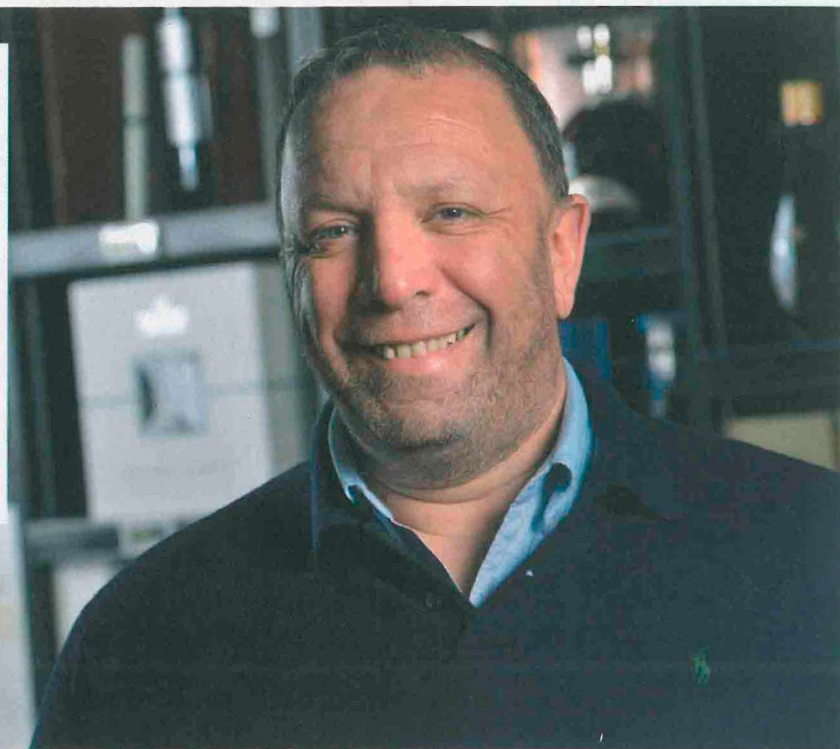
1992-1995 Responsable frais dans le Leclerc de Plan de Campagne (Bouches-du-Rhône)

1995-1999 Directeur itinérant dans le Sud-Ouest pour redresser des Intermarché en difficulté

2000 Adhérent à Guéret (Creuse)

2008 Adhérent à Cognac (Charente)

Septembre 2013 Chef de file vins des Mousquetaires



© CHARBEAU STEPHANE

les fromages, le poisson vient de La Cotinière, le port d'Oléron, ce qui rassure les clients sur sa fraîcheur, et la plupart des viandes sont labellisées.

La cave à vins, tenue par deux sommelières – fait assez rare pour un supermarché – est parquetée, les murs sont peints en noir pour faire ressortir les jolies étiquettes. Elle n'est pas immense – 90 m² – mais contient 900 références, dont une centaine de grands crus et autant de spiritueux parmi les plus fins. La cave est si bien achalandée que quelques restaurateurs du coin

En septembre 2013, Thierry Cotillard, alors directeur des achats, propose à Daniel Travini la responsabilité de la file vins. Il sait que l'adhérent de Cognac, amateur de vins et de rugby, saurait professionnaliser et valoriser les FAV des Mousquetaires.

ont demandé à Daniel Travini d'élaborer leur carte des vins. C'est d'ailleurs ainsi que sont nées les « Soirées entre filles » qu'il organise à chaque foire aux vins de printemps.

« Deux copines restauratrices nous ont demandé d'organiser un petit cours d'œnologie pour leurs clientes. Ce rendez-vous a été une réussite, explique ce fils d'un projectionniste de cinéma et d'une couturière. *Mon amie m'a convaincu que ce serait bien que j'organise le même événement dans mon magasin.* » L'an dernier, 120 femmes se sont

déplacées pour cette soirée « non marchande ».

Esprit sportif

Autre action de Daniel Travini : la constitution d'une équipe vins solide et soudée, comme au rugby. Depuis longtemps, Intermarché dispose de trois œnologues maison. Daniel Travini a construit autour d'eux trois mini-équipes, avec un adhérent et de deux acheteurs. Ainsi, si l'œnologue veille à la qualité des vins, l'adhérent garantit le « bon sens épicier » tandis que les acheteurs s'occupent des négociations et de l'administratif. « Ce sont des équipes complémentaires », assure Daniel Travini, qui vient de recruter Stéphane Friez pour les régions du sud-est de la France. « J'en ai eu des candidatures d'adhérents qui rêvaient d'aller dans les châteaux bordelais... Mais je préfère choisir un adhérent qui vend bien le vin dans son magasin. » Car Daniel Travini n'a qu'un credo : « Remettre la balle... euh ! le point de vente au centre. » ■

L'équipe de Daniel Travini dans le groupement

Régions Alsace, Beaujolais, Bourgogne, Jura, Loire et Savoie

Adhérent Dominique Boucaud (Saint-Loup Géanges-71)

Œnologue Georges La Fay

Acheteurs Patrice Lersch et Arnaud Daniel

Régions Rhône, Languedoc-Roussillon, Provence, Corse, BABV et vins IGP

Adhérent Stéphane Friez (Castres-81)

Œnologue Christophe Coppolani

Acheteurs Rémy Sibony et Julien Loas

Régions Bordeaux, Sud-Ouest et vins étrangers

Adhérent Pascal Dagès (Tartas-40)

Œnologue Michel Petitjean

Acheteurs Leopold Häuselmann et Thierry Brull

Chef de marché Charles Pierrard