

[DEVENIR FRANCHISÉ](#)[DEVENIR FRANCHISEUR](#)[ÊTRE FRANCHISÉ \(/ETRE-FRANCHISE.HTML\)](#)[PERSONNALITÉS](#)[DE LA FRANCHISE \(/R-59-D1-0-PERSONNALITES-DE-LA-FRANCHISE.HTML\)](#)**L'ENCYCLOPEDIE PRATIQUE DE LA FRANCHISE**[> Actualités \(/R-23-B1-0-actualites.html\)](#)

Analyse secteur - Cavistes : une tendance de long terme à travers l'animation de leur communauté de clients

Les premières assises du Syndicat des Cavistes Professionnels se sont déroulées dans un lieu magnifique, une cave située à Issy-les-Moulineaux. Elles ont réuni l'extrême majorité du métier, à travers les enseignes les plus importantes du secteur (Nicolas, Le Repaire de Bacchus, Cavavin, Inter Caves...) et la Fédération Nationale des Cavistes Indépendants (350 adhérents). Un long et intéressant bilan chiffré sur la profession, auquel La Référence Franchise a assisté, a été présenté à cette occasion.

Caviste : 2e ou 3e vie professionnelle

Depuis 2006, date des premières sources chiffrées, le nombre des points de vente de cavistes professionnels n'a cessé de croître, pour atteindre les 5275 magasins en 2012, avec une progression de 3,5% par rapport à l'année dernière. Ce parc croît sur fond de reconversion professionnelle, ce commerce de proximité attirant les amateurs éclairés et intervenant comme une 2e ou 3e carrière. En effet, seuls 18% des cavistes l'ont toujours été. Un quart de la profession sont des autodidactes. Les chaînes et groupements économiques prennent une part de plus en plus importante parmi les cavistes professionnels, avec une hausse 6,5% en 2012. Mais elles ne détiennent encore que 21,3% des points de vente existants, contre 78,7% pour les gérants indépendants. Attention cependant à la fragilité des nouveaux arrivants dans le métier : 61,2% des caves disparues cette année ont été ouvertes après 2005.

6,3% de la consommation taxée

Dans leur ensemble, les cavistes professionnels ne représentent toutefois que 6,3% de la consommation taxée en France, loin derrière la grande distribution traditionnelle (la moitié des ventes), mais encore devant Internet (5%), concurrent naissant mais déjà consistant. L'intention affichée par le Syndicat des Cavistes Professionnels, par la voix de son vice-président Michel Bourel, est de toucher 12% du marché.

La profession, qui n'est pas répertoriée par un code NAF particulier, regroupe 11 000 emplois, dont 38% de femmes[1]. La crise a provoqué un resserrement des équipes, avec 1 équivalent temps plein par caviste contre 1,3 en 2010.

Dans ce métier qui reste artisanal, 54,4% des points de vente n'ont pas de salariés... Dans le choix du modèle d'entreprise, deux éléments apparaissent déterminants dans cette étude réalisée pour les premières assises du Syndicat des Cavistes Professionnels : la logistique et le portage du stock. Dans des magasins de 185 m2 en moyenne, 47% de la surface est affectée à la réserve. Le besoin en fonds de roulement reste aussi sous surveillance, avec un passage de 9,5 à 15,2 jours de chiffre d'affaires en un an. Néanmoins, le chiffre d'affaires moyen a augmenté de 2,9% par rapport à 2011, s'élevant à 352 915 € hors taxes. Ce qui permet tout juste au gérant indépendant de se verser un salaire, selon l'une des têtes de réseaux présente à cet événement.

Les cavistes à l'écoute de leurs consommateurs

Face à une clientèle qui rajeunit – 25,3% ont moins de 35 ans –, majoritairement fidèle et constituée à 78% de particuliers – 30,8% de femmes, 19,2% de couples –, les cavistes professionnels sont à l'écoute de leurs consommateurs. 4 sur 5 proposent des cadeaux d'entreprise, 55% d'entre eux vendent aux restaurateurs, 45% associent leurs vins à une famille de produits alimentaires gastronomiques, 20% présentent à l'achat des accessoires d'œnologie, et enfin, 14% organisent séances de dégustation.

Participant au lien social et entretenant avec vivacité leur communauté de clients, les cavistes professionnels s'inscrivent indéniablement comme une tendance de long terme dans le paysage commerçant français.

François Simoneschi

[1] 4 gérants sur 5 sont des hommes

Le FIL d'actualités

Sortie d'un ouvrage sur le commerce associé (/P-281-23-B1-sortie-d-un-ouvrage-sur-le-commerce.html)

Enquête annuelle Banque Populaire : féminisation de la population et délocalisation à l'implantation ... (/P-271-23-B1-enquete-annuelle-banque-populaire.html)

La reprise d'entreprise (4/4) : Parcours d'un repreneur (/P-261-23-B1-la-reprise-d-entreprise-4-4.html)

La reprise d'entreprise (3/4) : Les mécanismes financiers de la transmission d'entreprise (/P-251-23-B1-la-reprise-d-entreprise-3-4-les.html)

La reprise d'entreprise (2/4) : la rencontre cédant-repreneur, un choc culturel (/P-242-23-B1-la-reprise-d-entreprise-2-4-la.html)

La reprise d'entreprise (1/4) : 300 000 emplois par an à pérenniser (/P-232-23-B1-la-reprise-d-entreprise-1-4-300.html)

Toutes les actus (/R-23-B1-0-actualites.html)



La Référence Franchise (/) | Mentions légales et CGU (/mentions-legales.html) | Réalisation : Webcd® (<http://www.webcd.fr>)

DEVENIR FRANCHISE

- **Étape 1** : Choisir la franchise (9 leçons) (</P-2-52-A1-qu-est-ce-qu-implique-le-choix-de.html>)
- **Étape 2** : Construire sa candidature (11 leçons) (</P-16-53-A1-quels-sont-les-criteres-de-selection.html>)
- **Étape 3** : Sélectionner ses enseignes (7 leçons) (</P-31-55-A1-comment-proceder-pour-selectionner-10.html>)
- **Étape 4** : Rencontrer le franchiseur et son équipe (6 leçons) (</P-82-56-A1-pourquoi-et-comment-rencontrer-les.html>)
- **Étape 5** : Réussir le parcours de sélection mutuelle (5 leçons) (</P-142-57-A1-quel-role-joue-le-premier-entretien.html>)
- **Étape 6** : Devenir patron indépendant franchisé (4 leçons) (</P-191-60-A1-comment-se-servir-du-document.html>)