

LE CAVISTE se rebiffe !

Confronté à une baisse de la consommation et à la concurrence de la grande distribution, ce professionnel a dû se rapprocher de sa clientèle, lui proposer des prestations variées, en s'adaptant à ses nouveaux besoins. **DOSSIER RÉALISÉ PAR** CHRISTOPHE CASAZZA

L a gagné en sagesse. Son but n'est plus seulement d'écouler des bouteilles mais, désormais, il enseigne aussi l'art de bien vivre et de bien boire. Le caviste d'aujourd'hui promet ainsi des vigneron, davantage en quête de qualité que de quantité, propose un rayon vins bio, voire nature, et organise des dégustations, si possible en présence du producteur. Leur but: vendre bien sûr, mais pas à n'importe quel prix.

Chaque mois, une nouvelle cave ouvre ses portes. Aujourd'hui, indépendants, franchisés, ou intégrés, comme chez Nicolas, les cavistes ne sont pas moins de 5580, soit 15 % de plus

qu'en 2005*. Impressionnant quand on connaît leurs difficultés face à la concurrence de la grande distribution, qui commercialise plus des deux tiers de la production de vin français, et à une consommation nationale en baisse constante. Les ventes de vin ont en effet diminué de 50 % en 30 ans dans l'Hexagone: on consommait 104 litres par habitant et par an en 1975, contre 52 aujourd'hui. Une chute due, en grande partie, à une évolution des mentalités, inspirée par un hygiénisme importé d'Amérique du Nord. L'alcool est désormais considéré comme un ennemi de la santé. Aussi, pour s'en sortir dans un tel contexte, les cavistes proposent-ils désormais

**EN 30 ANS, LES VENTES DE VIN ONT
DIMINUÉ DE 50 % EN FRANCE.**

des offres moins standardisées pour un client qui boit moins, mais mieux. L'information, le conseil, la dégustation, une sélection originale, une spécialisation, et la personnalisation du produit sont leurs atouts principaux. Ils se sont aussi lancés dans le cadeau d'entreprise, la vente aux restaurateurs, le bar à vins, l'école du bien boire, avec leçons sur les terroirs, dégustations ouvertes au public et rencontres de vigneron, soirées thématiques, concerts, expos... Ils organisent même des voyages dans les vignobles, deviennent épiciers. Certains, pour améliorer leur visibilité et accroître la rotation de leurs stocks, proposent des ventes à distance par e-commerce. D'autres enfin ont choisi des segments porteurs, comme le vin bio, naturel, les grands crus, les vieux millésimes... Des initiatives payantes, puisque les cavistes, même s'ils évoquent des revenus encore très faibles, parviennent tout de même à écouler près de 5% de la consommation taxée en France.

Faire connaître des vigneron orfèvres

Dominique Fenouil, créateur du Repaire de Bacchus et actuel président de la commission communication du Syndicat des cavistes professionnels, est un exemple de ceux qui résistent encore et toujours à l'hégémonie de la grande distribution. Son aventure commence en 1983, lorsque, avec deux associés, il ouvre une première boutique, et ce néophyte se procure bon nombre de bordeaux. Petit à petit, il enrichit sa gamme, avec des appellations moins cotées. Rarement bénéficiaire, notre homme s'épanouit cependant dans son métier. Il apprend alors à négocier à long terme et vise la qualité à un prix juste. Aujourd'hui, avec Pablo Buconova, directeur des achats, il choisit des vins à son goût, mais avec un sens aigu du commerce. «Il ne suffit pas de se procurer les meilleurs flacons, sinon tout le monde serait caviste. Il faut bien connaître ce que l'on vend et savoir le revendre, mais aussi bien jauger sa clientèle, et savoir devancer les goûts et les modes», explique-t-il. Pour lui, l'intérêt du métier, c'est



de faire découvrir des vigneron orfèvres, qui produisent de petites quantités, car «les petits volumes, c'est une histoire d'hommes, et le vin, c'est surtout des histoires d'hommes». Et, à ses yeux, le rôle du caviste consiste à trouver parmi des producteurs encore méconnus celui qui répondra le mieux au besoin de son client: «Neuf personnes sur dix nous demandent quel vin s'accordera le mieux avec leur repas. Et nous pouvons toujours leur proposer, à côté des noms célèbres, un nom inconnu qui ira à la perfection avec leur côte de bœuf. C'est à nous d'être originaux.» Ce qui n'est pas le cas, selon lui, des poids lourds de la distribution. «Les gros savent écouler en masse, mais nous avons des vins qu'ils ne savent pas vendre. Nous nous situons dans des rues où il y a de bons fromagers, du bon pain, de la bonne viande. Nos clients savent qu'ils peuvent acheter leur vin moins cher ailleurs, mais ils viennent quand même chez nous pour être conseillés et connaître nos

CERTAINS CAVISTES ONT CHOISI DES SEGMENTS PORTEURS COMME LE BIO.



Les cavistes indépendants, comme Le Paradis de Benjamin à Paris, parviennent à s'intéresser à des micro-cuvées de 60 bouteilles.

