

CAVISTES DATING

CARNET DES BIOGRAPHIES

UN ÉVÉNEMENT
Terre de Vins

SOMMAIRE

LISTE DES CAVES PAR ORDRE ALPHABÉTIQUE

3. AGRAPPA LA CAVE
4. AU GRÉ DES VINS / LA BOUTEILLE À LA PLAGE
5. AU MILLÉSIME
6. AUX GRANDS VINS DE FRANCE
7. CASH VIN
8. CAVE D'O
9. CAVE HENRI IV
10. CAVE VINO SAPIENS
11. CAVES MAX JOURDAIN / CAVE DES VINS GIRARD / L'ARTISAN CAVISTE
12. CELLIER DES DOCKS
13. CEP & MALT
14. CHEMIN DES VIGNES
15. CUVELIER & FAUVARQUE
16. DIVVINO
17. GUYOT
18. HOPLA VINS
19. LA CAVE D'ALÈS
20. LA CAVE D'ALEX
21. LA CAVE DE VILLIERS-SUR-MARNE
22. LA CAVE DU PERCHE
23. LA CAVE SPIRITUELLE
24. LA MÉDOCAINE
25. LA ROUTE DES VINS
26. LA TREILLE D'OR / AUX VENTS DES VIGNES
27. LE THÉÂTRE DU VIN
28. LE VINGT-DEUX
29. LES CANONS
30. LES CAVES DE PRAGUE
31. LES CAVES NAUDOT
32. LES VINS D'OLIVIER
33. LES VINS DE LAURENT
34. LES VINS EN SCÈNE
35. LES VINS GOURMANDS
36. MILLÉSIMES ET SAVEURS
37. PÉPITES DE VIN
38. SIMPLEMENT VIN
39. V2VIN
40. VINIMARCHÉ
41. VINOTHENTIK©

AGRAPPA LA CAVE

COLOMBES (92)

agrappa^o la cave
vins • malts • champagnes • gourmandises

Ancien publicitaire devenu sommelier (4e du Master of Port, concours national en 2006 et 2008), **Stéphane Profit** a créé agrappa event en 2002, puis ouvert en 2012 la boutique **agrappa la cave** à Colombes. « Dans les animations comme dans la boutique, j'ai voulu rendre le vin accessible par un discours simple qui met en avant l'histoire et le goût, plutôt que la technique », explique le caviste. Agrappa la cave regroupe plus de 1 000 références, pépites et découvertes issues de 15 années de voyages, dégustations et rencontres. À retrouver : 600 vins de 120 domaines à partir de 4€, entre grands classiques et vins hors des sentiers battus, « souvent en bio mais sans en faire un credo », plus de 100 champagnes, et quelque 180 spiritueux (plus de 100 whiskies, rhums, cognacs, armagnacs, calvados, grappas, eaux-de-vie de fruits), mais aussi des objets du vin et gourmandises.

« Mes attentes : rencontrer des producteurs hors des sentiers battus, c'est-à-dire des vignerons que l'on ne voit pas dans tous les salons et qu'il est difficile de connaître. »

AU GRÉ DES VINS LA BOUTEILLE À LA PLAGE ANDERNOS & ARÈS (33)

Au gré
des Vins

C'est au début des années 1990 que la passion de **Philippe Taupy** pour le vin s'est déclarée, au détour des pages d'un Gault et Millau. Après un diplôme en commercialisation des vins et spiritueux, il fait ses armes comme attaché commercial dans les Côtes du Rhône, puis reprend en 1998 la cave **Au Gré des Vins** à Andernos, sur le Bassin d'Arcachon, rejointe en 2005 par un deuxième point de vente à Arès, baptisé **La Bouteille à la Plage**. Pour créer sa gamme, le caviste procède toujours en direct, sans passer par le négoce, avec l'ambition de « dénicher des vins avec de la personnalité, loin de l'uniformité, sur la délicatesse, l'élégance, l'infusion plus que l'extraction, le fruit plus que sur le boisé ».

Les caves affichent une gamme de 400 références venues de toute la France, dans un cœur de prix entre 7 et 15€. Depuis une dizaine d'années déjà, Philippe Taupy porte une attention toute particulière à la tendance des vins « propres », « 90% de ceux qui font leur entrée dans la sélection étant issus du bio et de la biodynamie, dont nous proposons plus de 90 références ». À noter également, une belle gamme de spiritueux, avec plus de 200 références (whiskies, vieux rhums...).

« Mon attente : découvrir des coups de cœur... et plus si affinités (forcément, pour un dating !) »

AU MILLÉSIME

STRASBOURG & VENDENHEIM (67)



Créé en 1975 et repris en 1998 par Michel Falck, **Au Millésime** est incontournable dans l'Est, avec ses caves de Strasbourg et Vendenheim. L'enseigne recense entre 2 000 et 2 500 références à 90% françaises, avec un prix moyen entre 10 et 15€, et vend 150 000 bouteilles chaque année. Si le Rhône et le Languedoc sont bien représentés, la cave, qui a déjà la collection des 51 grands crus d'Alsace, met de plus en plus l'accent sur sa région d'implantation. Au Millésime, c'est aussi le site internet marchand aumillesime.com et la société ViGa, filiale dédiée aux professionnels (restaurants).

Après dix ans en tant que sommelier au service de prestigieux restaurants, **Emmanuel Maire** a repris ses études sur les bancs de BTS viticulture-oenologie. Embauché en 1999 à la boutique de Strasbourg, il a rapidement gravi les échelons jusqu'au poste de directeur commercial. Il a été à l'initiative de l'ouverture du Comptoir du Millésime de Vendenheim en 2008.

« La quête d'Au Millésime : rechercher des grands crus incontournables, comme des pépites plus confidentielles. »

AUX GRANDS VINS DE FRANCE MÉGAVINS

MONTPELLIER & MAUGUIO (34)



Créée en 1944, **Aux Grands Vins de France** est l'une des plus anciennes caves du sud encore en activité. Détenu par Jean Guizard, elle compte deux boutiques dans le centre de Montpellier, enrichies depuis 2009 par une activité de grossiste sous la bannière Mégavins (Fréjorgues). 800 à 900 références de vins sont disponibles dans une fourchette de prix très large, de cinq à plusieurs milliers d'euros, avec un cœur de gamme entre 10 à 20€. Sur ses terres, le Languedoc-Roussillon a la part belle (400 à 500 références), complété de vins de toute la France et de plus de 600 références de spiritueux.

Officiant au sein de l'enseigne depuis 2003, **Sylvain Guillet** est le directeur des deux caves. Petit-fils de viticulteurs bourguignons, diplômé en viticulture-œnologie et commerce des vins, ce « passeur de rêve entre producteurs et consommateurs », comme il se définit lui-même, a été finaliste du Concours du Meilleur Caviste de France 2022. « Cavistes Dating suscite à la fois de la curiosité quant à son concept, mais aussi de l'intérêt, car en tant que caviste indépendant, nous sommes toujours à la recherche de nouvelles pépites à proposer à notre clientèle », rappelle-t-il.

