

Le Point

www.lepoint.fr Hebdomadaire d'information du vendredi 10 septembre 2021 n° 2561 - 5,90 €

L 13760 - 2381 H - F - 5 90 € - RD

Le spécial Vins

Sélection

Nos 12 appellations 2021
850 vins dégustés

Nouveau

Les 100 meilleurs
cavistes du « Point »

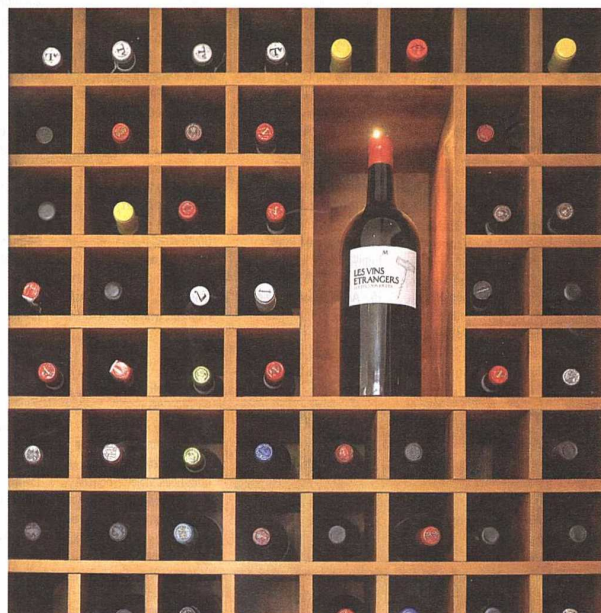
Foires aux vins

Le guide de
Jacques Dupont
et Olivier Bompas

Lionel Despres
dans son domaine,
au cœur
du Beaujolais.



Les 100 meilleurs cavistes du « Point »



VINOTHENTIK

Chabeuil (26)

Jean-Philippe Leroy: « Ici, c'est 100 % vigneron... Aucune référence n'entre si elle n'est pas dégustée avec le vigneron. Toute la France est représentée. Je propose aussi une trentaine de références de cidres et poirés. »

3, rue Maurice-Koechlin,

09.52.84.63.14,

www.vinothentik.fr

Ils résistent. Mieux, ils se développent, souvent bien seuls dans les centres-villes.
Notre tour de France en 100 adresses sélectionnées. **PAR OLIVIER BOMPAS ET JACQUES DUPONT**

En toute logique, cet article ne devrait pas exister. Ou alors, sous forme d'hommage mélancolique, comme on évoquerait, au coin du feu, pour des petits enfants avides de belles histoires, les charrons, les fileuses de laine, les cardeurs de matelas... Qui aurait parié un bouchon (avec bouteille tout de même) sur l'avenir du métier de caviste à l'heure de la grande distribution conquérante, destructrice des petits commerces – notamment de bouche – de centre-ville ? Que reste-t-il, en dehors des grandes agglomérations, et encore, de nos charcutiers, bouchers, primeurs, poissonniers, sans parler des épiciers, les premiers à baisser le rideau ? Même chez les boulangers, pourtant de première nécessité, on voit des fours qui ne trouvent pas repaire. Alors, pensez donc, le vin...

Des bouteilles, il en est à foison dans les rayons des supers et hypers. « Il y a quinze ans, on disait que le métier allait disparaître à cause de la grande distribution et d'Internet, mais, en fait, plus le virtuel prend de place et plus on a besoin de vraies relations humaines », analyse justement Christelle Taret, passée de la banque à la sommellerie puis devenue caviste à Neuilly-sur-Seine, et même distinguée maître caviste par ses pairs, première femme à décrocher ce titre.

Christelle Taret, comme presque tous ses collègues que nous avons interrogés, fait le même constat presque mot pour mot : le métier a bien évolué. « Il a pris une ampleur considérable, on fait partie des commerces de proximité incontournables », dit Hervé Gomas, installé à Milly-la-Forêt, dans l'Essonne. Certes, mais, après tout, les commerces cités plus avant peuvent aussi revendiquer le service et la proximité... Jean-François Rovire,

ancien acheteur vin pour Monoprix puis Système U, devenu caviste à Muzillac, dans le Morbihan, fournit la réponse : « En grande distribution, c'est obligé d'avoir un rayon boucherie avec un boucher. Le vin, c'est plutôt proposé en libre service, car l'idée, c'est d'écraser les coûts. En plus, les cavistes ont accès à des références que la grande distribution n'a pas. Nous sommes protégés par la multitude de petits vigneron qui ne sont pas obligés de passer par elle. Chez nous, le client n'arrive pas en disant : "Je veux une côte de veau", mais : "Qu'est-ce que je peux boire avec ma côte de veau ?" On a un commerce avec uniquement des gens heureux. Venir chez le caviste, c'est un acte de plaisir. Ce n'est pas un temps contraint. Même si le client sait ce qu'il veut, il aime y passer du temps, c'est comme un loisir. »

On pourrait établir un parallèle avec les librairies. Celles qui demeurent sont celles où les lecteurs peuvent échanger avec le libraire et lui faire confiance. « Je ressens que les gens vont de moins en moins



Le danger serait de croire à la poule aux œufs d'or. Il faut aller sur le terrain, jouer son rôle de dénicheur.

en grande distribution pour faire leurs courses, il font plutôt des drives. Du coup, les achats plaisir ou spontanés, ils les font dans les commerces de proximité. Sur le drive, on achète moins le vin, alors on les voit arriver chez nous », confirme Thomas Vanheckhoet, caviste à Wasquehal, près de Lille.

Contact et conseil. Il semble que la période que l'on traverse ait accentué le phénomène. « Les gens nous ont redécouverts. Le contact, le conseil, ça compte beaucoup ; on a joué un rôle social durant le Covid, les gens avaient un vrai besoin de contact », raconte Philippe Taupy, d'Andernos, en Gironde. Le Covid a eu d'autres conséquences. La fermeture des restaurants a incité des jeunes à changer d'orientation. « On a récupéré les stagiaires des écoles hôtelières déjà formés. Le métier se professionnalise. On met en place de plus en plus de formations, c'est très positif. La formation, c'est le prochain chantier pour la profession, y compris pour ceux qui sont déjà en place », analyse Cyril Coniglio, installé à Pont-de-l'Isère, dans la Drôme.

Le danger serait de croire à la poule aux œufs d'or. Demeurer caviste nécessite d'aller sur le terrain, de jouer son rôle de dénicheur. Ici ou là, quelques « plateformes » proposent des vins déjà sélectionnés et qui évitent ces déplacements. Chez ceux qui s'y approvisionnent, on retrouve les mêmes vins, des « pépites » dupliquées. Entre ce genre d'offre et le système de la grande distribution, la différence alors s'amincit. Chez le caviste, le client vient chercher du vin et le récit qui l'accompagne. Est-ce qu'on irait chez un libraire qui se contenterait de nous lire la quatrième de couverture ou le résumé Amazon ? ■