



R. De Hulleisen / Midji Libre

Président de la Fédération des Cavistes indépendants depuis 2016, Jean Guizard est un ardent promoteur du statut de "maître caviste".

Ces cavistes d'énicheurs

Un pied dans le vignoble pour dénicher des vins, l'autre en boutique pour les vendre... Connaître les terroirs, les domaines et les vigneron "pour de vrai" est un énorme plus pour ces marchands passionnés par les vigneron et leurs vins. Une enquête de Pierrick Jégu

Le métier de caviste consiste à vendre du vin. Pour pouvoir en proposer à sa clientèle, encore faut-il en avoir dans sa boutique ! Cela tombe sous le sens, évidemment, mais la question sous-jacente est : comment font les cavistes pour bâtir leur sélection, choisir leurs vins, dénicher des pépites ? Et là, le sujet mérite d'être un peu fouillé. Éplucher la presse et les guides spécialisés pour piocher des bouteilles qui correspondent au goût et au porte-monnaie des clients, s'inspirer des réseaux sociaux et blogs, laisser venir à soi les commerciaux et autres agents qui font le tour des caves pour promouvoir les vins de leurs "poulains", se relier des

tuyaux entre cavistes ou avec des restaurateurs et sommeliers, "craquer" sur un vin découvert dans un restaurant, suivre, pourquoi pas, les conseils d'un client fan de tel ou tel vin... Les sources d'informations à la disposition des cavistes et les manières de chercher, de trouver puis de sélectionner les vins sont multiples.

Si pour certains cavistes, il est tout à fait possible de garnir ses rayons sans bouger de sa cave, sans aller dans le vignoble, sans connaître vraiment les domaines dont ils vendent les vins, d'autres n'hésitent pas à aller sur le terrain, à parcourir des centaines de kilomètres pour rencontrer les vigneron. À



Famille du média : **Médias spécialisés grand public**

Périodicité : **Mensuelle**

Audience : **400000**

Sujet du média : **Tourisme-Gastronomie**



Edition : **Decembre 2021 - janvier 2022**

Journalistes : **N.C.**

Nombre de mots : **3073**

Valeur Média : **32725€**



À Saint-Pierre-de-Quiberon, Pierre Aubry et Pierrick Mulle ont ouvert leur cave Juste en 2021 après avoir parcouru le vignoble pendant un an pour sélectionner leurs vins.

La cave Juste

de talents vigneron

l'instar de Pierre Aubry et Pierrick Mulle, qui ont inauguré en 2021 la cave Juste – doublée du site marchand www.cavejuste.fr –, à Saint-Pierre-de-Quiberon, dans le Morbihan, après avoir arpenté les vignobles pendant une année pour rencontrer les vigneron et construire leur sélection. « On est allé partout, y compris à Bordeaux, région souvent un peu oubliée des cavistes d'obédience bio. On y a fait des super rencontres, au château Le Puy ou avec Valérie Godelu au domaine Les Trois Petiotes, en Côtes de Bourg », confie Pierre Aubry. Ou Marie Toudic et Arthur Pétillault de la cave Aux Vins Vivants, à Paris, dans le XVIII^e arrondissement. « Avant et depuis notre ouverture, on a rencontré au domaine 98 ou 99 % de nos vigneron. Sur place, on comprend tout et ça donne du relief pour accompagner les vins à la vente ! », expliquent-ils.