Les cavistes en chaîne

Nicolas, Le Repaire de Bacchus, le Savour Club, Cavavin, Les Caves de Régusse, Les Caves du Val d'Or, le Comptoir des Vignes, Intercaves, Sommellerie de France, VandB, la Vignery... Ces cavistes « chaînés » qui possèdent 5 points de vente au moins, que l'on trouve principalement hors des régions viticoles, représentent 19,5% de la profession. Ils ont pu prendre pignon sur grandes rues en centre-ville. Leur nombre progresse plus rapidement que la moyenne: les autres cavistes, plus petits, ont en effet du mal à s'installer à cause du montant des loyers. Les cavistes des chaînes offrent la plupart du temps le même type de déco. Les tonneaux donnent le ton en guise de présentoir à dégustation, accompagnés des inévitables caisses en bois des producteurs. Le choix est un tantinet moins pointu que dans les petits magasins de quartier, mais la clientèle est fidèle. À l'arrivée, de belles gammes de vins en rayons qui côtoient les paniers où s'entassent de jolis flacons, à petit prix. La plus célèbre de ces chaînes est sans aucun doute Nicolas, qui appartient au groupe Castel. Elle réalise près de 10% des ventes françaises. L'enseigne a 192 ans d'existence, le temps d'implanter ses 466 boutiques en France, Belgique, Russie, Royaume-Uni, et même au Maroc, qui vendent plus de 50 millions de bouteilles par an.

«...veautés, car nous en avons en permanence», déclare-t-il. Et de justifier ses tarifs, «...s élevés que ceux des supermarchés. Nous avons des loyers très chers, jusqu'à 10 000 euros par an pour certaines boutiques, il faut être près du client qui ne fera pas 10 mètres pour venir nous chercher, donc il faut être dans une grande rue passante. En France, j'ai des cavistes qui sont parfois à bacchus 4 ou 5. Tout cela a un prix», calcule-t-il.

Nous sommes des dénicheurs

«...ce n'est pas parce que les Repaires de Bacchus sont une chaîne qu'ils n'ont pas de philosophie. «On est à la bonne taille. On a 37 magasins, alors on peut présenter des stars aussi bien que des gens comme Christian Jacqui, un ancien prof d'histoire qui vient de vendre son vignoble. Nous sommes des dénicheurs. En revanche, le caviste indépendant, avec un seul point de vente, peut s'intéresser à des micro-cuvées de 60 bouteilles. Pas

nous. Cela ferait une bouteille par boutique, ce serait ridicule!»

Chez lui, pas de place pour l'amateurisme. Tous les employés doivent avoir une bonne notion du vin et de la gastronomie. Un candidat doit obtenir au moins 110 points sur 180 à son questionnaire d'embauche s'il veut avoir une chance. «Notre métier demande une connaissance parfaite de tous les goûts et de toutes les régions pour les assortir à la cuisine», commente-t-il.

En tout cas, Dominique Fenouil veut rester optimiste. «Mon grand-père était caviste rue de Belfort à Paris en 1920, je suis caviste en 2014, et je suis certain qu'il y aura encore des cavistes dans cent ans. Parce que le contact humain et le conseil comptent toujours autant.» L'espoir en héritage. ■



© DR.

Les coups de foudre d'une femme

L'avenir de Marie-Louise semblait tout tracé dans le restaurant familial à Perpignan. Jusqu'à sa rencontre avec le docteur Parcé, un hédoniste tombé amoureux de la cuisine de sa mère. Il lui fait visiter les meilleurs domaines et déguster les meilleurs crus. Cette femme aux cheveux courts, toujours souriante, qui pourrait parler des heures de ses millésimes favoris avec son accent du Sud, décide alors d'« entrer à fond dans le vin ». En 1990, Marie-Louise Banyols-Mons décroche le titre de meilleur sommelier du Languedoc-Roussillon. Elle s'essaie à la restauration, mais le fiasco de son dernier établissement, Les Sources de Caudalie à Bordeaux, la font retourner à ses premières amours : le vin. Elle se retrouve en Espagne et finit par ouvrir en juillet 2011 Lavinia Barcelona. « Nouveau pays, nouveaux vignerons, nouveaux journalistes, nouvelle cuisine, tout était à recommencer », se souvient-elle. Aujourd'hui, avec Marc Sibard, cette tête chercheuse sélectionne les vins nationaux et internationaux de Lavinia, avec une prédilection pour les flacons ibériques. Elle est aussi responsable de la sélection des eaux-de-vie et accessoires pour tous les magasins du groupe et leurs 7 000 références. « Aucune commande n'est enregistrée par les commerciaux sans notre avis d'œnologue. Nos instincts doivent correspondre aux attentes des clients », affirme-t-elle. « Il y a deux types de vins. Les incontournables, c'est-à-dire les crus stars ou les grandes marques de champagne, et nos coups de foudre. Ce sont en général des petits producteurs qui choisissent de proposer des vins nature, bio ou en biodynamie. Avec eux, nous avons une relation de confiance, et on ne leur impose jamais un volume à produire. Mais vu le nombre des références chez nous, il ne faut pas qu'ils soient pressés de vendre. »



Élodie Cadiou, dans sa boutique, Et si Bacchus était une femme ?, possède un choix équivalent de vignerons et vigneronnes.

T UNE FEMME



© DR.

