



SHAKE IT EASY

LA LIVRAISON DE COCKTAILS CAMÉLÉON

Créé en 2016 sous la houlette de Marc Boizel, le service n'a de cesse de se réinventer pour trouver sa place sur le marché. Après avoir séduit les salles de concerts et les cabarets parisiens, l'entité, confrontée à la crise sanitaire, est repartie à la conquête des particuliers. État des lieux... G.D.

Venu du milieu hôtelier, Marc Boizel a tout d'abord imaginé son entreprise et ses services au regard de ce qu'il avait pu observer en tant que directeur d'établissements. « Si, dans ces lieux, nous disposions d'Honesty Bar, soit de bars en libre-service qui permettaient notamment aux clients de concevoir eux-mêmes leurs cocktails, je constatais qu'ils finissaient en général par solliciter le réceptionniste pour les accompagner dans la démarche, explique-t-il. Or le cocktail n'étant pas le métier du réceptionniste, le résultat escompté était souvent erroné, et par là même l'expérience client décevante. »

Fort de ce constat, Marc Boizel imagine un service de livraison de cocktails au sein des hôtels. Pour le mettre en place, il imagine des corrélations entre ces établissements et les bars à cocktails voisins pour proposer, sur le modèle d'Uber, des boissons directement apportées à la clientèle. « Certains bars ne concevaient pas de mettre leurs cocktails en bouteille. Nous rencontrons des problèmes de commandes et de livraisons... Il m'a donc fallu revoir ma copie », explicite-t-il. En 2018, accompagné de mixologues reconnus, il fonde alors sa propre gamme avec une proposition de 4 cocktails. Au passage, il retravaille son packaging et affine son offre en agrémentant ses coffrets de glaçons, de fruits déshydratés...

S'il oscille entre une clientèle de particuliers et d'hôtels, le contrat qu'il signe avec Michou en février

2019 change la donne. Mieux encore : le nouveau client lui déroule un tapis rouge sur le marché des cabarets et des salles de concerts.

BIENTÔT UN COCKTAIL SANS ALCOOL À BASE DE CBD

De l'Olympia au Cabaret Sauvage en passant par le Casino de Paris, le Crazy Horse, la Cigale ou encore les Folies Bergère, Shake It Easy s'impose peu à peu comme la référence cocktail dans un milieu qui ne l'avait jusqu'alors pas même abordé. « Notre force réside dans des produits qualitatifs qui s'adaptent complètement à ce type de cibles, détaille Marc Boizel. Nos cocktails clefs en main, via des formats de 50 cl à 5 litres, facilitent le service. Concrètement, il est bien difficile pour ces établissements de proposer différemment un cocktail lorsqu'un entracte dure une vingtaine de minutes... » Mais voilà que la crise sanitaire surgit, emportant avec elle ces lieux de vie dits « non essentiels ». « Il a fallu se réadapter. Quand nous travaillions pour les salles de spectacle, les particuliers ne représentaient que 20% de notre CA. Aujourd'hui, ils en constituent 95%. »

Pour conquérir sa nouvelle cible, l'homme d'affaires a ajouté à sa carte une douzaine de classiques, livre désormais sur toute la France et promeut son activité sur les réseaux sociaux. « Le cocktail a pour atout de s'assimiler à un événement et au

partage, affirme-t-il. Aussi nos clients en quête de ressourcement en cette période morose se font-ils de plus en plus nombreux, nous permettant de maintenir le bon sillage, Shake It Easy lancera l'un de ses premiers cocktails à base de CBD (cannabidiol) sans-alcool conçu par Diego Nebot, ancien chef barman du Prince de Galles.

Site internet : www.shakeiteasy.fr