De grands acteurs de la filière sillonnent également le vignoble. Directrice des achats chez Lavinia, Virginie Morvan

prend régulièrement le chemin des vignes. « Je file une à deux fois par mois dans le vignoble, notamment en Champagne parce que c'est proche de Paris. Cela me permet de consolider les relations avec les vigneron avec lesquels nous travaillons déjà mais aussi de prospecter. J'essaie d'être à l'affût. Et quand un agent vient à Lavinia me présenter un vin que je ne connais pas, je me dis que je n'ai pas fait le boulot ! »

Parcourir des centaines de kilomètres pour rencontrer les vigneron

UN TRAIT D'UNION ESSENTIEL

Alors qu'est-ce qui incite ces cavistes, que ce soit les "petits nouveaux" en quête de références pour l'ouverture de leur cave ou les glorieux "anciens" qui continuent à étoffer leur sélection, à aller frapper à la porte des domaines ? Patron du Temps des Vendanges, une excellente cave à manger toulousaine, Éric Cuestas raconte : « Je me rends dans le vignoble six à huit fois par an, et encore davantage dans le Sud-Ouest. Aller dans les domaines,





Enquête Cavistes, d'énicheurs de vins



Eric Cuestas, Le Temps des Vendanges à Toulouse, se rend dans le vignoble six à huit fois par an pour comprendre l'alchimie entre le vigneron et son terroir.

c'est tisser un lien humain avec les vignerons, comprendre leur intimité avec le lieu, goûter la géologie du vin – telle expression sur les schistes ou telle autre sur les calcaires, par exemple. Si tu restes dans ta cave et ne dégustes que le produit fini, tu n'as qu'une compréhension esthétique du vin. Au domaine, tu comprends aussi l'élevage du vin, pourquoi telle durée, tel contenant, qu'il s'agisse de sa taille ou de son matériau. Tout cela, l'intimité et la beauté des choses, tu l'entrevois sur place et pas ailleurs. J'aime déguster les vins non finis et me projeter sur leur devenir car plus qu'un produit fini, on goûte une démarche. Ce que j'essaie de comprendre, ce sont les faux plis, pas toujours les qualités attendues. Pourquoi, par exemple, les gamays de Claude Courtois sont diserts dans leur prime jeunesse et bien plus loquaces après. »

Ainsi grâce à la proximité entretenue avec le producteur comme avec le consommateur, le caviste joue alors pleinement son rôle de relais. Bien au-delà de la froideur d'une fiche technique déclinant l'âge des vignes, les cépages, le rendement ou le pH, il est capable de transmettre ensuite beaucoup plus qu'une bouteille à ses clients : une histoire, un paysage, l'état d'esprit d'une femme ou d'un homme enraciné sur son terroir.

D'autres raisons poussent les cavistes hors de leur boutique. La soif d'apprendre encore et toujours, d'enrichir leur bagage, leur expérience, car c'est en



Côtes de Bourg
Les Petites 2010
des Trois Petites.

marchant dans les parcelles, en dégustant au milieu des cuves et en discutant avec le vigneron qu'ils progressent tout au long de leur carrière. Le plaisir de la découverte aussi, la quête pas toujours avouée d'être le premier à dénicher une pépite, un domaine en devenir. « Être le témoin privilégié des débuts d'un vigneron. Suivre son évolution et celle de ses vins sur le long terme est une belle aventure : voir des jeunes embrasser le métier avec les moyens du bord, trois cuves et une ou deux parcelles, puis grandir, structurer leur domaine, faire répondre la vigne de manière de plus en plus précise à leurs pratiques, affiner les vinifications ou l'élevage, souligne Virginie Morvan. J'essaie d'avoir le premier ou le deuxième millésime d'un vigneron. L'idée est aussi d'aider les jeunes à se lancer. »

CULTIVER UN COMPAGNONNAGE FIDÈLE

Car au prétexte d'un millésime un peu en deçà, certains cavistes, plus portés sur le produit que sur l'humain, décident de ne plus travailler avec un domaine. Tandis que d'autres cultivent un compagnonnage extrêmement fidèle. Ceux-là sont allés au moins une fois sur place et ne sont pas sans y retourner.

