

Reprendre une cave : partager sa passion du vin
SECTEURS - caviste - 02/05/2012



...ns l'exercice de son métier, le caviste doit conjuguer son amour du vin et gestion d'un commerce. Il doit apporter un véritable conseil et savoir se démarquer, dans un contexte de baisse de la consommation. Animation, restauration viendront compléter son offre.

Même si le secteur a vu l'arrivée de chaînes, franchises, succursales, il reste en grande majorité composé d'indépendants. Ceux-ci représentent environ 80 % de la population de cavistes, qui s'élève à 5 349 en 2011. Preuve que ce métier attire « *le parc de magasins est en progression permanente avec une hausse de 3,5 % du nombre de points de vente chez les indépendants en 2011* », indique Nathalie Viet, qui dirige la société d'études et d'intelligence économique Equonoxe. D'après les données collectées par cette société, le chiffre d'annuel des cavistes est en croissance de 2,4 % en 2010 (pour s'élever à 342 982 euros). Même si le caviste moyen n'existe pas car on constate des disparités régionales très fortes.



Exerçant un métier de passion, le caviste doit aimer tout ce qui tourne autour de l'univers du vin, et ne pas être un simple « vendeur ». « *Il doit arpenter le vignoble à la recherche de nouvelles cuvées, connaître les producteurs, les domaines, les cépages, se documenter...* », argumente Patrick Jourdain, co-président de la Fédération nationale des cavistes indépendants (FNCI) et gérant d'une cave à Cusset, dans l'Allier. Il s'agit d'une profession que l'on exerce généralement en deuxième partie de vie, après avoir fait carrière dans d'autres métiers du vin, ou dans le commerce. On trouve aussi des cadres qui veulent se reconverter dans cet univers.

Pour se lancer, il faudra investir dans un fonds de commerce, dans un stock et dans du mobilier. « *Pour cela, il faut avoir une surface financière significative, notamment pour les stocks, qui sont importants* », conseille Jean-Luc Malkowiak, caviste à Boulogne-sur-Mer.

« *La difficulté est de créer de la valeur ajoutée sur la vente de vin* », indique Nathalie Viet, qui a participé à la création en février 2011 du Syndicat des cavistes professionnels (SCP). Celui-ci regroupe chaînes et indépendants. « *A travers ce syndicat, nous souhaitons armer les cavistes pour que leur activité soit plus profitable* », souligne-t-elle.

Le caviste devra savoir se positionner pour retenir l'attention des clients, mettre sa patte, donc s'impliquer fortement dans le choix des produits. « *Je travaille avec des petits producteurs et je propose des marques, que l'on ne trouve pas en grande distribution* », indique Jean-Luc Malkowiak. Petit à petit, il s'est mis à vendre des vins bios, qui représentent maintenant pratiquement la moitié de son offre.

Dans un contexte où la consommation de vin a baissé au profit du "vin plaisir", le caviste doit développer des activités complémentaires, telles que la vente de produits d'épicerie fine. Proposer une partie restauration a le vent en poupe, mais « *surtout dans les grandes villes* », précise Patrick Jourdain (FNCI). Organiser des soirées dégustation fait partie également des petits "plus" que peut apporter le caviste.

Comme le résume Bruno Guarniéri, le patron du "Décanteur", installé à Montrouge, le métier a changé : « *il ne suffit plus d'être derrière son comptoir avec son tablier !* ».

Ces pages pourraient vous intéresser :

- [Patrick jourdain co president de la federation nationale des cavistes independants fnci](#)
- [Le reseau de cavistes inter caves participe a la fete de la gastronomie](#)
- [Cavistes independants des professionnels au service d'une passion](#)
- [Les cavistes sous de bons auspices](#)

Annonces

Alimentation générale



► **A céder une cave à vins spiritueux dans le 62 / 275 000 €**



► **A vendre un cours des halles à Paris 18ème / 450 000 €**



► **A vendre une cave à vins et bar à vin dans l'Allier /**



► **Acheter un supermarché halal en région parisienne / 850 000 €**



► **A vendre un magasin alimentaire 8 à Huit dans l'Aude / 250 000 €**



► **Une alimentation fruits et légumes / 120 000 €**

Mon espace acheteur

Adresse email :

Mot de passe :

Connexion Pas de compte ? Cliquez ici pour vous inscrire

Mot de passe perdu ?

Ou appelez-nous au 01 46 69 10 60

Vous êtes vendeur ?

Contactez-nous pour vendre votre commerce

Cliquez ici ou appelez-nous au 01 46 69 10 11

Besoin d'un financement ?




Nos partenaires bancaires vous accompagnent

Les commerces ruraux

S'installer à la campagne



Les commerces et entreprises en Belgique (Francophone)



Please call this number to reach an english speaking contact person :

+ 33 1 46 69 10 65



Une question ? Des coordonnées ?

