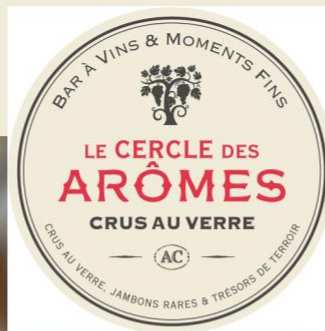




- COMMUNIQUÉ DE PRESSE -

LE CERCLE DES ARÔMES,
LE CONCEPT UNIQUE DE BAR À VINS DÉDIÉ AUX VINS AU VERRE,
SE DÉPLOIE EN LICENCE DE MARQUE EN FRANCE



Le Printemps, c'est la saison des beaux jours et des balades à l'extérieur. On prend le temps de flâner et de savourer chaque instant qui passe.

Le plaisir suprême ? S'initier à de nouvelles saveurs dans des bars ou des restaurants qui ont un supplément d'âme. On se laisse surprendre, on goûte, on compare...

Ambassadeur de ces sorties gastronomiques "comme on les aime", **Le Cercle des Arômes** invite à être pleinement soi en proposant de découvrir le vin autrement.

Le concept : un **bar à vins qui propose plus de 150 vins au verre par établissement**, provenant de viticulteurs français indépendants et reconnus dans les meilleurs guides. Accompagnés par des trésors du terroir, ils font le régal des épicuriens.

Portée par une forte demande, et après avoir réussi le lancement de trois établissements, la marque se déploie en franchise, d'abord dans le Grand Est puis dans toute la France. Elle compte déjà un nouveau licencié à Mulhouse.



BAR À VINS & MOMENTS FINS : UN VOYAGE SENSORIEL ACCESSIBLE À TOUS

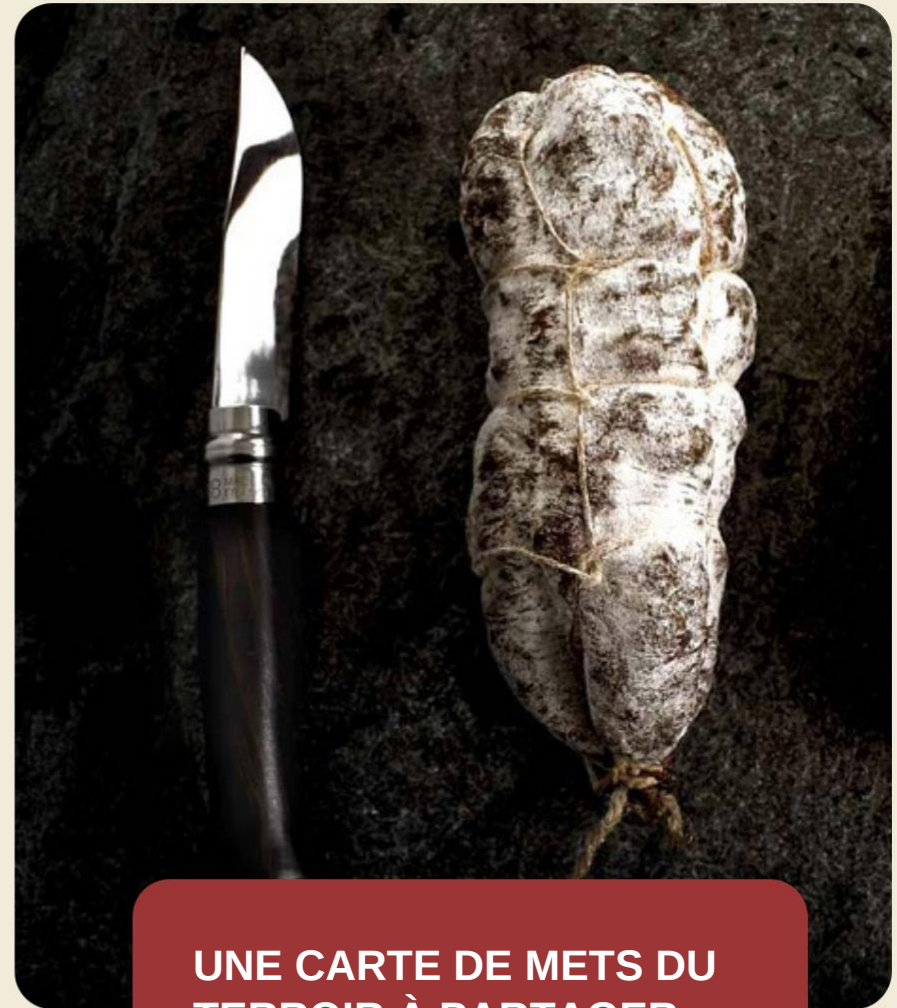
Le Cercle des Arômes invite à explorer les multiples facettes du vin : des nuances fruitées aux plus boisées, des plus grandes maisons jusqu'aux petits producteurs confidentiels.