Dans les propriétés déjà confirmées, aux vins très courus, se rendre *in situ* peut aussi aider à obtenir



Famille du média : **Médias spécialisés grand public**

Périodicité : **Mensuelle**

Audience : **400000**

Sujet du média : **Tourisme-Gastronomie**



Edition : **Decembre 2021 - janvier**

2022

Journalistes : **N.C.**

Nombre de mots : **3073**

Valeur Média : **32725€**



P. Edgard-Rosa

Les salons, comme la Dive Bouteille à Saumur, sont les nouveaux terrains de chasse pour les cavistes toujours à l'affût de nouveautés.

ou à maintenir son allocation et, pourquoi pas, acheter des cuvées confidentielles aux faibles volumes. Ou encore à glaner des infos toutes fraîches sur le vignoble ou l'appellation en question. Les vigneron ne sont, pour la plupart, pas avertis de bons conseils pour signaler aux cavistes – ou aux journalistes ! – l'installation récente ou prochaine d'un jeune très prometteur, les progrès spectaculaires d'un domaine au gré d'un changement de générations...

UNE BAISSÉ DES VISITES

Malgré des contraintes liées à l'éloignement géographique pour certains ou le manque de personnel pour d'autres, les bonnes raisons sont donc légion pour sortir de sa cave. Pas de données chiffrées sur le nombre de cavistes "voyageurs". Alors, on a aussi demandé leurs impressions à des vigneron en bonne place pour estimer le phénomène. Là encore, pas de réponses réellement tranchées pour tirer des conclusions générales. Jean-Marc Tard, vigneron au domaine des Jumeaux, en Vendée, explique qu'il voit de plus en plus de cavistes, certains qui profitent de leurs

vacances dans le coin pour lui rendre visite, d'autres qui viennent exprès. Il se souvient aussi de son passé de caviste aux Sables-d'Olonne, de 1999 à 2008 : « De novembre à février, je me déplaçais dans le vignoble, notamment dans la Vallée du Rhône, le Sud-Est, la Provence, parce que je voulais des vins de vigneron alors que les représentants commerciaux de ces régions nous proposaient de la grosse cavalerie ». On n'est jamais mieux servi que par soi-même !

Du côté de Bourgueil, Catherine Breton, du fameux domaine Catherine et Pierre Breton, constate plutôt une baisse des visites : « Autrefois, les cavistes venaient eux-mêmes chercher leurs commandes en voiture, ils en profitaient pour maintenir le lien avec nous et aussi pour aller voir quelques autres domaines. Cette époque est révolue. On a toujours autant de demandes, mais par e-mail ou par le biais de notre boutique en ligne ». Même son de cloche au Mas Foulaquier, dans le Pic Saint-Loup : « Si, pendant le confinement et la période de fermeture des restaurants, on a beaucoup vu de sommeliers, on ne voit pas énormément de cavistes, des gens du coin de temps en temps. D'autres ne sont venus qu'une ou deux fois en dix ou quinze ans ». Dans le Marmandais, Elian Da Ros poursuit : « On voit moins de cavistes que lorsque j'ai commencé. Les premiers qui m'ont trouvé étaient des dénêcheurs. On a environ une dizaine de cavistes par an qui viennent découvrir notre travail, pas plus ».

Le caviste qui prend trois jours pour arpenter un bout de vignoble serait donc devenu rare. Pas si sûr ! Dans le Gard, à Souvignargues, le domaine Mont de Marie connaît un succès grandissant sur la planète "nature" : « On a bâti une grande partie de notre activité commerciale avec les cavistes. On en voit de plus en plus, ceux avec qui on bosse déjà et ceux qui veulent travailler avec nous qui, en venant, ont aussi plus de chance d'avoir du vin. Entre janvier et juin, on en reçoit environ une quinzaine, dont des cavistes du Sud pour qui il est plus facile de venir ici ». On le constate, les vigneron ne parlent pas forcément d'une même voix pour évoquer l'assiduité (ou non) des cavistes dans les domaines. La situation géographique peut jouer, l'ancienneté d'un domaine aussi, le fait qu'il soit encore jeune et que ses vins soient de plus en plus recherchés...