« Fermé à rien mais pas ouvert à tout, je suis en quête de vigneron de préférence non-référencés en grande distribution et de vins hors Languedoc-Roussillon. »

CASH VIN

TREIZES CAVES EN NOUVELLE-AQUITAINE, OCCITANIE, PACA



Voilà 25 ans que l'aventure Cash Vin ne connaît pas de frein ! Jérôme Plantey a ouvert à Bordeaux en 1994 le premier grand magasin spécialisé dédié au vin. Après avoir grandi dans son giron régional, l'enseigne s'est implantée plus récemment en Provence-Alpes-Côte d'Azur et en Occitanie. En décembre 2021, une treizième boutique a été inaugurée à Biganos, sur le Bassin d'Arcachon. Chacun des points de vente regroupe sur environ 400m² plus de 2 000 références, dans un savant mélange de vins prestigieux et producteurs plus confidentiels, pour tous les goûts et tous les budgets, de 5 à 5 000€. Pour démocratiser l'accès au vin, toutes les boutiques sont conçues en open space. Des corners thématiques sont dédiés à chaque région viticole de France et d'ailleurs, aux grandes cuvées et allocations rares, aux spiritueux, et aux bag-in-box. Des cavistes pointus et passionnés sont présents sur place pour trouver le vin adapté au goût de chaque client, novice comme connaisseur, à l'instar de Jérémie Daugy, responsable des achats France et des primeurs Grands Crus pour l'enseigne. Pour enrichir la gamme, il espère dénicher des « pépites qui deviendront les stars de demain ».

« De par notre implantation géographique, nous sommes capables de donner à un producteur un réseau de distribution exclusif sur tout le Sud-Ouest de la France. »

CAVE D'O

TROIS CAVES & UNE ENTREPÔT DANS L'ESSONNE (91)



Créée en mars 2012 par Hervé Gomas, l'enseigne Cave d'O regroupe aujourd'hui trois magasins à Le Coudray-Montceaux, Milly-la-Forêt et Bièvres. Elle propose plus de 1 200 références de vins, issues de l'ensemble des régions viticoles françaises ainsi qu'une belle offre de spiritueux (whiskies, rhums et alcools blancs). La gamme de prix s'étend de 6€ pour un bon rosé de la région de Montpellier à plus de 2 500€ pour des grands crus bordelais tels que Château Cheval Blanc, Château Lafite Rothschild ou Château d'Yquem. Cave d'O a été élu « Meilleur Caviste Régional, Labellisé Papilles d'Or Caviste » tous les ans depuis 2015.

« Cave d'O s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises, avec des cadeaux d'affaires et un tarif pour les comités d'entreprises, ainsi qu'aux professionnels de la restauration. »

CAVE HENRI IV

ARGENTAN (61)



Après une première carrière dans l'événementiel et la communication, **Marc Pottier** a fait le choix du vin. Suite à une formation en commerce des vins à Saumur, il reprend en 2019 la **Cave Henri IV**, créée en 2013 à Argentan. Afin de toucher une large palette d'amateurs, près de 300 références de vins, régulièrement renouvelées, garnissent les étagères, complétées par plus de 200 spiritueux et une large gamme d'épicerie fine. « Sans pour autant en faire un argument marketing », les trois-quarts des vins sont en bio/biodynamie/nature. La segmentation de prix entre 5 et 15€ est la plus importante, car « ici, on veut boire bon à tarifs accessibles, aime à rappeler le caviste. On vend des vins avec une histoire et des émotions. » Chaque vin est goûté et re-goûté une fois dans l'année pour être certain de la qualité du stock et du produit.

Marc Pottier s'est arrêté en 2020 et 2022 aux portes de la finale du Concours du Meilleur Caviste de France, et a été l'un des trois lauréats cavistes de la 9e édition des Trophées des Rabelais des Jeunes Talents de la Gastronomie 2021 organisés par la Confédération Générale de l'Alimentation en Détail.

« J'espère découvrir de nouveaux petits domaines et producteurs, et plus globalement goûter de nouvelles choses qui peuvent intéresser mes clients. »

CAVE VINO SAPIENS

PARIS 7



Diplômé de l'École Hôtelière de Paris, Thierry Guémas a officié à Les Domaines Qui Montent, puis chez Alain Dutournier et à la cave Les Climats, à Paris. Il a ouvert le 2 avril 2019 sa propre cave-comptoir de dégustation **Vino Sapiens**, dans le 7^e arrondissement. Le lieu abrite quelque 900 références venues majoritairement de Bourgogne et Vallée du Rhône, mais aussi des autres régions de France, dans une large fourchette de 9€ à 190€, ainsi qu'une belle sélection de vieux millésimes et des spiritueux artisanaux. « Je ne propose que des flacons avec une identité et une vraie âme, aime à rappeler Thierry Guémas. Je connais tous les visages derrière les bouteilles, ce ne sont que des vigneron que je côtoie depuis vingt ans. » Représentant la cave lors de ce Cavistes Dating, l'ancien consultant en stratégie **Michel Huang** s'est reconverti dans le vin par passion. Après s'être essayé à la vinification et avoir officié en tant que commercial pour un domaine à Saint-Émilion, il a décroché le diplôme de sommelier-caviste de l'Université du Vin à Suze-la-Rousse, puis rejoint **Vino Sapiens** en 2022.

« Avec Cavistes Dating, je suis impatient de faire connaissance avec des vigneron et des collègues cavistes. »

CAVES MAX JOURDAIN (CUSSET 03) CAVE DES VINS GIRARD (THIERS 63) L'ARTISAN CAVISTE (SAINT-POURÇAIN 03)



C'est le père de **Patrick Jourdain** qui a acheté en 1964 la cave de Cusset, dans l'Allier, à un négociant en vins. Suite à son décès soudain en 1980, Patrick Jourdain vient épauler sa mère dans le commerce, puis reprend seul l'affaire en 1984. Bien plus tard, en 2010, il rachète à Thiers, non loin de Cusset, la **Cave des Vins Girard**, marchands de vin depuis 1848. Sur les deux caves, 500 références de vins sont proposées, quasi-exclusivement françaises, avec un cœur de marché entre 7 et 15€. Les caves ont déjà une bonne représentativité du Languedoc, du Bordelais et des Côtes-du-Rhône, mais le caviste cherche à accroître les références de Sud-Ouest et du Val-de-Loire. Plus largement, pour étoffer son offre, Patrick Jourdain reste « toujours ouvert à la découverte. » Il a également inauguré en 2020 **L'Artisan Caviste**, cave et bar à vin à Saint-Pourçain. Très impliqué dans son métier, Meilleur caviste de France honoris causa et Maître Caviste, Patrick Jourdain a présidé la Fédération des Cavistes Indépendants, et est membre fondateur du Syndicat des Cavistes Professionnels, dont il est président depuis mai 2019.