Bel exemple de parité

Cette grande fille aux cheveux blonds est une « marrante », avec son visage rond et son sourire avenant qui la rendent d'emblée sympathique. Et l'on est fier de donner son adresse à ses meilleurs amis, de leur faire découvrir cette cave au féminin justement baptisée Et si Bacchus était une femme ?, ouverte en 2011. Ici, dans le 5^e arrondissement de Paris, on croise le verre avec la propriétaire des lieux, Élodie diou, la milady du tire-bouchon, meilleure note de sa promo sur sa thèse sur La Femme et le vin. Quatre clients passent, ils sont des clientes ! Toutes visiblement décomplexées. Ça vend des nouvelles, ça se claque une bise, ça se complimente sur la coiffure, ça parle des enfants, sur fond de jolis flacons où brillent des quilles symboliques, comme Les Filles, du Savoyard ou les Berlioz. Ici, la sélection est irréprochable et la parité est mise, avec un choix équivalent de vigneronnes et de vignerons, un petit penchant pour ceux des bords du Rhône.

Le trublion

Fils de vigneron à Cheverny (41), Bruno Quenioux a passé un diplôme de mécano avant de reprendre le chemin de la cave familiale. Dynamique et intarissable, cet homme de petite taille, noueux et sec comme un sarment de vigne, parle avec enthousiasme de ses nouvelles expériences. Après un parcours impressionnant par les Caves Legrand, à Paris, et Lafayette Gourmet, Baccarat où il contribue à la création de verres à dégustation, il fonde un collège de recherche sur le vin, devient consultant pour le site ventealapropriete.com, pour L'Atelier du vin, et intervient à l'École du vin et des terroirs où il désapprend à déguster. Désormais le monde de Bacchus doit compter avec Bruno Quenioux, qui fait autorité, surtout lorsqu'il parle bio et naturel. Mais aujourd'hui, il préfère se concentrer sur le bon vin, le vrai, sans céder aux sirènes de la mode. Il passe la plupart de son temps entre Luberon et Paris, dans l'une de ses deux caves PhiloVino, où il propose les flacons de ses amis vigneronnes. Dans ces lieux uniques, il apprend les méthodes d'élaboration du vin, surprend par ses incroyables Bibs, et fait voyager au fil des terroirs. Il casse les codes de la dégustation, au risque de déranger, voire de choquer, mais toujours avec une grande humanité, les yeux brillants d'ardeur. « J'ai toujours considéré que je devais vendre un vin par l'émotion qu'il m'a donnée, pas parce qu'il a été fait par un cheval ou une amphore. Aujourd'hui il y a trois types de cavistes. Les classiques, qui vendent des bordeaux et des bourgognes de domaines très réputés, pour plaire au plus grand nombre. Ceux favorables aux vins nature qui ne sont pas des vins de garde, dont certaines bouteilles donnent des saveurs particulières, comme le cidre fermier. Là, on est dans le radicalisme opposé à la technologie. Et enfin, on trouve une ribambelle de gens qui tentent de vendre de bons produits à leurs clients, sans s'occuper de la mode passée ou nouvelle. Moi, je me situe parmi les partisans de ce juste milieu. »



Yves LEGRAND

“ Le pire

Président du syndicat des cavistes professionnels, qui réunit les cavistes indépendants, les chaînes et la FNDE (Fédération nationale de l'Épicerie), Yves Legrand est caviste depuis 4 générations à Issy-les-Moulineaux (92) au Chemin des Vignes. Il nous parle de son métier, de son rapport au public et des missions du syndicat.

© DR.

l'ennemi du caviste, c'est lui-même "

Comment définiriez-vous le métier d'un caviste ?

Yves Legrand : C'est le lien entre le vigneron et le consommateur. C'est aussi le faire-valoir et le meilleur avocat du vigneron. Il permet ainsi à son client de se promener dans le vignoble et de déguster une belle sélection de cuvées. Mais un bon caviste doit goûter ce qu'il achète, et choisir selon son style. Chez lui, on vend du vin les yeux dans les yeux. Ce n'est pas du virtuel. Voilà où est sa force.

Quel rapport doit-il établir avec sa clientèle ?

Y. L. : On peut commercer en suivant les notations du CAC 40 ou le prix des primesurs 2013. Ou bien, on peut adopter un comportement différent et proposer au client, qui vous fait l'honneur d'entrer dans votre boutique, une large gamme qui collera le mieux à ce qu'il souhaite.

Quel est le rôle du Syndicat des Cavistes indépendants ?

Y. L. : Il défend et promeut entre autres

une certaine image du vin face à des formes de commerce ou d'interprétations plus agressives.

Vous pensez à Internet ou à la grande distribution...

Y. L. : On ne joue pas dans la même catégorie, oui ce sont des concurrents car ils vendent 85 % des vins mais nous n'offrons pas le même genre de proposition. C'est devenu une institution française de toujours vouloir tirer les prix vers le bas. Ce n'est pourtant pas le moins cher qui enrichit le vigneron soucieux de qualité ni le consommateur qui en subira la baisse. Quant aux ventes en ligne, elles créent dépersonnalisation et déshumanisation.

Quel est votre pire ennemi ?