Certains profitent de leurs vacances, d'autres viennent exprès



Pour Virginie Morvan, directrice des achats chez Lavinia, garder le contact avec le vignoble est essentiel.

Lavinia

LA MONTÉE EN PUISSANCE DES SALONS

D'autres phénomènes sont avancés pour expliquer ce qui serait une relative "discretion" des cavistes dans le vignoble et les propriétés. Le premier est l'explosion considérable des salons qui leur permettent de rencontrer "leurs" vigneron et d'en découvrir d'autres. Il y a vingt ans, les doigts des deux mains suffisaient à comptabiliser tous les salons consacrés au vin dans l'Hexagone, aujourd'hui, ils sont légion. Les salons mastodontes comme le Salon des Vigneron indépendants, Vinexpo ou Millésime Bio, leurs nombreux "off", les salons alternatifs – dont des événements organisés par des





Famille du média : **Médias spécialisés grand public**

Périodicité : **Mensuelle**

Audience : **400000**

Sujet du média : **Tourisme-Gastronomie**



Edition : **Decembre 2021 - janvier 2022**

Journalistes : **N.C.**

Nombre de mots : **3073**

Valeur Média : **32725€**



Sud-Ouest

Aux Autres Châteaux à Bordeaux, la cave de Jérôme Guiheneuf, ne propose que des vins de vigneron « qui travaillent proprement ».

cavistes-, les "nature", les "bio", les biodynamiques, dont les effectifs ne cessent de gonfler... « *Quand j'ai commencé, j'ai fait le premier Vinexpo, en 1981. Il y avait peu de monde et seulement la moitié du grand hall était occupée* », se souvient Patrick Jourdain des Caves Max Jourdain, à Cusset, dans l'Allier.

Aujourd'hui, on assiste à d'impressionnantes transhumances les week-ends où, dans une même région, se tiennent plusieurs salons en même temps ou à quelques jours d'intervalle. Ainsi, depuis plusieurs années, un bon millier de vigneron convergent, fin janvier/début février, vers Angers et Saumur pour prendre place au Salon des vins de Loire, à la Dive Bouteille, aux Pénitentes, aux Anonymes, au Grenier Saint-Jean ou à la Levée de la Loire. Et les cavistes accourent, de toutes les régions de France et d'ailleurs. En vingt ans, l'emblématique "Dive" a peu ou prou multiplié le nombre de ses exposants par dix et dû changer de lieu plusieurs fois pour pouvoir accueillir tous ses *aficionados*.

Et pourtant, les conditions de dégustation ne sont pas idéales dans tous les salons, il y a souvent foule devant chaque stand, et les vins ne sont pas forcément servis à bonne température... Mais si faire connaissance avec un vigneron dans cette ambiance



Racines des Cailloux du Paradis, un gamay signé Claude Courtois.

n'a rien de comparable à une véritable rencontre sur ses terres, ces salons permettent à de nombreux cavistes d'éviter d'aller au domaine ! Il y a donc du bon, car il est compliqué, voire impossible pour un caviste de faire le tour de France de ses producteurs, à moins de fermer boutique six mois de l'année mais ce n'est pas le but ! Et du moins bon car, idéalement, il ne faudrait pas se contenter des salons.

LES VIGNERONS FONT PARFOIS LE DÉPLACEMENT

La rencontre peut se faire aussi à d'autres occasions. Si les cavistes ne vont pas toujours voir les vigneron, ce sont parfois les vigneron qui rendent visite aux cavistes pour faire connaître leurs vins ou renforcer encore leurs relations avec ceux qui les vendent aux amateurs. Dans les caves ou dans les bars à vins de Paris ou d'autres grandes villes, il n'est pas exceptionnel d'apercevoir des vigneron en "tournée". Le reste de l'année, ils sont souvent représentés par des agents, la plupart passionnés et à mille lieues du cliché du commercial capable de promouvoir des grille-pains comme des chaussettes.

