

Nouvelle vie pour la Winery

ARSAC Ce site « multimétiers » est repris par différents spécialistes de la région et un caviste du Pays nantais

CÉSAR COMPADRE
c.compadre@sudouest.fr

Fruit de plusieurs mois de négociations, la Winery d'Arsac s'offre une seconde chance. Comme une nouvelle vie, pour repartir du bon pied. Créée par le vigneron expérimenté Philippe Raoux (château d'Arsac, AOC Margaux) en 2007, ce site œnotouristique et multimétiers est repris par plusieurs professionnels du vin et de la restauration. La vente de cet ensemble de 10 000 m², ayant nécessité 17 millions d'euros d'investissements à l'origine, a eu lieu hier.

À partir de ce 1^{er} juillet, un puzzle de compétences inédit se met en place pour essayer de réussir là où l'ancien propriétaire n'a pas transformé l'essai. Concrètement, ce lieu de 25 hectares (avec les terrains et les bois) est racheté par la

Passion des terroirs - plus exactement une société dédiée -, un négociant installé à Martillac (Graves).

« C'est un achat pour des raisons industrielles et logistiques : nous avons besoin de place pour stocker nos caisses et mener professionnellement l'habillage et le conditionnement des bouteilles », explique-t-on chez cette société qui réalise 40 millions d'euros de chiffre d'affaires et appartient à une partie des enfants de Lucien Lurton, qui ont plusieurs châteaux.

La Passion des terroirs était à l'étroit dans son propre entrepôt de Cantenac, qui compte une quinzaine d'employés, à deux pas d'Arsac. D'où la logique de cette acquisition, en allant jusqu'à garder le nom de « Winery ». Une marque connue dans le département et



L'œuvre d'art à l'entrée de la Winery démnagé, mais les activités du site médocain ouvert par Philippe Raoux en 2007, sont reprises par des spécialistes (restauration, événementiel...). ARCH. ASK

ailleurs grâce à un travail de communication. « Mais notre métier est le négoce du vin, pas le reste. D'où la signature de baux pour confier à d'autres spécialistes l'exploitation des activités grand public. Trois acteurs font ainsi leur apparition au bord de cette route passante montant vers le haut du Médoc. Là où les équipes de Philippe Raoux tentaient de tout faire, on « saucissonne » pour professionnaliser.

Le caviste Cavavin

Le caviste Cavavin reprend la boutique et le signe œnologique (concept se rapprochant du signe astrologique mais pour le vin). Cette chaîne de franchisés, originaire du Pays nantais, compte 145 points de vente, essentiellement dans le Grand Ouest. C'est sa première ve-

nu en terres bordelaises, avec son cofondateur, Michel Bourel, à sa tête. Ce gros opérateur musclera aussi le bar à vin de l'établissement avec une offre étoffée.

Deuxième arrivant, le groupe Arom, installé à Eysines, dont le traiteur Lacoste est le fer de lance. Sous la houlette de Denis Oudin, il s'occupera du restaurant qui ne sera dorénavant ouvert que sur réservations pour des groupes. Le créneau des déjeuners à thème, midi et soir pour le grand public, sera également renforcé. « Le créneau de la restauration collective haut de gamme en est l'objectif », avance-t-on. Dans le passé, cette table n'avait jamais décollé.

Troisième acteur de ce tour de table original : le groupe In Situ, créé en 2004 et installé au Taillan, c'est un spécialiste de l'événementiel

viticole. Dirigé par son fondateur Vincent Rey, il exploite une quinzaine de lieux de réceptions dans la région. Cours de dégustation, master classes, parcours initiatiques, expositions, animations musicales et culturelles, loisirs pour petits et grands... Tout est sur la table pour garder à la Winery sa vocation initiale œnotouristique.

Ces opérateurs rêvent même d'en faire un lieu d'information, avec un « I » à l'entrée, comme un passage obligé en arrivant dans le Médoc, même si la route des châteaux est a priori plus glamour.

Reste à trouver un reprenneur pour la vente de vin par correspondance (Chamvermail). Le site Mean-Merlaud.com semble sur les rangs. La quasi-totalité des emplois devrait être gardée à Arsac.