Y. L. : Le pire ennemi du caviste c'est lui-même, quand il ne sait pas gagner la confiance de ses clients, procurer un vrai service. C'est sa dynamique, son offensive, sa personnalité et celle de sa boutique qui conduiront le consommateur à préférer le réel plutôt que le virtuel. Notre plus grand

adversaire, c'est aussi la loi Evin, un nom qui est un faux ami, et les lois interprétées d'une manière uniquement punitive. Car le caviste est un homme responsable face à l'alcool.

Pourtant on ne peut pas nier les ravages de l'alcoolisme...

Y. L. : Nos gouvernants assimilent trop souvent le vin à l'addiction. Or la première des causes de l'addiction, ce sont les malheurs personnels, la dégradation de la communauté où les individus deviennent des zombies isolés et fous qui se réfugient là où ils peuvent. D'ailleurs, nous diffusons un guide gratuit et ludique rappelant que l'alcool est une question de modération, qu'il appartient à l'univers de l'hédonisme et non de l'excès. L'addiction n'a rien à voir avec le vin, bien au contraire, parce que, à une époque où l'on nous fait croire que tout peut se remplacer par du virtuel, la connaissance du vin est un signe de rassemblement, de convivialité et de respect. ■

Un must mondial

Situées rue du faubourg Saint Honoré, à une encablure des Champs-Élysées, les caves Taillevent ont vu le jour en 1987, avec la naissance de l'un des must de la gastronomie française, le restaurant éponyme. On trouve, dans cette vitrine de la viticulture française, l'une des plus belles collections de vins au monde. La cave, qui a changé de trottoir cette année, propose quant à elle la Collection Taillevent. Plus de 1 500 références à partir de 5 €, pour une quarantaine de grands terroirs viticoles. Ses vins sont choisis par Pierre Bérot, directeur du département vins du groupe. Ici, chaque samedi de 10h30 à 18h00, on peut déguster deux vins choisis par les sommeliers en fonction d'un thème particulier, une région, un cépage, un domaine... ou participer à des soirées œnologiques.



JULIEN ARNAUD

Bon pour le service

Certains cavistes, outre leur expertise, aiment donner aux autres à découvrir. C'est le cas du 42 rue Condorcet à Paris. **TEXTE** BÉATRIX GRÉGOIRE



Vous y entrez pour l'adorable vitrine où les bouteilles se posent sur des étagères mauves qui semblent en apesanteur, pour l'atmosphère inimitable de la boutique, qui repose sur la solidité d'un plancher en bois brut. Et vous y retournerez pour lui. Julien Arnaud. Vous adorerez l'écouter parler avec sa voix aux inflexions graves de ses 150 vins, de ses vigneron, de son magasin que son architecte de femme a aidé à décorer. Vous comprendrez qu'au-delà de ses compétences réelles de caviste, il aime tout simplement les gens. Et que, certainement, sa vocation première, c'est le service, l'attention aux envies des autres qu'il couronne par son

enthousiasme pour les vignobles. «Le délice m'est venu quand je travaillais dans la restauration à Mougins (83). Le patron avait une très jolie cave, et j'ai compris alors ce qu'était un bon vin», se rappelle-t-il. De là, il effectue un tour dans les vignes. Ce terrien, qui a besoin de mettre les mains dans le concret, s'initie à la vinification. Quelques postes chez des cavistes. Et il ouvre son affaire à Paris en 2010, qu'il appelle Les Vins de Julien. Au bout de trois ans, il a gravé sa présence dans la rue Condorcet, rameutant ses 1 500 fidèles lors de ses soirées dégustations, avec, entre autres, de mémorables ventrées d'huîtres du Morbihan, choisies avec le soin d'un fils de poissonnier. Curieusement, le discours sur le partage et le vin ne résonne

pas dans sa bouche comme un cliché obligé. «J'aime que les gens entrent chez moi, parler grandes et petites cuvées avec eux.» Et c'est pareil avec ses vigneron. «Je dois apprécier leurs bouteilles mais il faut aussi que leur personnalité me convienne», assure-t-il. Donc, aucun systématisme chez Julien, juste du feeling. «C'est comme pour le bio ou la biodynamie, il ne suffit pas que ça gazouille ou que ça s'oxyde pour que ça me plaise», tranche-t-il.

Un Bellota avec du champagne

Il a quand même ses bouteilles chouchous. Les graals dont il rêve, la Romanée-Conti ou le domaine Roulot (Meursault). Ou celles qu'il a découvertes comme Le P'tit Poquelin de la maison Perraud (Beaujolais). Et il a son Top 5 perso : la Bourgogne, le Beaujolais, la Vallée du Rhône, la Provence et le Languedoc-Roussillon. Mais, chez Julien, on est raisonnable. Vous ne dépasserez pas 80€ pour la cuvée la plus chère et vous trouverez facilement de jolies bouteilles à 6€. Et, peut-être un jour, vous pourrez goûter, dans son futur bar à vins, ses accords mets et vins customisés, par exemple un Bellota avec un champagne. «C'est magnifique quand le côté salin du chardonnay vient se mêler au gras du jambon», commente-t-il avec gourmandise. De quoi prendre cantine. ■