« Je recherche des vins de niche, de terroir, d'artisans, de vigneronniers qui font tout de A à Z, pas ceux d'énormes propriétés. »

CELLIER DES DOCKS

BIARRITZ (64)

CELLIER DES DOCKS
caviste & distributeur

Le 14 juillet 1991, Le Cellier des Halles voit le jour en centre-ville de Biarritz. Trop à l'étroit dans son local initial, la cave déménage en 2004 vers le Quartier des Docks de la Négresse et est rebaptisée Le Cellier des Docks. Ce caviste indépendant a toujours cultivé un fort attachement local, soucieux de conserver une offre majoritairement de proximité. Sur le millier de références en vins, bières et spiritueux, un tiers provient du sud de la ligne Bordeaux-Montpellier. La sélection se veut « éclectique mais en premier lieu marquée par la région, bio si possible, la plus douce pour les producteurs, notre environnement et notre bien-être ». Une grande majorité des bouteilles se retrouve au prix du domaine, tant en boutique que sur le site internet de vente marchand.

Caviste depuis plus de 15 ans, après des expériences à Paris et en Nouvelle-Zélande, **Julien Combes** a repris la tête de l'entreprise familiale avec son père Bernard en janvier 2021.

« En participant à un événement sortant du cadre classique des dégustations, j'espère découvrir de nouveaux vigneron et de nouvelles cuvées. »

CEP & MALT

CHELLES (77)



Après dix ans dans les métiers de la comptabilité, c'est en 2014, à la lecture du manga « Les Gouttes de Dieu », qu'Olivier Leseul a eu le déclic. Baigné depuis son enfance dans un milieu familial d'épicuriens, il saute le pas en 2015 et ouvre avec son épouse Emmanuelle une cave en franchise Cavavin, à Chelles. En septembre 2022, les cavistes sont devenus indépendants sous la bannière **Cep & Malt**. Aujourd'hui, ils font voyager leurs clients à travers une gamme de 800 références, « du vin le plus simple au grand cru classé, du crémant fruité aux maisons de Champagne ». Aussi passionnés par le vin que par les spiritueux, curieux de tout, ils proposent également une centaine de références de whiskies, 50 rhums, des digestifs français, anisés et apéritifs régionaux, ainsi qu'une large sélection de bières artisanales françaises. Quelques nouveautés ont fait leur apparition depuis la rentrée 2022, dont deux nouveaux rayons cocktails et vins mutés. À savoir : Olivier Leseul figurait parmi les huit finalistes de l'édition 2020 du Concours du Meilleur Caviste de France, et parmi les qualifiés en 2022.

« Je participe à ce Cavistes Dating pour le plaisir de la découverte, de faire de nouvelles rencontres viticoles, et pourquoi pas pour trouver de nouvelles pépites. »

CHEMIN DES VIGNES

ISSY-LES-MOULINEAUX (92)

PARIS (75)



C'est une institution. Créé en 1912 à Issy-les-Moulineaux par les jumeaux Pierre et Alexandre Legrand, Chemin des Vignes est toujours dirigé par la famille Legrand. Caviste, grossiste, mais aussi stockeur, l'enseigne compte aujourd'hui deux boutiques, à Issy-Les-Moulineaux (agrémentée de 3 000 m² de caves souterraines et du restaurant Issy Guinguette) et dans le 8e arrondissement de Paris. La cave répertorie environ 1 500 références de vins et spiritueux, à 80% françaises, dans un segment moyen de prix de 8 à 50€. Pour composer la gamme, pas de filtre par région mais une sélection « en restant les plus généralistes possibles. Nous avons une grande ouverture d'esprit, nous sommes en recherche permanente de nouveautés. Nous essayons de balayer un maximum d'appellations, ainsi que des IGP avec des vins d'auteurs, et avons un parti pris sur des viticultures propres », précise Aude Legrand. Rejoignant la société familiale en 2006 après avoir officié dix ans en tant que sommelière, la caviste a pris la tête de l'enseigne à la suite de son père et son grand-père.

« Chemin des Vignes c'est avant tout l'amour des métiers du vin, et le respect des vignerons et des consommateurs. »

CUVELIER & FAUVARQUE

CINQ BOUTIQUES DANS LA MÉTROPOLE LILLOISE (59)

DEPUIS 1787
CUVELIER FAUVARQUE



Cuvelier & Fauvarque est un nom qui sonne dans la région lilloise. En 2017, la société a célébré 230 ans d'existence dans la distribution et le négoce de vins dans le Nord. L'enseigne s'adresse également au grand public, grâce à ses boutiques (Villeneuve d'Ascq, Haubourdin, Wambrechies, Roubaix et Lambersart) et à son site de vente en ligne. Elle propose aussi à ses clients de stocker leurs vins, leur offre le conseil d'experts, et exporte du vin par palettes mixées. Les caves comptent plus de 1 000 références, dans tous les budgets, du vin de copains aux premiers grands crus classés achetés en primeur, avec un cœur de marché entre 15 et 25€. Cuvelier & Fauvarque est spécialiste historique en bordeaux, mais propose également une belle gamme sur l'ensemble des appellations françaises et du monde, de l'Argentine à l'Espagne.

Sommelier de formation, le responsable de la boutique de Lambersart Charles Doblado a rejoint les rangs de Cuvelier & Fauvarque après cinq ans en tant que caviste spécialisé dans la restauration et les cartes des vins au sein d'un commerce de gros.

« Je participe autant pour découvrir les gammes des vigneronnes que nous connaissons déjà, que pour établir de nouveaux contacts et continuer à parfaire mes connaissances. »

DIVVINO PARIS 3 & 11



DIVVINO
PARIS

Les cofondateurs de Divvino, Marina Giuberti et Emiliano Tenca, ont eu plusieurs vies avant de devenir cavistes. Brésilienne, Marina Giuberti a été nutritionniste et cuisinière avant de se reconvertir en sommellerie. Directrice de restaurants à Rio de Janeiro, elle est arrivée en Europe en 2006, où elle a officié en restauration gastronomique, en Italie puis à Paris. Italien, Emiliano Tenca a quant à lui travaillé pendant 20 ans dans l'édition de logiciels, la finance et les ressources humaines en Europe et dans le monde. Depuis février 2020, il s'investit à plein temps dans le développement des deux boutiques Divvino Charonne et Marais, et du site de vente en ligne divvino.com lancé en 2020.

Attachés au « respect de la terre et du bon vin, aux petits artisans, à la biodynamie et aux vins naturels », les cavistes proposent plus de 800 références de vins de toutes les régions de France et quelques vins étrangers, avec une attention spéciale pour la Bourgogne, la Champagne et le Jura. Sans oublier d'autres bulles (pét' nat', crémants, bières artisanales), une belle sélection de spiritueux (whisky, gin, cachaça, rhum, liqueur, vodka) et une jolie gamme d'épicerie fine.

