

Un bistrot couardais récompensé par le « Fooding »

Ouvert il y a tout juste quatre mois, Method a été désigné « Meilleur bar d'auteur » de France par le guide « Fooding ».



Method est situé 21B avenue du Mail à La Couarde-sur-Mer, en face du marché. © S.B.

Jeanne Almeras et Tristan Rainteau n'en reviennent toujours pas. Comment leur petit bistrot, ouvert il y a tout juste quatre mois en face du marché de La Couarde-sur-Mer, a-t-il pu décrocher le prix du meilleur bar d'auteur du prestigieux guide Fooding ? Une grande partie de la réponse vient du concept qu'ils commencent à développer avec succès à Method. Et une petite de l'origine de ses gérants.

Car Jeanne et Tristan l'avouent : si l'habituellement très parisiano-centré guide gastronomique s'est intéressé à eux, c'est sûrement parce qu'ils ont travaillé durant plusieurs années dans la capitale. Le bouche-à-oreille et la volonté du guide Fooding de franchir la petite couronne cette année ont fait le reste : un de ses inspecteurs

les a visités pendant l'été. Encore fallait-il le séduire.

« Le meilleur des courants alternatifs »

Mission réussie, et pas qu'un peu ! « Method charrie le meilleur des courants alternatifs (vins naturels, bières arty, spiritueux de petits producteurs) pour proposer aux Rétais pas rétifs une carte ultra-fraîche », indique le Fooding sur son site Internet. Une carte qui a de quoi surprendre tant dans les cocktails proposés que dans les spiritueux qui entrent dans leur composition.

Pas question pour Tristan de se fournir dans les grandes marques aux liqueurs pleines de sucre et sans saveur. « Je n'ai pas de Get 27 par exemple mais une crème de menthe d'un liquoriste en Suisse »,

précise-t-il. Le cognac, le whisky, il en trouve dans la région tout comme l'équivalent d'un Picon qu'il prend dans une microdistillerie à Cognac (qui fait gin et autres amers). « On est obligé d'avoir des choses qui vont ressembler, de trouver des alternatives mais meilleures », poursuit Jeanne. « C'est important de ne pas frustrer les clients en leur refusant ce qu'ils veulent », reprend Tristan.

« Je ne suis pas trop cocktails » : à bannir

Puis vient le temps du dialogue. « Je pense à un client qui ne jurait que par le whisky coca. On lui a proposé un whisky sec et depuis il en demande à chaque fois », note Jeanne. Au Method, pas de place pour les « Je ne suis pas très alcool » ou « Je ne suis pas trop cocktails » : l'heure est à la découverte. Mais le bistrot propose aussi des bières artisanales, des vins, des sirops maison...

Forcément, avec cette qualité, le prix s'en ressent un peu. « Les gens consomment moins mais mieux », assure Tristan. Et puis derrière la préparation des cocktails, il faut aussi rémunérer la mise en place, l'expérience, la sélection des spiritueux. Les deux gérants ne ménagent pas leurs efforts pour dénicher de nouvelles perles.

« Côté cuisine, on voudrait faire aussi bien qu'avec les cocktails mais ce n'est pas encore abouti », signale Jeanne. La faute à un chef qui leur a fait faux bond avant la saison (même si Jeanne maîtrise les fourneaux) et à un travail de plus longue haleine pour trouver des fournisseurs de produits locaux de qualité. ■

Samuel Bleynie