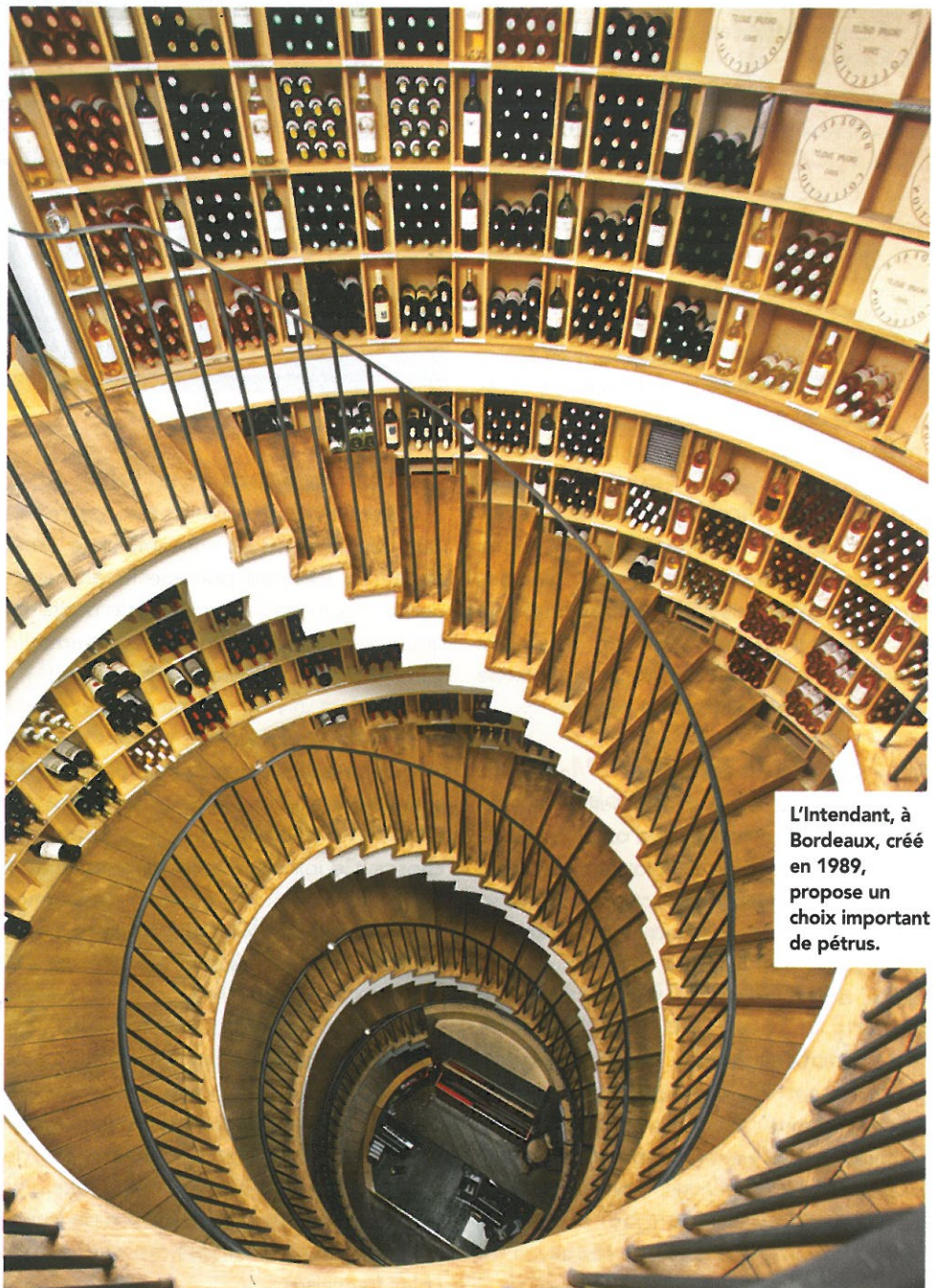
Portrait idéal

Il est accessible, enthousiaste, et ne craint pas les courants d'air : sa porte est toujours ouverte. La franchir, c'est s'offrir un voyage dans le vignoble. Avec un cicérone privé vous distillant précieux conseils, part de rêve, et dégustations. Plus qu'un métier, c'est une quête. Un véritable sacerdoce, des sacrifices récompensés chaque fois qu'il vend les «pépites» de ses protégés. Il propose systématiquement des bouteilles à prix modéré. Grâce à lui, on peut oublier les vins standardisés, technologiques, industrialisés pour trouver des cuvées d'artistes, nature et bio, des flacons rares. Il répond à toutes les questions sans jamais prendre son interlocuteur de haut. Il prend le temps de rencontrer les vigneron et propose 200 à 300 références à partir de 4€. Avec le temps, il devient un ami et sa cave se transforme en un réseau social qui n'a rien de virtuel. On y papote philosophie sur la table et le vin, tout en dégustant ses dernières trouvailles.

Les 50 enseignes fondamentales

Dans toute la France, nous avons choisi une cinquantaine de cavistes indépendants, des petits, des plus grands, des caves à manger. Ils ont cependant tous en commun une remarquable connaissance du vignoble, et l'envie réelle de partager leur savoir et leurs coups de cœur.