Les salons ont donc changé la donne du lien caviste-vigneron. Internet aussi bien sûr, pas forcément pour le meilleur. Des cavistes trouvent sur



Famille du média : **Médias spécialisés grand public**

Périodicité : **Mensuelle**

Audience : **400000**

Sujet du média : **Tourisme-Gastronomie**

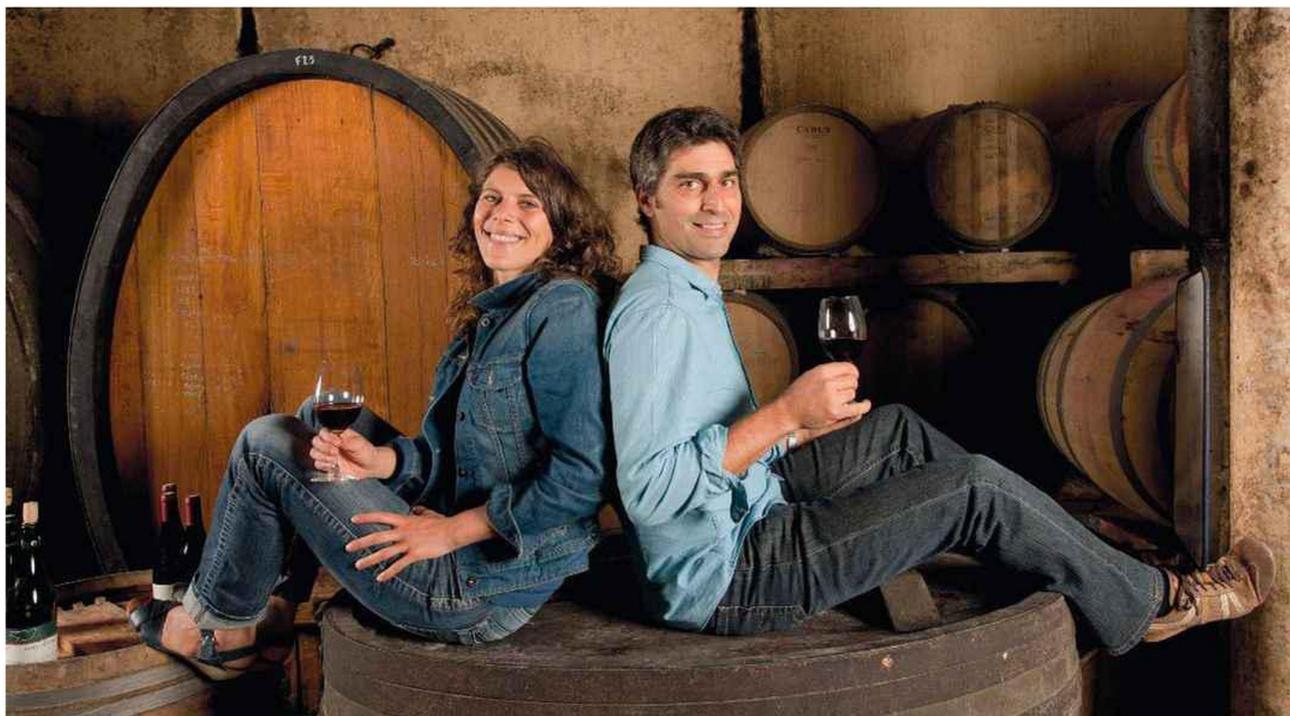


Edition : **Decembre 2021 - janvier 2022**

Journalistes : **N.C.**

Nombre de mots : **3073**

Valeur Média : **32725€**



Vignerons dans le Marmandais, Sandrine Farrugia et Elian Da Ros reçoivent environ une dizaine de cavistes curieux de découvrir leur travail.

D.R.

la toile des infos via des blogs et autres sites, et s'ils sollicitent les domaines, c'est bien souvent la voie de l'e-mail qu'ils choisissent. Facile et rapide, même si cela manque un peu d'humanité.