« Cavistes Dating est toujours le moment privilégié pour trouver de nouveaux vins et découvrir des vignerons qui sauront nous faire comprendre leur travail dans les vignes et les millésimes en cours. »

GUYOT

SEPT CAVES EN RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



C'est en 1919 que débute à Lyon l'histoire de la **Maison Guyot**, sous l'impulsion du courtier en vins Grégoire Guyot. Éleveur et distributeur, s'imposant rapidement comme un fournisseur incontournable de la belle restauration locale, elle s'attire les faveurs de prestigieux clients professionnels (groupe Bocuse, ACCOR, Hôtels Barrière, le Fouquet's...) et de nombreux restaurateurs individuels. En 2006, la Maison Guyot se positionne auprès des particuliers en ouvrant sa première cave à Lyon Vaise, et intensifie son activité de distribution. En moins de dix ans, elle est devenue le premier caviste régional indépendant avec ses sept caves sur Lyon, Champagne-au-Mont-d'Or, Genas, Bourg-en-Bresse, Annecy et Genève. « Ce succès tient sans doute, au-delà du niveau qualitatif des sélections, comprenant 2 000 références, à une relation client très soignée. Les caves Guyot sont d'abord un lieu de rencontre autour du plaisir d'acheter et de découvrir. » La Maison Guyot a également développé une offre très complète de cadeaux d'entreprise auprès de grands groupes et de PME régionales. En 2021, l'institution lyonnaise a été rachetée par François Blohorn et Olivier Sumeire, deux hommes du vin à la tête de La Route des Vins (neuf caves en région Sud).

« Présents dans toute la filière vin en tant qu'éleveur et distributeur, nous exerçons notre métier dans l'engagement d'une proximité forte avec nos clients, nos collaborateurs, nos fournisseurs et dans le respect de notre environnement. »

HOPLA VINS

MUNSTER (68)



Issu du monde de la sommellerie, **Maxime Paon** a travaillé dans différents restaurants gastronomiques avant de reprendre cette cave de Munster en 2019, qu'il a rebaptisée **Hopla Vins**. Aujourd'hui, il y propose 350 références de vins de toutes les régions de France et une vingtaine de flacons étrangers, avec un large choix entre 8 et 15€. Sa préférence va principalement à « des vins créés par des petits récoltants travaillant en biodynamie ou en agriculture biologique, auxquels s'ajoutent quelques références de vins nature. » Le sommelier a aussi amplement étoffé sa gamme de spiritueux, qui compte à ce jour plus de 300 références, whiskys, rhums, gins et eaux-de-vie alsaciennes. À l'exception des mois de décembre, juillet et août où il organise des journées dégustation, le caviste propose une fois par mois des soirées thématiques, « permettant des échanges intéressants avec les clients. »

À savoir : Maximum Paon était l'un des huit finalistes du Concours du Meilleur Caviste de France 2022.

« Je recherche la découverte de nouveaux domaines, peut-être des vins que je n'aurais jamais rentrés à la cave sans cette manifestation. »

LA CAVE D'ALÈS

ALÈS (30)



Après avoir été sommelier-responsable de cave à Paris (Le 38 Gourmet, Boutique Yves Legrand) et décroché en 2015 le Rabelais Jeune Talent Caviste, Simon Amadori est revenu dans sa région natale des Cévennes fin 2017 en tant que responsable commercial à l'Hortus. En parallèle, il a créé Occitanie Vin Expertise (événementiel sommellerie, formation, expertise de cave), puis racheté en 2021 LA CAVE d'Alès, au sein de laquelle il est associé avec Loïc Chevalier, ancien client parisien de la Boutique Yves Legrand, infirmier de formation, reconverti dans le vin par passion.

Avec « l'envie de se faire les relais des vignobles locaux », 30% des 800 références viennent du Languedoc-Roussillon et de la Vallée du Rhône. Le reste de l'offre est réparti entre la France et plusieurs pays étrangers, avec une spécialisation sur les vieux millésimes, les vins rares et les spiritueux. Privilégiant « la vision vigneronne avant le label », les cavistes sont « sensibles aux vigneronns de taille raisonnable et aux approches viticulturales propres ». Les associés sont également à la tête d'un point de vente cave-bar à vin dans les Halles de l'Abbaye d'Alès et d'une estafette qui se déplace sur les marchés et en soirées événementielles.

« Je suis curieux de faire de belles découvertes et de me laisser surprendre par des vins vers lesquels je ne serai pas allé naturellement, notamment pour compléter notre gamme sur la Provence et la Bourgogne en dehors de la Côte d'or, avec de beaux rapports qualité-prix. »

LA CAVE D'ALEX

NANTERRE (92)



Après un brevet professionnel de sommelier auprès de Christian Pechoutre (MOF Sommelier 2000), Alexis Zaouk intègre les équipes de sommellerie du Chef Alain Ducasse. Il navigue durant cinq ans entre ses trois étoiles et ses bistrot, avant de s'envoler vers le St. Regis à Bora Bora. Au poste de chef sommelier, il y découvre les vins du monde. De retour en France, il décide d'ouvrir en juin 2019 sa propre cave, La Cave d'Alex, qui compte un peu plus de 300 références de vins et 60 de spiritueux. Toutes les régions françaises y sont répertoriées, ainsi qu'une dizaine de vins du monde. La diversité est aussi de mise pour les types d'agricultures représentés, entre vins nature, bio ou conventionnels, « le plus important étant ce qui se passe dans la bouteille ».

Alexis Zaouk a décroché le titre de Meilleur Jeune Caviste au Concours du Meilleur Caviste de France en 2020, puis de Caviste d'Argent à l'édition 2022 de la compétition.

« J'attends de Cavistes Dating de pouvoir découvrir de nouvelles pépites de la France entière, mais surtout de pouvoir échanger avec les vignerons, acteurs principaux de notre passion. »

LA CAVE DE VILLIERS-SUR-MARNE

VILLIERS-SUR-MARNE (94)



Meilleur Caviste de France en 2022, **David Morin** avait déjà décroché le bronze lors de sa première participation au Concours en 2020. Avant d'ouvrir son propre commerce, ce professionnel expérimenté s'est essayé à la production et à la commercialisation en France et à l'étranger, et a officié pendant sept ans en tant que chef de cave au sein de la prestigieuse maison Hédiard. En mars 2018, il crée **La Cave de Villiers-Sur-Marne**, dans la ville éponyme à l'est de Paris. Depuis début 2022, le commerce a déménagé dans de nouveaux locaux quatre fois plus spacieux, lui permettant d'abriter 2 300 références, 800 de vins de toutes les régions françaises (dans un prix moyen de 12 à 20€), 800 spiritueux et 700 bières. Le caviste se déplace fréquemment à la rencontre des vignerons pour goûter leurs vins au domaine. « Ce contact direct est très important à mes yeux, pour ensuite mieux communiquer sur les produits auprès de mes clients », explique-t-il. David Morin est d'ailleurs aussi vigneron, puisqu'il a repris des vignes en Île-de-France, cultivées en biodynamie, avec une première vendange sur le millésime 2018.

