



ACCUEIL VENDRE UN COMMERCE ACHETER UN COMMERCE ACTUALITE

EN DIRECT DE LA REDACTION - SECTEURS



BREVES



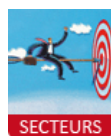
ENTRETIENS



PARCOURS



DOSSIERS



SECTEURS



VILLES

◀ Retour à la liste

SECTEURS - caviste - 02/05/2012

## Reprendre une cave : partager sa passion du vin



Dans 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 reconvertir 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 Malkoviak, 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 Malkoviak. 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



MON ESPACE ACHETEUR



Utilisateur non connecté

Adresse email :

Mot de passe :

Connexion

MA SELECTION D'ANNONCES



0 annonce sélectionnée

VOUS ETES VENDEUR ?



Contactez-nous pour vendre votre alimentation générale

Vendez votre alimentation générale grâce à ICF l'Argus des commerces

Cliquez ici

Plus d'info sur Cession Commerce :

► **Fiches conseils**

- Fiches métiers
- Juridique
- Evaluation
- Formulaires
- Financement
- Comptabilité
- Fiscalité

► **Actualité du commerce**

- Brèves
- Entretiens
- Parcours
- Dossiers
- Secteurs
- Villes

► **Actualité de la franchise**

En partenariat avec Franchise-Magazine.com

► **Revue ICF l'Argus des commerces**

Magazine N°377 - juillet-août 2009, en kiosque actuellement

► **Forum des commerçants**

► **Carnet d'adresses**

- Avocats
- Experts-comptables
- Institutions

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!* ».