SELECTION CHRISTOPHE CASAZZA



L'Intendant, à Bordeaux, créé en 1989, propose un choix important de pétrus.

© DR.

Paris - Île-de-France

I^{er} - Bières Cultes

Ce sont quatre caves made in Paris, estampillées Franck Hufnagel, leur créateur. Notre biérologue propose en ces lieux une jolie sélection de plusieurs centaines de références venues du monde entier.

IV^e - Les Caprices de l'Instant

Les caprices de Raphaël prennent l'allure de jolis flacons venus de tous horizons avec une belle sélection en Bourgogne, Alsace et Loire et plus si affinités que notre hôte sait, à la perfection, accorder en genre et en goût à la table.

IV^e - Chapitre 20

Que voilà une cave originale qui propose, pour se rincer le gosier, une très large sélection de vins blancs du monde entier, c'est la spécialité des lieux. Ils sont accompagnés de moult ouvrages sur le vin et la dégustation.

VI^e - LMDW Fine Spirits

La Maison du Whisky (LMDW) est, comme son nom l'indique, la caverne d'Ali Baba des amateurs de whiskies. Elle propose les meilleurs flacons du monde entier, mais aussi tout ce qui compte comme spiritueux de qualité et pleins de conseils avisés.

VI^e - Le Vin en Bouche

Vincent Martin a été sommelier de restaurants connus et médaillé d'or au Trophée Spirit 2007 avant de développer sa propre carte des vins dans cette cave où la sélection est pointue, éclectique et le conseil avisé. En plus, il propose moult animations autour du vin.

VI^e - Enoteca Midi

Si l'on vient ici, c'est pour trouver des pépites qui ont de la classe et qui sont made in Italie. Le lieu est intime mais la sélection, près de 400 références, est vaste. C'est l'ancre de Mihran Karabetyan, un homme dont le sourire n'a d'égal que son savoir.



© DR.

VI^e - La Quincave

Lovée entre le Luxembourg et Montparnasse, voici la Quincave et son ambiance terroir d'auteurs. Ici, Fred pratique le vin nature, depuis des lustres, il aime les jolis petits crus gouleyants avec des noms incontournables comme Breton, Landron, Robinot...

VII^e - Ampelos

Hervé Beaudron vous reçoit dans ce lieu plein de vie où l'on sent le désir ardent d'un caviste qui a décidé de faire bouger les choses. Ce joli commerce de bouche et de proximité vous nourrit également d'échanges humains, qui vont avec la qualité des vins inscrits sur les étales.

VIII^e - Au Verger de la Madeleine

Créée en 1937, cette cave s'est constituée sur un choix de grands vins et d'eaux-de-vie rares, des domaines de renommée, des cuvées légendaires et des millésimes d'exception que côtoie une sélection de vins de propriétaires des différentes régions viticoles françaises.



© DR.

Mi-Fugue Mi-Raisin est la cave de deux mélomanes qui vendent CD et bouteilles.

IX^e - Le vin de Julien

Chez Julien, les vigneron indépendants sont mis en avant, alors on déguste des vins en biodynamie, des vins qui sortent de l'ordinaire, des vins sans intrants mais également les meilleures caves coop comme Marrenon et quelques vigneron d'Europe et du Nouveau-Monde (en couverture).

IX^e - Le Verre Libre

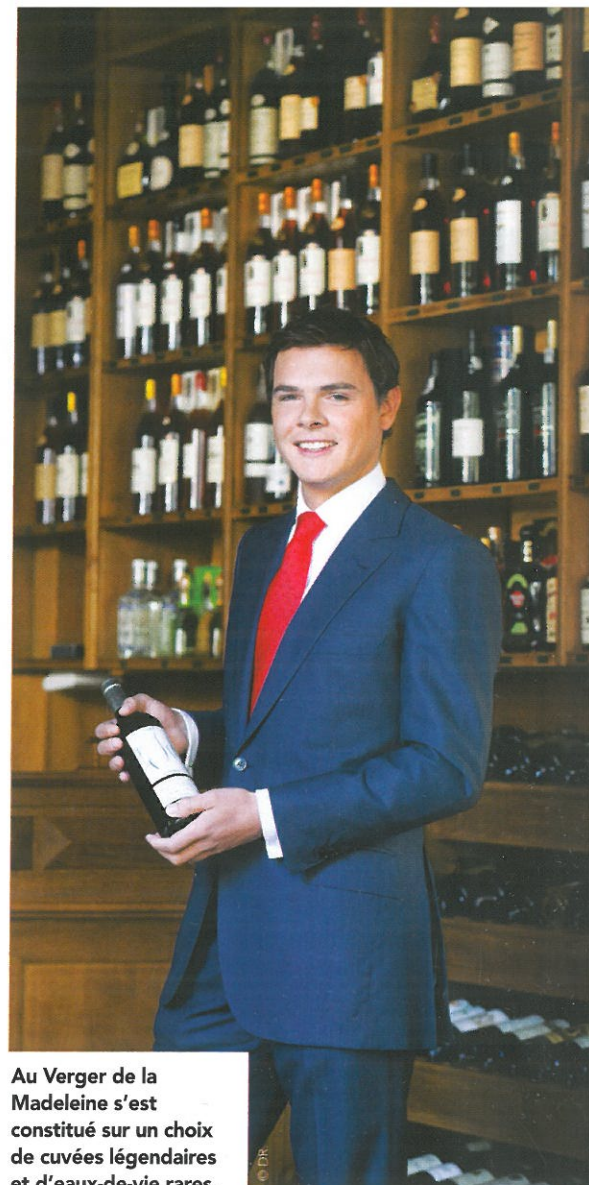
En entrant dans la cave d'Alexandre Frezoul, vous serez aspiré par un lieu plein de charme où les vins d'un enthousiaste s'offrent à vous. Le choix est assez éclectique avec des vins d'auteur mais aussi des classiques.