« J'espère dénicher des pépites, des choses rares, notamment des vins de micro-appellations. Je recherche le contact et le feeling avec les producteurs, l'histoire d'un cru. »

LA CAVE DU PERCHE

CINQ BOUTIQUES ENTRE LE 28 & LE 61

LA CAVE DU PERCHE

VOTRE CAVISTE EN CENTRE-VILLE

C'est en 1981 que Pascale de Souancé et son mari agriculteur débutent une activité de vente de vin dans leur domicile de Souancé-au-Perche. Durant 20 ans, ils commercialisent une large majorité de cubis en direct vigneron. En 2000, la caviste rachète une cave existante à Nogent-le-Rotrou et y installe son point de vente. Dix ans plus tard, elle déménage vers un beau local sur un axe très passant à Margon, en périphérie de ville, et ouvre la même année une boutique à Bellême, petite ville dynamique et touristique voisine. Après avoir arrêté la vente en vrac en 2014, La Cave du Perche continue son expansion en inaugurant en 2019 une cave à Brou, en 2021 à Châteaudun et dans le centre-ville de Nogent, et en décembre 2022 à Mortagne-au-Perche. La sélection comporte environ un millier de références, avec en tête d'affiche la Loire, la Bourgogne, le Bordelais, le Languedoc, les Côtes du Rhône, le Sud-Ouest, sans oublier l'incontournable Champagne, accompagnées des autres vignobles hexagonaux. Le cœur de l'offre se situe entre 6 et 15€, car « nous faisons très attention à proposer de bons vins à petits prix, pour toucher un large public », précise la caviste. 35% des flacons sont des vins engagés, dont Pascale de Souancé salue l'accroissement qualitatif depuis 25 ans, « avec un style de plus en plus précis et droit. »

« Nous n'avons pas de besoins spécifiques, mais j'apprécie le magazine et les événements qu'organise Terre de vins, donc je suis curieuse de découvrir celui-ci et les producteurs présents ! »

LA CAVE SPIRITUELLE

TOULOUSE (31)



Reprise en 1994 dans la ville rose par Philippe Dorso, **La Cave Spirituelle** a connu un beau développement en 25 ans. Après la création en 2000 d'un site internet devenu marchand en 2004, la boutique a déménagé en 2012 dans un nouveau local, complété en 2013 par un second point de vente avec le rachat de la cave Vinea (dont l'offre est axée sur les vins nature, bio et biodynamiques, agrémentée d'une partie restauration). Un nouveau dépôt de 450 m² a également été inauguré en 2019. Aujourd'hui, la gamme des caves comporte 1 500 références, dont un millier de vins et champagnes. Si toutes les régions sont représentées, l'offre comprend une forte proportion de Languedoc, Rhône, Loire, vins du Sud-Ouest, ainsi que les incontournables Bourgogne et Bordeaux, mais aussi un large panel de spiritueux (rhums, whisky, gin, armagnac, cognac...). Les prix se situent dans une fourchette moyenne de 7 à 25€ pour le cœur de gamme, et les crus exceptionnels sont précieusement stockés à la cave.

Sommelier de formation doté d'une solide expérience en restauration étoilée ainsi qu'en caves, **Romain Jouannais** est arrivé à la Cave Spirituelle en 2007. Il en est le responsable depuis 2013.

« 80% de notre offre est basée sur des relations de récurrence avec les vignerons. Notre but est de faire de belles découvertes et d'installer des partenariats sur la durée. »

LA MÉDOCAINE

BRUGES & LUDON-MÉDOC (33)



Implantées dans les paysages de Bruges et Ludon-Médoc depuis respectivement 60 et 44 ans, les caves La Médoquine (historiquement nommée Les vins Ducamin), proposent une large gamme de Bordeaux à tous les prix, et développent actuellement leur offre dans les autres vignobles français et étrangers. Les 120 références en vin, comprises dans une fourchette de 2,40€ à 60€, avec un prix moyen de 12€, sont complétées par 80 spiritueux, ainsi que par un panel de bières venues de douze brasseries, plutôt locales.

Avant de prendre la responsabilité de la cave de Bruges, le sommelier Benjamin Corenthin a officié dans la gestion de projet, en œnotourisme et plus récemment au sein de la cave bordelaise Joan Lartigau, au Bouscat. Il est également dégustateur pour Terre de vins.

« Nous souhaitons accentuer nos recherches sur les vignobles hors Bordeaux, notamment la Loire, la Bourgogne, les Terrasses du Larzac et Pic-Saint-Loup. »

LA ROUTE DES VINS

DIX BOUTIQUES À MARSEILLE, LA CIOTAT, AIX-EN-PROVENCE (13) & NICE (04)



Depuis la première boutique créée en 1982, La Route des Vins a parcouru du chemin ! Revendue en 2009 puis en 2016, elle est aujourd'hui dirigée par François Blohorn et Olivier Sumeire, et compte trois boutiques à Marseille, une à La Ciotat, une à Aix-en-Provence dans la zone commerciale La Pioline, une à Plan-de-Campagne, une à Bouc-Bel-Air et trois ouvertes en 2020 à Nice, ainsi qu'un site de vente en ligne. La Route des Vins propose 1 500 références, dont 1 100 de vins et champagnes, dès 5€ et jusqu'aux plus grands crus. La Provence est la plus représentée, suivie de la Champagne, Bordeaux, la Vallée du Rhône, la Bourgogne, le Beaujolais et, pour le reste de l'offre, du Sud-Ouest, du Languedoc et de la Loire. 30 à 40% de l'offre est déjà bio, un créneau que l'enseigne cherche à développer, tout comme sa sélection de spiritueux et son offre de bières. 40% du chiffre d'affaires est réalisé grâce aux cadeaux d'entreprises.

Arrivé il y a trois ans, **Quentin Teney** est l'un des responsables de la cave de la rue Paradis, au cœur du 8e arrondissement de Marseille. Pour la clientèle pointue avec un très beau pouvoir d'achat, il est « toujours à l'affût de nouveautés et d'originalités ». Il espère recueillir via ce Cavistes Dating un maximum d'informations et d'anecdotes pour parler le mieux possible des vins à ses clients.

« La Route des Vins se développe d'année en année, notre offre ne cesse de s'agrandir. Nous sommes donc toujours en quête de découvertes et de surprises, avec des vins de niche, racés et authentiques. »

LA TREILLE D'OR AUX VENTS DES VIGNES

PARIS 5 & 14



Olivier Thibaut a débuté côté vignoble et production, avant d'évoluer dans la commercialisation en s'installant à Paris. Caviste depuis 2008, il a repris en 2012 La Treille d'Or, dans le 14e arrondissement, lors du départ à la retraite de son créateur. La cave propose 650 références, essentiellement sourcées dans le vignoble français, avec une grosse sélection de Loire, Bordeaux, Bourgogne et Languedoc, une trentaine de champagnes de maisons et vigneron, ainsi que les autres principales régions françaises, et une trentaine de vins étrangers. « Je sélectionne des vins qui se goûtent bien, qu'ils soient conventionnels, bio, biodynamiques ou naturels, mais les modes de production respectant l'environnement et le vivant sont très majoritaires. J'attache autant de soin à dénicher mes premiers prix que des grands crus », précise ce Maître Caviste. 150 spiritueux complètent cette gamme. Depuis novembre, le commerçant a également repris dans le 5e arrondissement la cave et bar à vin **Aux Vents des Vignes**, où il propose une offre réduite de 150 vins et champagnes et une trentaine de spiritueux inspirée de celle de son aînée, accompagnés de planches froides.

Finaliste du Concours du Meilleur Caviste de France 2020, Olivier Thibaut s'est arrêté aux portes de la finale en 2022.

