

7 juin 2011 06h00 | Par **CÉSAR COMPADR**

Bouteilles accessibles

Le Rétais (17) Jean-Christophe Ollivier reprend Le Pont Bernet, une table médiocaine qu'il relance, s'appuyant aussi sur des prix du vin plus sages.



Françoise et Jean-Christophe Ollivier dans la cave du Pont Bernet, au Pian-Médoc (33) : « Il y a trop d'abus sur les tarifs du vin à table. Pour nous, c'est aussi important que la cuisine. » PH. L. THILLIOT

Quand la quarantaine approche, les choix de vie se précisent, et les époux Ollivier ont fait le grand saut. Après quatorze ans de salariat en Suisse, ils reprennent Le Pont Bernet, un hôtel-restaurant médiocain en perte de vitesse. « L'envie d'être à son compte, de construire et de mettre en valeur un potentiel », avance Jean-Christophe Ollivier, vingt-trois ans de sommellerie dont sept au Beau Rivage (depuis 2003). Un palace genevois (une étoile Michelin pour la table Le Chat Botté) avec une belle cave. Un lieu où se déroulent nombre de dégustations de vigneronnes venant du monde entier.

« Je voulais absolument nous rapprocher d'un vignoble, et le Bordelais, où je suis venu souvent déguster dans les châteaux, s'est imposé comme une évidence. Je voyais la ville se transformer et acquérir un rayonnement international. C'était le bon endroit en France pour prendre une affaire, d'autant que j'ai un peu de famille dans le coin », argumente celui qui est originaire de l'île de Ré (17).

Après la visite express d'une dizaine de tables fin 2010, l'affaire se concrétise donc rapidement en mars au Pont Bernet. Le long de la route remontant vers la pointe de Grave, avec nombre de propriétés viticoles tout près, le lieu est un petit bijou à polir : vaste parc boisé, piscine, tennis, terrasse, 18 chambres, un restaurant d'une cinquantaine de couverts et une salle de banquet en contenant le double. Les travaux, bien nécessaires, sont engagés, autant dans les salles que dans les chambres. Le profil haut de gamme de l'acquéreur, avec son épouse Françoise aux cuisines, a convaincu les banquiers.

« C'est maintenant la clientèle locale qu'il faut convaincre ! Le Pont Bernet est une institution oubliée, à relancer au plus vite. À table, c'était pratiquement le néant », concède ce père de trois enfants dont l'aîné (16 ans) est déjà apprenti pâtissier. Finies, la cuisine préfabriquée et les sauces en boîte. Place aux fournisseurs locaux de produits frais, viandes, poissons, et aux desserts maison pour une révolution de palais et deux menus proposés (12,50 et 28 €). « En cuisine, le personnel retrouve le sourire. Tout le monde sait que l'assiette redevient une priorité », s'enthousiasme Françoise, Auvergnate qui n'avait jamais mis les pieds en Gironde.

Le vin pour la reconquête

Mais dans la stratégie de la famille Ollivier, qui habite sur place, le vin est aussi important que la nourriture. Pour attirer la clientèle locale et de passage (visites, œnotourisme...) au cœur d'un des vignobles les plus courus de la planète, cela tombe presque sous le sens. Une vaste carte de plus de 200 références et des prix ficelés.

« Le coefficient multiplicateur par rapport au prix d'achat HT est à 2,5 maximum. Difficile de faire moins sur table. Trop de restaurants abusent sur ces tarifs », regrette celui qui veut dénicher de nouvelles références. Le château-cambon-la-pelouse (haut-médoc 2008) est par exemple à 30 €. Un margaux est à 40 €.

Le client se voit aussi proposer toute une liste de vins à emporter aux mêmes tarifs qu'au château, avec une majoration de 1 euro. Château-charmail 2008 (haut-médoc) est ainsi à 18,50 €, clarke 2004 (listrac) à 19,50 €, ou chantegrive rouge 2006 (graves) à 15 €. Un vrai plus.

© www.sudouest.fr 2013