

Offre Audit & Accompagnement

♦ Juin ————— 2026



Paroles de Vins

Nom :	Tony Lécuroux MS
Contact :	info@parolesdevins.com
Website :	www.parolesdevins.com

Présentation

Mon parcours s'est forgé dans l'exigence de la gastronomie de haut niveau. Formé au métier de sommelier au sein de **tables gastronomiques en Angleterre**, puis d'**établissements conceptuels et gastronomiques en Suisse**, j'ai évolué durant de nombreuses années en salle et en cave — là où se rencontrent, à chaque service, l'expérience client et la rentabilité de l'établissement.

Au fil de ces années, j'ai **construit de nombreuses cartes des vins** pour des établissements à forte identité — restaurants gastronomiques et adresses thématiques — en mettant toujours en avant l'identité du lieu, tout en m'adaptant au type de clientèle, afin d'assurer les meilleures rentabilités possibles.

De la constitution d'une cave à l'élaboration d'une carte, de la gestion des achats au pilotage des marges, je connais la **réalité opérationnelle d'un restaurant** : ses contraintes, ses arbitrages et les leviers, souvent invisibles, qui séparent une cave qui coûte d'une cave qui rapporte.

Aujourd'hui, à travers **Paroles de Vins**, j'accompagne les restaurateurs dans la mise en place de techniques et d'outils qui les aident à **mieux piloter leur structure** — du simple conseil à l'installation de systèmes qui fonctionnent et durent dans le temps, qu'ils soient pratiques, opérationnels ou informatiques. Mon approche est résolument concrète : des **solutions chiffrées, immédiatement applicables** et pensées pour améliorer durablement les marges, sans jamais dénaturer l'identité de la maison.

Offre — Le Livret de Tips

Objectif : rassembler les bonnes pratiques de gestion de cave et d'optimisation des coûts dans un outil clair, concret et immédiatement applicable.

Offre dans les grandes lignes

Le Livret de Tips	Guide pratique de bonnes pratiques en gestion de cave et optimisation des coûts — un outil concret et immédiatement applicable.
Format	Document digital, libre de droit — livré une seule fois.
Contenu	· Réception, stockage et rotation des stocks · Inventaire et suivi des pertes · Calcul des coûts et pilotage des marges · Tarification des vins au verre et des accords mets & vins, pour gagner en rentabilité tout en préservant une image de prix moderne auprès des clients · Bonnes pratiques d'achat et de référencement
Portée	Utilisable à volonté par l'ensemble des membres du Guide Roze.
Tarif	2'000 CHF — coût fixe unique pour l'ensemble du Guide Roze (et non par restaurant)

Pourquoi un livret de bonnes pratiques ?

La gestion d'une cave repose sur des dizaines de petits gestes qui, mis bout à bout, font la différence entre une cave qui coûte et une cave qui rapporte.

Le Livret de Tips rassemble ces réflexes — réception, stockage, rotation, inventaire, calcul des marges — dans un outil clair et immédiatement applicable. Un même document, utilisable à volonté par tous les établissements du Guide Roze, pour installer durablement les bonnes habitudes.

Offre — L'Audit Cave & Carte

Objectif : une analyse complète de votre stock, de vos coûts, de votre carte et de vos marges, assortie d'un rapport de recommandations personnalisé. Une véritable entrée en matière.

Offre dans les grandes lignes

Audit Cave & Carte	Analyse complète du stock, des coûts, de la carte et des marges, avec un rapport de recommandations personnalisé.								
Format	Projet ponctuel (one shot) — une entrée en matière, sans engagement dans la durée.								
Déroulé	· Conseil pour la mise en place d'inventaires et de leur suivi · Analyse des bonnes pratiques appliquées à votre établissement · Étude des coûts, des marges et de la rotation des références · Proposition d'outils et de directions concrètes pour améliorer ventes, marges et revenus								
Modalité	Réalisé essentiellement à distance , pour une intervention efficace et ciblée, sans frais ni délais de déplacement superflus.								
Tarif	Forfait selon la taille de votre carte des boissons — connu avant signature : <table><tr><td>Moins de 100 références</td><td>250 CHF</td></tr><tr><td>100 à 250 références</td><td>400 CHF</td></tr><tr><td>250 à 500 références</td><td>550 CHF</td></tr><tr><td>Plus de 500 références</td><td>750 CHF</td></tr></table>	Moins de 100 références	250 CHF	100 à 250 références	400 CHF	250 à 500 références	550 CHF	Plus de 500 références	750 CHF
Moins de 100 références	250 CHF								
100 à 250 références	400 CHF								
250 à 500 références	550 CHF								
Plus de 500 références	750 CHF								

Pourquoi auditer sa cave et sa carte ?	On ne pilote bien que ce que l'on mesure. Un audit met en lumière ce qui reste souvent invisible : stock dormant, coûts mal maîtrisés, marges hétérogènes, références qui ne tournent pas. En repartant de vos chiffres réels, il transforme votre cave en levier de rentabilité — avec des recommandations concrètes, priorisées et chiffrées, pensées pour votre établissement.
--	---

Offre — La Mise en Place de Solutions

Objectif : un accompagnement opérationnel dans la durée, pour transformer les recommandations en résultats concrets.

Offre dans les grandes lignes

Mise en Place de Solutions	Accompagnement opérationnel sur la durée, en prolongement de l'audit.
Déroulé	· Restructuration de la carte des vins · Optimisation des achats et du référencement · Accompagnement dans le choix des vins au verre et des accords mets & vins, en fonction des achats réalisés et des attentes de la clientèle · Suivi des indicateurs clés de performance
Rythme	Suivi régulier, sur une base mensuelle.
Tarif	de 350 à 850 CHF / mois, selon la taille de la carte et les besoins réels de l'établissement

Pourquoi un accompagnement sur la durée ?

Un audit donne la direction ; l'accompagnement fait le chemin. Restructurer une carte, optimiser ses achats, suivre les bons indicateurs : ces changements ne portent leurs fruits que dans le temps.

Un suivi régulier sécurise la mise en œuvre, ancre les nouvelles habitudes et garantit que les gains de marge se lisent, mois après mois, sur vos résultats.

Une approche complémentaire

Cette offre s'inscrit dans le partenariat du **Guide Roze**, aux côtés du Pôle Formation & Concept piloté par Yanna Delière (Le Journal du Sommelier). La formation sans la gestion reste incomplète — et la gestion sans la pédagogie aussi. Ensemble, nous couvrons l'intégralité des besoins d'un restaurant qui souhaite faire de sa cave un véritable atout, commercial et humain.

Tarifs indicatifs, hors marchandise. Frais de déplacement éventuels facturés en sus.