« J'attends de Cavistes Dating de pouvoir une fois de plus rencontrer les producteurs et goûter leurs produits, tout en échangeant constructivement. »

LE THÉÂTRE DU VIN

SIX BOUTIQUES & UN BAR À VIN (67)



Professionnel du vin depuis plus de 30 ans, **Christophe Lasvigne** a créé **Le Théâtre du Vin**, qui regroupe six boutiques en Alsace. Pour une lisibilité maximale, quelque 3 000 références sont réparties selon un « jeu des 7 familles », non par origine géographique, mais suivant leurs caractéristiques et moments de dégustation. « Nous recherchons inlassablement des vins aux rapports qualité-prix les plus attrayants, des appellations connues aux plus discrètes, afin de présenter la gamme la plus variée possible. » Les vigneron engagés dans une démarche environnementale sont à l'honneur, faisant du Théâtre du Vin le premier caviste certifié AB de France. Parallèlement à l'activité de caviste, Christophe Lasvigne a également composé depuis 17 ans une palette de savoir-faire complémentaires : « Vinothérapie » grossiste, « Vign'Events » événementiel viticole, « L'Hydropathe, Club Œnophile », et depuis octobre 2022, le Bar à Vin de la Halle du Marché-Gare, espace de convivialité gourmande inédit à Strasbourg, où toutes les références sont proposées au verre et à la bouteille. Au printemps 2023, Christophe Lasvigne développera ses activités dans le Haut-Rhin, en implantant le Théâtre du Vin à Colmar.

« Notre spécialité ? Les moutons à cinq pattes, les vins de copains, des vins qu'on échangerait sous cape tellement on aurait envie d'en garder égoïstement le secret, mais l'envie de les partager est bien plus forte encore ! Au fil des ans, nombreux sont ceux qui ont découvert les feux de la rampe. Ces reconnaissances nous confortent dans notre approche, et c'est avec plaisir que nous continuons à travailler avec eux. »

LE VINGT-DEUX MONTREUIL (93)



Après avoir dirigé sa société de négoce, Fred Siewertz a créé en 2016 à Montreuil **Le vingt-deux**, pour « partager sa passion du vin auprès des particuliers ». Le lieu réunit un peu plus de 800 références en vins, avec pour principales régions la Loire, le Languedoc et la Bourgogne, aux côtés du reste de la France et de 70 vins étrangers. La gamme de prix la plus représentée se situe entre 10 et 18€. 200 spiritueux complètent cette proposition. La boutique est dirigée depuis 2017 par **Laetitia Gautheron**, professionnelle du vin depuis quinze ans et caviste de bronze au Concours de Meilleur Caviste de France 2022. C'est lors d'un stage dans une cave à vin au cours de ses études de commerce et vente qu'elle a « été piquée par la passion de ce produit. » Après avoir décroché le diplôme de Sommelier-Conseil de Suze-la-Rousse, elle a officié en cave, restaurant et bar à vin, à Grenoble, Hendaye et Paris. En charge de la sélection des vins et spiritueux et de la gestion de la boutique, elle apprécie aussi animer de nombreux ateliers dégustation. Elle participe pour la première fois à Cavistes Dating « avec curiosité, l'esprit ouvert, sans attente particulière. »

« Je recherche un peu de tout, dont certaines appellations ouest Languedoc (Corbières, Minervois, Fitou, Limoux), des petits prix (moins de 10€), des appellations du Médoc, des bourgognes abordables... »

LES CANONS

LYON (69)

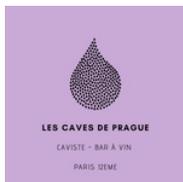


Après le succès de leur boutique Vavro and Co ouverte en 2003 dans le 6^e arrondissement de Lyon, les autodidactes passionnés Erica et Blaise Vavro se sont lancés en 2017 dans une nouvelle aventure : des caves éphémères et pérennes à Lyon et sa région, sous l'enseigne Les Canons. En deux ans, dix boutiques ont vu le jour, complétées d'un site internet, d'une page Instagram et d'une appli dédiée. Avec Les Canons, le couple Vavro veut créer « un modèle de cave plus démocratique, plus jeune, plus connecté pour passer un message simple, marrant, sympa, pas prise de tête, et plaire aux huit personnes sur dix qui n'achètent pas encore leur vin chez les cavistes. » Aujourd'hui, deux caves pérennes distillent de la bonne humeur dans des centres commerciaux de l'ouest lyonnais. Avec ce Cavistes Dating, les Vavro sont en quête de belles histoires de vigneron produisant des « vins canons » de toutes les régions, avec une recherche constante dans une gamme comprise entre 3 et 10€ HT à l'achat.

« Notre devise : "Le vin c'est du sérieux !" On peut être des supers pros et avoir une approche décalée. Le vin doit rester un sujet d'amusement et de plaisir, pas une prise de tête. »

LES CAVES DE PRAGUE

PARIS 12



Installée depuis une dizaine d'années dans le quartier d'Aligre, au cœur du 12^e arrondissement de Paris, la cave et bar à vin **Les Caves de Prague** ne passe pas inaperçue avec sa devanture mauve. Depuis le rachat par l'actuel propriétaire en 2014, l'accent est mis sur les vins d'artisans vigneron, peu ou pas connus. Les caves proposent 200 vins provenant de toutes les régions françaises, quelques pépites étrangères, des spiritueux et bières artisanales, avec un cœur d'offre autour de 18€. Avec l'envie d'être « un lieu du vin qui comprend, construit, rassemble », les caves se transforment le midi en bistrot de quartier avec Graines d'Orties, proposant une cuisine de marché de saison. Le soir, l'établissement devient un bar à vin animé, où se partagent bonnes bouteilles et généreuses planches de charcuteries ibériques et fromages affinés. Sommelier de formation, primé lors de multiples concours, le responsable des caves depuis novembre 2019 **Michael Lhéritier** a passé la majeure partie de sa jeune carrière au sein de prestigieux établissements gastronomiques, dont nombre d'étoilés.

Il aspire à « faire monter la gamme des vins et proposer le flacon juste, sans chichis, au bon moment. »

« J'attends de cette édition de Cavistes Dating de découvrir de nouveaux domaines et d'apprendre, dans un bel esprit de partage, de nouvelles visions du vin, du terroir et du climat. »

LES CAVES NAUDOT

BELLERIVE-SUR-ALLIER & GANNAT (03)



Après avoir occupé un poste de direction dans le secteur alimentaire en lien avec la grande distribution, **Franck Naudot** décide de changer de vie pour vivre de sa passion du vin. Il ouvre sa première cave à Gannat (Allier) en 2006, puis une autre à Aigueperse (Puy-de-Dôme) en 2010. En 2018, il décide d'agrandir sa deuxième cave et la transfère à Bellerive-sur-Allier. La gamme comprend aujourd'hui 1 580 références sur les deux établissements, avec 73% de l'offre en bio ou biodynamie. Le caviste a également instauré sa propre gamme de whiskies et rhums. Franck Naudot aime à rappeler : « Je vends du conseil et non pas des étiquettes. J'ai à cœur de comprendre ce que cherchent les gens, de leur ouvrir l'esprit en leur proposant des découvertes. Je suis spécialisé en produits authentiques, loin des clichés marketing. J'essaie de remettre en avant le plaisir, qui démarre par la découverte de nos terroirs et des paysans. Je me veux conseiller, découvreur, bâtisseur de ponts entre le consommateur et les vigneron. » Franck Naudot a été deux fois finaliste du Concours du Meilleur Caviste de France, en 2018 et 2020.