Avec une vraie garantie de qualité : tous les vins proviennent de viticulteurs français indépendants reconnus pour leur savoir-faire.



Ce sont ainsi plus de 150 vins au verre qui sont proposés par l'établissement :

- En 12 cl ou en 6 cl pour les références les plus prestigieuses ;
- À tous les prix ;
- Et avec des saveurs préservées : les vins sont conservés via un système innovant à base de gaz d'argon nommé Coravin. Les vins peuvent ainsi être servis en plusieurs fois, sans perte. Il est donc possible de proposer une multitude de vins.



UNE CARTE DE METS DU TERROIR À PARTAGER

Meilleur goût, provenance locale : le Cercle des Arômes, c'est aussi des jambons, des charcuteries, des fromages, des tartines, du foie gras... tous issus d'artisans français.

Frais, ils sont toujours coupés devant le client.

UN RÉSEAU ATTRACTIF AVEC UNE FORMATION DE A À Z

« Le Cercle des Arômes n'est pas un réseau comme les autres ! Ici, ce n'est pas un directeur du développement qui s'occupe des licenciés, mais moi, personnellement. »

ANTOINE CASTILLON, LE FONDATEUR

Le Cercle des Arômes est un réseau à taille humaine, ouvert à tous les profils ayant l'âme commerçante et l'envie d'entreprendre.

LE ROYAUME DES VINS AU VERRE

Le concept du Cercle des Arômes est original puisque toute la carte des établissements est proposée en vins au verre. Variée, elle permet de déguster des crus de grandes et petites maisons, des vins de copains et les références les plus prestigieuses.

De plus, **la carte est régionalisée** selon l'implantation du licencié : chaque bar à vins a donc une identité qui lui est propre.

DES COÛTS MAÎTRISÉS

Les licenciés profitent d'un approvisionnement en flux tendus, grâce à de nombreux partenariats. Il est ainsi permis de panacher les commandes de vins et spiritueux **à la bouteille** afin d'avoir le moins de stock possible. Cette souplesse permet d'avoir en permanence une trésorerie confortable.

Le réseau propose aussi des tarifs préférentiels sur tous les éléments attenants à l'exploitation d'un Cercle des Arômes (boissons, mets, assurances, travaux...).

UN CONCEPT CLÉ EN MAIN

Les franchisés sont accompagnés à chaque étape de leur projet :

Avant l'ouverture : choix du local, démarches bancaires, travaux, mise en place des outils de communication de la marque, formation sur site de 4 semaines, aide au recrutement des collaborateurs, mise en relation avec les fournisseurs attirés et création des cartes.

Pendant l'ouverture : présence d'Antoine Castillon sur place, débriefing des premiers services et des actions à mettre en place.

Après l'ouverture : assistance opérationnelle sur toute la durée du contrat, suivi mensuel, visites régulières du fondateur, plan de communication local et national.

LA RENTABILITÉ

Un Cercle des Arômes, en plus d'être un concept de plaisir avec une clientèle sympathique, c'est aussi un concept rentable avec 65 à 70 % de marge brute.



L'AVENTURE DUCERCLEDESARÔMES

EN QUELQUES DATES CLÉS

2017

Antoine Castillon obtient son Master en Management des Vins. Il a réalisé son mémoire de fin d'études sur la création d'une entreprise : le Cercle des Arômes. Il ouvre alors son premier établissement, à 23 ans, dans le centre de Colmar.

2021

Antoine ouvre un deuxième point de vente à Colmar, à 500 mètres du premier.

2022

Après avoir testé le concept à Mulhouse, il vend son 1er établissement : le Cercle des Arômes devient ainsi une franchise, avec l'ouverture du 1er licencié de marque.

2023

Le réseau Le Cercle des Arômes a vocation à se développer partout en France, dans les villes de plus de 70 000 habitants ou les zones touristiques.

Ainsi, dans un premier temps, il va recruter des licenciés dans le Grand Est.

D'ici à 5 ans, le réseau devrait compter au moins 8 licenciés, dont un à Paris.