VERS UNE HYPER SPÉCIALISATION DES CAVES

Aller chez les vignerons, être en contact constant avec eux pour transmettre le message de leur philosophie, de leur engagement, et donner des impressions précises et sensibles du terroir d'origine des vins... Ceci est loin d'être anodin et

Les cavistes raccourcissent la distance entre amateurs et vignerons

constitue la raison d'être d'un caviste, sa valeur ajoutée par rapport aux autres circuits de commercialisation des vins. La vente sur Internet, par écran et clavier interposés ? L'affaire manque singulièrement de convivialité et de gourmandise, sans compter l'inconvénient du délai de livraison pour le client. La

grande distribution ? C'est là, dans les supermarchés et autres hypermarchés qu'environ 80 % du vin s'écoule toujours en France. Mais le service est absent, le conseil aussi et, devant des linéaires de centaines de références, le client joue à la roulette russe : trouver "son" vin à l'aveugle est plus qu'aléatoire. Les cavistes dignes de ce nom, eux, portent des vertus essentielles : le plaisir du contact humain, la quasi-garantie de connaître les vins sélectionnés, une expertise et un ressenti qui vont bien au-delà des informations présentes sur l'étiquette.

De chair et d'os, les cavistes raccourcissent la distance entre "buveurs" et vignerons, bien plus qu'une page internet ou qu'un rayon de grande surface ne pourra jamais le faire.



Famille du média : **Médias spécialisés grand public**

Périodicité : **Mensuelle**

Audience : **400000**

Sujet du média : **Tourisme-Gastronomie**



Edition : **Decembre 2021 - janvier 2022**

Journalistes : **N.C.**

Nombre de mots : **3073**

Valeur Média : **32725€**

D'autant plus que la conception du métier a énormément évolué depuis une vingtaine d'années, et pas seulement dans la mise en scène plus contemporaine des boutiques ou la mise en place d'activités comme les cours de dégustation. L'un des marqueurs très forts de cette nouvelle génération de cavistes tient au cœur même de la conception du métier et d'une sélection de vins. Le temps où ils cherchaient juste l'exhaustivité de toutes les appellations de France disparaît peu à peu.

DES CAVES BIO, BIODYNAMIQUES OU "NATURE"

Aujourd'hui, on observe une spécialisation dans beaucoup de caves, liée aux fortes convictions de leurs patrons. Certains proposent uniquement des vins "nature", d'autres des vins bio ou biodynamiques, d'autres encore se consacrent exclusivement à une région (celle où ils sont implantés le plus souvent)... N'allez pas imaginer Serge Lacombe, des Crus du Soleil, cave à manger parisienne spécialisée dans les vins du Languedoc et du Roussillon, aller se balader en Alsace autrement que pour son plaisir. N'allez pas non plus penser que des cavistes qui défendent le bio/"nature" aillent chercher pépète chez les vigneron qui pratiquent une viticul-



Les Sentin'ailes du domaine Fontaine des Grives.

ture conventionnelle. « On veut voir des gens qui vont dans notre sens. Le travail vertueux à la vigne, c'est ça qui prime. On se déplace beaucoup, mais, par goût personnel, pastrop dans le Sud-Ouest ni le Bordelais », reconnaît Olivier Labarde, de La Part des Anges, à Nice. Patron de la cave Autres Châteaux, à Bordeaux, Jérôme Guiheneuf, qui file dans le vignoble environ trois mois dans l'année, enfonce le clou : « On achète uniquement les vins de domaines qui travaillent proprement ». À la cave Juste, Pierre Aubry explique : « On a des valeurs sûres mais on essaie aussi et surtout de trouver des jeunes domaines prometteurs, comme la Fontaine des Grives, du côté de Bergerac ». Par souci de transparence vis-à-vis de leur clientèle, lui et son compère Pierrick Mulle indiquent clairement sur leur charte ne proposer que des vins dûment certifiés, en bio, biodynamie ou en conversion. « Les domaines labellisés Terra Vitis, HVE, et bien sûr les "conventionnels", on n'y va pas ! De même qu'on ne va pas chez les "bio" non certifiés. »