« Le métier de caviste est un métier de curieux. Je suis en quête perpétuelle de nouveautés. Avec Cavistes Dating, je viens découvrir des vignerons et rencontrer mes confrères cavistes. »

LES VINS D'OLIVIER

LARCHE (19)



Ancien financier, Olivier Leydier a été piqué par le virus du vin lors de ses études supérieures. Après avoir fait partager ses coups de cœur durant plusieurs années à son réseau professionnel, familial et amical, il ouvre en 2018 Les Vins d'Olivier dans le village de Larche, en Corrèze. 350 références sont proposées en boutique, et plus de 1 000 conservées à proximité dans des caves enterrées du XVIIIe siècle, pour ne les proposer que lorsqu'elles sont « prêtes à être dégustées. » 99% de la sélection est française, « avec une préférence pour les terroirs offrant une grande diversité, comme le Languedoc et le Sud-Ouest, et un focus sur le bio (95% des références). Mes bouteilles fétiches se situent entre 10 et 16€ en direct du vigneron et essentiellement à prix domaine », précise le caviste. Parallèlement, Olivier Leydier a aussi développé une activité de grossiste et d'agent pour de belles maisons et des amis vigneron. Succès aidant, un nouveau point de vente devrait voir le jour début 2024, alliant sur 150 m² une cave dotée d'une salle de dégustation, et un entrepôt semi-grossiste pour ses restaurants partenaires entre Larche et Brive-la-Gaillarde.

« En participant à Cavistes Dating, j'espère rencontrer de nouveaux vignerons, échanger avec mes collègues du métier, enrichir mon palais et mes émotions, et pourquoi pas découvrir une ou plusieurs nouvelles références pour mes clients particuliers et professionnels. »

LES VINS DE LAURENT

ISSOUDUN (36)



C'est il y a dix ans que l'ancien commercial en immobilier Laurent Pignot a décidé de faire de sa passion son métier, en créant Les Vins de Laurent à Issoudun, dans l'Indre. Désireux dès le départ d'amener « un maximum de choix et d'ouverture d'esprit aux clients de cette petite ville », il fait le choix d'une sélection large et éclectique. Au fil de ses pérégrinations et rencontres, il sélectionne 250 vins mettant à l'honneur la diversité viticole française, depuis la Loire et le Centre-Loire, terroirs de cœur de ce natif de Bourges inconditionnel de vins blancs secs, en passant par la Champagne, Bordeaux, la Bourgogne, le Sud-Ouest, la Provence et la Vallée du Rhône, ou encore une dizaine de vins étrangers (Italie, Argentine, Portugal, Chili). L'offre est enrichie de 120 spiritueux et d'une quarantaine de bières, au moins pour moitié locales. Ces flacons sont proposés à la cave mais aussi sur « fairemescourses.fr », site de vente en ligne qui référence l'offre des commerces locaux d'Issoudun. En forme de reconnaissance de son savoir-faire, le caviste a été sélectionné en septembre 2021 par le magazine Le Point parmi les 100 meilleurs cavistes, et a atteint en 2016 et 2022 les phases qualificatives à la finale du Concours du Meilleur Caviste de France.

« Je trouve le principe de Cavistes Dating génial et enthousiasmant. J'aime ce jeu de la surprise. Sans savoir qui on va rencontrer, on part totalement sans a priori. »

LES VINS EN SCÈNE

DIEPPE (76)



Créé en 2017 par Laurent Escalier, Les Vins en Scène réunit en un seul et même lieu une cave, un bar à vin et un restaurant bistronomique. Plus de 800 références de vins, spiritueux, cidres et nectars de fruits sont commercialisés en cave. Le bar à vin et restaurant propose quant à lui, en plus des références de vins à la carte, 24 vins à la distribution au verre, automatisée par un système de service connecté français. Afin d'accompagner l'expérience de dégustation, différentes planches ainsi qu'une ardoise hebdomadaire sont proposées, à base de produits frais de qualité, cuisinés maison.

Pour ce Cavistes Dating, Laurent Escalier est accompagné d'Erwan Saint Saens. C'est en tant qu'apprenti lors de son BTS Management des Unités Commerciales en 2018, puis de sa licence de e-marketing, que le jeune homme a fait ses armes au sein de l'enseigne. Il a repensé la communication de la cave à vin et du restaurant, pour lui donner « un côté plus interactif, plus moderne et plus proche de sa communauté ». Une fois diplômé, il a pris le poste de caviste-conseil et community-manager de la cave et du restaurant.

« La sélection est très précise, en s'attachant à choisir des vins avec un minimum d'intrants, issus de vignes propres, d'un terroir vivant, et en veillant à ce que ce travail se ressente dans le verre. »

LES VINS GOURMANDS

LILLE, VALENCIENNES (59) & LENS (62)



L'enseigne **Les Vins Gourmands** réunit depuis 25 ans trois caves localisées dans le Nord et le Pas-de-Calais. Ces établissements appartiennent à la maison Brayel, négociant en vin depuis 1929. Les Vins Gourmands proposent un peu plus de 1 200 références de vins, conventionnels comme biologiques, biodynamiques et naturels, venus de toutes les appellations françaises, ainsi que des références étrangères, des spiritueux et des bières.

Consultant pour les trois boutiques, **Laurent Devos** est aussi sommelier au Speakeasy de Lens, et membre de l'Union de la Sommellerie Française.

« Avec ce Cavistes Dating, j'apprécie le bonheur de se réunir entre professionnels, la curiosité, la découverte, et j'espère compléter nos références. »

MILLÉSIMES & SAVEURS

REIMS (51)



Autodidacte, Eric Fèvre a commencé sa carrière de caviste en tant qu'associé minoritaire dans cette cave créée en 2002. Aujourd'hui, il est propriétaire à 80% de Millésimes & Saveurs, en association avec le seul tonnelier de Champagne. Au fil de ses rencontres avec les vignerons et de ses lectures assidues de magazines spécialisés et d'internet, il a déniché plus de 600 références de vins, dont 90 étrangers, plus de 200 références de champagnes (vignerons majoritaires, mais également marques) et 400 références de spiritueux. En vins tranquilles, la Bourgogne est la région la plus importante (plus de 100 références), suivie de la Vallée du Rhône et des autres régions. Outre quelques premiers prix, « l'offre est essentiellement moyen / haut de gamme, avec une montée régulière en gamme. » Le caviste dispose aussi d'un site internet de vente en ligne, qui représente environ 15% du chiffre d'affaires de la cave. Pour partager sa passion à tous, il organise plus de 40 soirées dégustation par an. Participant au Concours du Meilleur Caviste de France depuis 2014, Eric Fèvre a décroché le bronze en 2016 et l'argent en 2018.

