

Les approvisionnements : le vin

Suivant l'importance de l'entreprise, la commande des boissons et du vin en particulier ne sera pas effectuée par les mêmes personnes.

- ☞ Petite entreprise : le gérant ou le propriétaire.
- ☞ Entreprise moyenne : le responsable du service (sommelier, maître d'hôtel ou responsable restauration).
- ☞ Entreprise importante : le responsable des achats sur la demande du chef sommelier.

Le choix des vins proposés à la clientèle sera fonction des critères suivants :

CRITERES	EXPLICATIONS
STANDING DE L'ETABLISSEMENT	Les vins à la carte ne seront pas les mêmes dans un restaurant gastronomique et dans un petit restaurant familial.
SITUATION GEOGRAPHIQUE	Il convient de privilégier les vins de la région.
GRANDES REGIONS VITICOLES	On ne peut pas ignorer (surtout pour une certaine catégorie de restaurant) les vins des grandes régions de France : Bordelais, Bourgogne, Champagne, etc...
CARTE DES METS	En fonction de l'orientation de la carte (plutôt viandes grillées ou plutôt fruits de mer et poissons) les vins seront différents.
SAISON	En été on boit plus volontiers un rosé bien frais qu'un vin rouge corsé.
ANALYSE DES VENTES	Il faut remplacer les vins qui ne se vendent pas et au contraire augmenter le stock de ceux qui sont très demandés.
LIEU DE STOCKAGE	Les vins ne se conservent bien que dans certaines conditions.
PRIX D'ACHAT ET PRIX DE VENTE	Il faut trouver un équilibre entre la qualité et le prix.
PROMOTIONS	Il faut savoir profiter des occasions intéressantes pour stocker certains vins à prix particulièrement compétitifs.

➔ OU S'APPROVISIONNER ?

FOURNISSEURS	TYPES DE VIN	AVANTAGES	INCONVENIENTS
VITICULTEURS	Vins de grande qualité à évolution lente (de garde) et grands millésimes.	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Possibilité de remise lors de l'achat. ♦ Vins choisis après dégustation donc correspondant à nos attentes. ♦ Plus value après vieillissement. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Il faut beaucoup de temps pour dénicher de bonnes propriétés. ♦ Investissement important. ♦ Nécessite beaucoup de place pour le stockage. ♦ Obligation d'avoir une cave pour le vieillissement.
CAVES COOPERATIVES	Vins de qualités	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Achat direct permet de bénéficier de prix plus bas. ♦ Qualité régulière. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Qualité des vins parfois inférieure à celle des viticulteurs. ♦ Le restaurateur doit se déplacer.
NEGOCIANTS	Vins de bonne ou de moins bonne qualité.	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Facilité de commande et de livraison. ♦ Réduction du stock. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ En fonction du négociant la qualité est différente. ♦ Prix plus élevés.
MAGASINS SPECIALISES	Vins de qualité moyenne.	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Pas de quantité minimum. ♦ Souplesse d'approvisionnement. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Il faut se déplacer. ♦ Pas possible de goûter, il faut donc bien connaître les vins.
SALONS PROFESSIONNELS	Vins de qualités.	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Prix d'achats souvent intéressants. ♦ Vins dégustés avant l'achat. ♦ Rassemblement de propriétaires. 	<ul style="list-style-type: none"> ♦ Difficile de faire un choix parmi les nombreux produits proposés. ♦ Fréquence des salons éloignée.

➔ POUR BIEN ACHETER, IL FAUT :

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Comparer les prix ➤ Comparer la qualité ➤ Tenir compte des possibilités de livraison | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tenir compte du conditionnement ➤ Déguster avant d'acheter ➤ Tenir compte de la qualité du millésime. |
|--|---|