Bref, nombre de cavistes ne sont plus dans la logique de collection ou de représentations d'un maximum d'AOP, mais envisagent le vin à l'échelle du domaine. Ils n'achètent pas un morgon par exemple, mais du Foillard. Ils se fichent pas mal d'avoir absolument un vin du Pic Saint-Loup en cave, mais ils



La cave de Serge Lacombe à Paris, Les Crus du Soleil, est devenue un lieu incontournable pour les amateurs des vins du Languedoc et du Roussillon.

J. Baudouin





Famille du média : Médias spécialisés
grand public

Périodicité : Mensuelle

Audience : 400000

Sujet du média : Tourisme-Gastronomie



Edition : Decembre 2021 - janvier 2022

Journalistes : N.C.

Nombre de mots : 3073

Valeur Média : 32725€



A. Laneretonne

À Nice, Olivier Labarde est intraitable : s'ils ne sont pas bio ou "nature", les vins n'ont pas droit de cité dans sa cave La Part des Anges.

adorent ceux du Mas Foulaquier ou de l'Ermitage du Pic Saint-Loup. Cette façon de penser leur sélection, de dépasser l'étendard de l'appellation et de prendre avant tout en considération le travail réalisé par les vignerons porte en elle-même les germes d'une grande connivence avec les producteurs, entretenue par une, voire plusieurs visites sur place. C'est ce qui confère tout le sel à leur métier et, au final, alimente le plaisir et la soif de découverte de leur clientèle.

"MAÎTRE CAVISTE", UN STATUT RECONNU

Le caviste est un marchand de vin, un passeur entre le producteur et le consommateur. Mais existe-t-il une définition officielle de ce métier ? Non ! De même qu'il n'existe pas de formation préalable nécessaire à l'ouverture d'une cave... N'importe qui peut donc s'improviser caviste du jour au lendemain ! Président de la Fédération des Cavistes indépendants depuis 2016, Jean Guizard, propriétaire de trois caves du côté de Montpellier – deux magasins appelés Aux Grands Vins de France et un troisième baptisé Megavins, davantage destiné aux professionnels – se montre alors plutôt content d'évoquer une reconnaissance officielle et récente du statut de "maître caviste".



Cailloux Blancs du domaine des Jumeaux, en Vendée.

Pour en bénéficier, il faut que la pratique du métier corresponde à une charte constituée de sept points clés : l'ancienneté, les connaissances, la formation, la transmission, la sélection, l'implication, et l'humain et le terroir. Sur ce dernier point, la charte précise ceci : « Maître caviste, je me déplace régulièrement dans les vignobles et salons de dégustation. Le maître caviste va à la rencontre de ses fournisseurs pour découvrir le vignoble, les domaines, échanger avec les vignerons, déguster les nouveaux millésimes. En effet, il est le lien direct entre le producteur et le consommateur. Il doit aussi être présent aux événements phares du métier ». Jean Guizard estime que « de manière générale, les cavistes aiment rencontrer les vignerons avant de travailler avec eux et que, pour obtenir une allocation dans un domaine, un coup de fil ou un e-mail ne suffisent pas forcément ». « Et puis, on aime bien aller goûter sur place le nouveau millésime », ajoute-t-il. Il a aussi constaté que, pendant les deuxième et troisième confinements durant lesquels vignerons et agents n'ont guère bougé, il y a eu un regain de visites de cavistes dans les domaines. « Moi-même, je suis davantage allé sur le terrain et à 70 % pour voir des vignerons que je ne connaissais pas. » Ne serait-ce pas l'essence du métier ? « On ne voudrait pas choisir nos vins sur catalogue », renchérissent Marie Toudic et Arthur Pétillault. On l'avait bien compris ! ●