« Je suis curieux de découvrir Cavistes Dating. Je suis toujours à l'affût de nouveautés, de coups de cœur, et de découvertes dans des régions moins connues, avec une perpétuelle attention à la qualité et au rapport prix/plaisir. »

PÉPITES DE VIN

BISCHWILLER (67)



PÉPITES DE VIN
Caviste indépendante

Après 23 ans à mettre ses compétences d'œnologue et diplômée en commerce International en Vins et Spiritueux au service de diverses enseignes alsaciennes, **Anne Cochevin** a eu l'envie de se lancer en solo. Elle a ouvert en mai 2018 **Pépites de Vin**, dans le centre-ville de Bischwiller, à 30 km au nord de Strasbourg. Caviste indépendante, « pour le plaisir de choisir ses flacons », et Maître Caviste depuis mars 2021, elle propose une gamme de 400 références de vins venus de toute la France, 180 alcools du monde entier, ainsi que 100 références d'épicerie fine et 20 d'accessoires/verrerie. En blanc, la région Alsace est naturellement la plus représentée, aux côtés de la Bourgogne, et en rouge, le Languedoc-Roussillon a la part belle, suivi de la Vallée du Rhône puis des autres régions. La caviste « essaye de mettre à l'honneur les vigneronnes, non par féminisme pur, mais parce que, dans ces métiers du vin plutôt masculins, les femmes ont une place à part. » En vins, son cœur de gamme se situe entre 7 et 20€, en alcools autour de 50€. En 2020 et 2022, Anne Cochevin a atteint les phases qualificatives à la finale du Concours du Meilleur Caviste de France.

« Je suis très curieuse et j'ai hâte de me faire surprendre par des régions vers lesquelles je ne vais pas naturellement. J'aime l'idée d'avoir à décider vite, ce qui me correspond puisque je fonctionne beaucoup au feeling. »

SIMPLEMENT VIN

AIX-EN-PROVENCE, ÉGUILLES, MARSEILLE, VITROLLES (13)



Après leur premier magasin ouvert à Aix-en-Provence en 2011, puis leur implantation à Éguilles en 2013 et Marseille en 2017, **Laëtitia et Julien Maraninchi** ont inauguré en 2022 leur quatrième boutique à Vitrolles. Au cœur des P'tites Halles mitoyennes de la cave, regroupant un panel d'artisans de bouche, les cavistes sont également à la tête du bar à vin, bières artisanales et café Le Comptoir. **Simplement Vin** c'est aussi un site d'e-commerce mis en ligne en 2016, et refondu en 2021 sous la forme d'une boutique virtuelle en réalité augmentée.

Côté sélection, l'enseigne propose plus de 450 références, françaises à 95%, le Languedoc, la Vallée du Rhône et la Provence occupant plus de la moitié de l'offre. Les Maraninchi ont opté pour un classement des vins par occasion de consommation et gamme de prix, matérialisé par une présentation aux couleurs pop. Plus qu'une région spécifique, ils sont en quête de pépites « d'artisans vigneron » aux excellents rapports qualité-prix. 70% de la gamme est déjà en bio ou biodynamie, « et nous ne souhaitons plus référencer de nouveaux domaines qui ne seraient pas à minima en bio ou en conversion », précisent-ils.

« Au lieu de proposer un vin et d'aller chercher le client, on part du client et on va chercher le vin. On veut redonner envie aux consommateurs d'acheter du vin chez un caviste. »

V2VIN
V2VIN.COM

V2VIN

Site internet de ventes de vins et spiritueux, V2vin a été créé en 2006 par Emmanuel Borg. Parmi les plus gros opérateurs du web, le site recense aujourd'hui plus de 600 000 abonnés. Chaque jour, de nouvelles ventes, accessibles après inscription gratuite, sont mises en ligne, avec en permanence plus de 300 références commercialisées simultanément. Les vins sont sélectionnés à l'aveugle par un comité de dégustation composé de professionnels et d'amateurs éclairés. En 2019, l'application mobile Wimee by V2vin, proposant des flacons rares selon un principe de ventes flash, est venue compléter l'offre de V2Vin, rejointe depuis novembre 2022 par À vos bulles, site de vente en ligne 100 % champagnes.

« Caviste Dating est un formidable événement pour rencontrer en une seule journée un nombre incroyable de maisons, de viticulteurs désireux de développer leurs ventes sur le net grâce à nos sites et application. »

VINI MARCHÉ

BACALAN & PESSAC (33)



Vinimarché
PASSEUR D'ÉMOTIONS...

Créée en 2002 à Pessac, en banlieue bordelaise, la cave **Vinimarché** a été rachetée en mai 2005 par Régis Deltil, ancien chef d'entreprise dans la distribution de produits industriels reconverti par passion dans le vin. Aujourd'hui, son fils Bertrand dirige la société de négoce Passion Vins, supervise et dynamise les deux caves Vinimarché bordelaises, et est associé dans la gestion de la Cave de la Cité du Vin. La gamme de Vinimarché compte 2 000 références, dont 1 000 en vins tranquilles et effervescents, à 80% français, avec un cœur de marché entre 6 et 20€.

« Nous avons une légère dominante des Bordeaux, et, de par notre lieu d'implantation, une région de prédilection naturelle, Pessac-Léognan. Mais nous sommes avant tout des généralistes, ouverts sur toutes les régions françaises connues ou moins connues. Nous avons surtout l'ambition de vendre des vins qu'on aime, équilibrés, représentatifs de leur terroir, de plus en plus avec un credo de bio-conviction. »

Représentant l'enseigne à ce Cavistes Dating, la sommelière **Charlotte Venot** est responsable commerce et achats de la boutique Vinimarché des Halles de Bacalan, proposant 200 références de vins de toutes les régions françaises, avec une majorité de vins en bio et biodynamie.

« Nous sommes en quête permanente d'excellents rapports prix-plaisir, dans toutes les appellations, pour notre clientèle qui réclame des vins à forte buvabilité. »

VINOthentik©

CHABEUIL (26)



Dans sa première vie d'ingénieur et chercheur dans le monde industriel, **Jean-Philippe Leroy** profitait déjà de chacun de ses déplacements pour visiter des domaines. À 36 ans, la passion amène cet autodidacte à reprendre des études de sommelier-conseil/caviste. Diplômé major de promotion, il ouvre en 2011 **Vinothentik©** à Chabeuil. Infatigable, ce Maître Caviste n'a de cesse de parcourir les terroirs à la rencontre des vigneron pour dénicher des « vins propres, artisanaux remplis d'âme. » La cave compte environ 750 références de toutes les régions françaises, avec notamment une belle offre de vins mono-cépages « pour faire découvrir ou redécouvrir des cépages oubliés » et un seul pays étranger, le Portugal. 70% des cuvées sont comprises entre 8 et 13€, et 80% de la gamme est composée de vins « propres », labellisés ou non. Une vingtaine de cidres sont aussi référencés. Fin 2020, le caviste a déployé sa marque de Bag-In-Box Fut-Furieux by Vinothentik©, « pour proposer des vins d'artisans d'une qualité équivalente aux bonnes bouteilles. »

Après avoir décroché en 2018 le bronze au Concours du Meilleur Caviste de France, Jean-Philippe Leroy s'est arrêté aux portes de la finale en 2020 et 2022.

« Pas de standards sur les présentoirs de Vinothentik©, mais de la découverte, de la surprise, de l'émotion ! »