X^e - Le Paradis de Benjamin

C'est ça le repère de passionnés, une petite cave, un paradis, avec des crus venus de vignobles à taille humaine, avec de la personnalité, des flacons qui respectent la nature et leur terroir.

XIV^e - La Cave des Papilles

C'est la cave parisienne dédiée aux vins naturels. Gérard, Florian et Aurélien, qui



Au Verger de la Madeleine s'est constitué sur un choix de cuvées légendaires et d'eaux-de-vie rares.

ont à sa tête, vous font découvrir une belle sélection de vins bio et naturels français et étrangers. Des vins de caractère, de plaisir, sains et vrais.

XIV^e - Mi-Fugue Mi-Raisin

Berge et Pierre, deux mélomanes, proposent une remarquable sélection de vins sélectables et engagés, mais aussi des CD de musique classique qui accompagnent parfaitement les flacons.

XIV^e - Les Crus du Soleil

Berge Lacombe privilégie les vins du vignoble du Languedoc-Roussillon. Sa petite boutique est ainsi le siège d'une sélection de hautes cuvées, ensoleillées, connètes, et passionnées.

XVI^e - Caves Saint-Vincent

C'est, finalement, un concept simple: une cave à vins, avec une sélection pointue, où il est aussi possible de déguster une bonne bouteille à un prix tout à fait raisonnable accompagnée d'une planche de produits régionaux.

XVII^e - Meilleurs Vins Bio

Vous cherchez des vins bio de qualité? Cette première cave 100% bio est pour vous. C'est aussi la première école en France consacrée aux vins bio.

XVII^e - Le Garde-Robe

Une cave à manger, bar à vin, au look brocante, proposant de jolis crus de terroir et d'auteur. On peut les emporter ou les consommer sur place, avec une assiette de charcuterie ou de fromage que l'on peut également rapporter chez soi.

XVII^e - Nulle Part Ailleurs

Une cave à vins animée et originale avec une approche nouvelle du classement des vins. Dans les rayons, des vigneron de talent, certains en exclu à Paris, du bio, du casher et quelques crus d'exception pour les grandes occasions.

XX^e - Le Bon Plaisir Didier

Didier et Jean-Luc tiennent cette cave. Le lieu est bien achalandé, entre vins et whiskies de qualité.

Hauts-de-Seine (92)

Le Décanteur, à Montrouge

Cette cave de la banlieue sud est dirigée de main de maître par Bruno Guarnieri dont la compétence n'est plus à démontrer. Ici, chaque vigneron dépose son histoire, dans des flacons que notre hôte sert avec sincérité et émotion, mais sans dogme.

Val-de-Marne (94)

La cave de Paco, à Ivry

C'est la cave d'un passionné, une nature de bonheur, qui vous reçoit aussi bien qu'il reçoit ses amis vigneron pour vous faire découvrir ses merveilles.

Val-d'Oise (95)

Aux Cépages d'Ermont, à Ermont

Caviste non conventionnel, pointu et passionné qui propose des conseils avisés sur ses 350 références. L'accueil est sympathique et les bouteilles bio et nature à des prix très raisonnables. On ajoute 70 whiskies rares et l'une des plus belles caves à eaux-de-vie de France.

I Dossier Cavistes

Entre Deux Verres à Strasbourg sélectionne des vins bio du monde entier.



Est

Œnosphère, à Strasbourg (67)

Benoît Hecker vous entraîne, à travers ses cours œnologiques et ses dégustations à thème, dans sa cave bar à vin et vous pilote au cœur des petits vignobles de France et d'ailleurs pour une belle rencontre avec des cépages originaux, des cuvées insolites, des vins bio, limités en sulfites.

Entre Deux Verres, à Strasbourg (67)

Dans le quartier du Neudorf, une cave qui vous propose des vins bio du monde entier, et de toutes les couleurs, sélectionnés pour leur respect de l'environnement. Avec, en prime, un espace épicerie fine.

La Sommelière, à Colmar (68)

Femme d'un illustre vigneron alsacien, Anne-Marie Tempé a transformé une ancienne brasserie en cave pour y transmettre le goût des meilleurs vins de la région mais aussi quelques beaux crus de la vallée du Rhône, de Bourgogne ou de Bordeaux.

Les Cols de Champé, à Metz (57)

Une cave à vins restaurant, tenue par Philippe Aubert dans le droit sillage de ces passionnés qui œuvrent dans l'ombre pour le plus grand bonheur de leurs clients. Il propose de bien belles choses.



Chai Vincent, à Toulouse, propose surtout des vins de Méditerranée.

Ouest

Le Cellier Fougerais, à Fougères (35)

Marie Raulet est sommelière, mais surtout caviste, dans ce lieu empli de charme. Accueillante, elle vous fait découvrir de bien jolis vins, tous empreints de sincérité. 400 flacons n'attendent qu'un verre pour révéler leurs qualités.

Le Comptoir de Célestin, à Narbonne (11)

Sommelier issu d'une famille de vignerons, Xavier Plégades jouit d'une belle notoriété auprès des amateurs de vins nature et sans intrants. On vient également le voir pour ses accords mets et vins et si on aime lutter contre les idées reçues.

Au Chai du Languedoc, à Béziers (34)

Martine et Denis Andrieu proposent, depuis 1980, une vitrine des vignerons indépendants de leur région, avec qui ils ont tissé des liens étroits.

L'Envie, à Toulouse (31)

Ici, on peut goûter son vin avant de l'acheter. C'est la brillante idée que François Trauque a rapportée de Nouvelle-Zélande. On achète une carte à puce qui permet de goûter un certain nombre de vins, en fonction de leur valeur et du prix de la carte.

Chai Vincent, à Toulouse (31)

On vient surtout pour découvrir les vins de Méditerranée que l'on trouve au prix propriété. C'est la belle histoire de Vincent Giraudbit qui propose aussi dans ses deux estaminets des cours de dégustation et des soirées œnologiques.

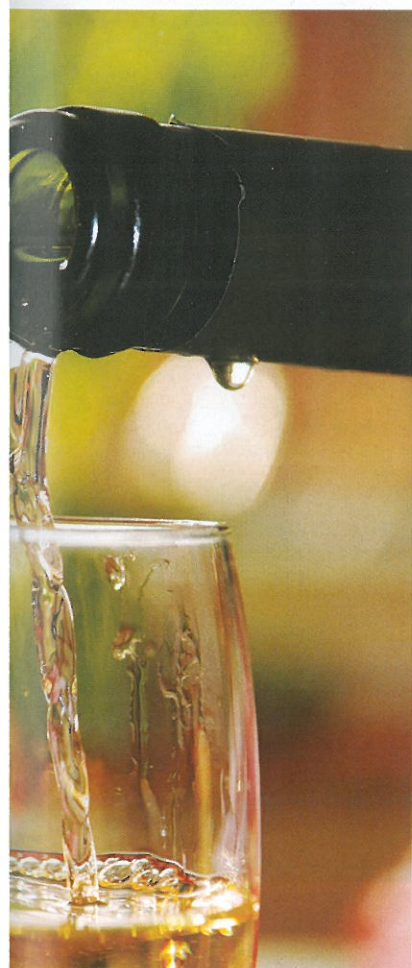
L'Intendant, à Bordeaux (33)

L'intendant, propriété de Jean-François Moueix, a été créé en 1989. On fréquente le lieu si on est un véritable amateur de Bordeaux et surtout de pétrus.



Le Caveau de la Tour de L'Isle, à l'Isle-sur-la-Sorgue, offre un beau choix de vins et de fromages.

Sud-Est



© DR

Cave de Trinquetaille, à Arles (13)

Sébastien Abonneau n'est vraiment pas un caviste comme les autres. D'abord, il a sa propre vigne à Saint-Sériès, et puis sa cave est le lieu où passent tous les Arlésiens de bon goût. Le fond de commerce est nature et bio, dans le genre très bon rapport qualité/prix.

Les Caves de l'Abbaye, à Marseille (13)

Une petite devanture pour un bel espace qui propose un choix impressionnant avec des petits flacons du coin à découvrir. Un caviste passionnant, les vins du mois, et une épicerie fine.

Les Domaines qui Montent, à Aix-en-Provence (13)

Les deux propriétaires aiment à accompagner leurs vins d'un frichti qui fait chaud au cœur. Ici, la Bourgogne côtoie la Provence et les Côtes-du-Rhône. Une épicerie fine, des cours d'œnologie, et des repas à thème complètent ce délicieux tableau.

U Mercatu, à L'Île-Rousse (20)

David, le propriétaire des lieux, est un ténor du vin corse qui nous propose, dans sa cave, une très belle sélection de flacons made in l'île de Beauté, comme le Domaine Leccia, ou le Clos Capitoro, j'en passe et des tout aussi bons.

Le Ballon Rouge, à Uzès (30)

Des grands classiques qui côtoient des nouveaux talents, voici la philosophie maison insufflée à ses clients par l'équipe du Ballon Rouge. Question choix, on mélange les styles, les régions, les domaines, les flacons rares et les vins « de plaisir », dans un joyeux désordre organisé où les cinq sens sont sans cesse sollicités.

Le Caveau de la Tour de L'Isle, à l'Isle-sur-la-Sorgue (84)

Si on pénètre l'antre de Stéphane et Janique Fina, c'est pour un beau voyage avec escale dans les années 1930, mais aussi pour goûter un beau choix de vins (Vallée du Rhône, Provence, Bourgogne...) et de fromages, concocté par deux amoureux d'originalité.