

Foires aux vins : les cavistes jouent la carte de l'expertise

Cahier spécial. Si les établissements de commerce de détails de boissons ont perdu le monopole de la distribution du vin dans les années 1970, avec l'apparition des grandes surfaces, ils ont bien conservé leur expertise et leur force de conseil.



La cave Lavinia, à Paris XVIe, propose plus de 5 000 références de vins du monde entier. Gérée par la maison de négoce bordelaise Ulysse Cazabonne (filiale du groupe Chanel), cette enseigne réunit une cave de stockage à température idéale, un espace de dégustation avec terrasse et une sélection pointue allant du petit producteur aux grands crus.
Yann Deret

***P**lus d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires et quelque 170 millions de bouteilles : la foire aux vins reste un poids lourd du commerce du vin. Mais son territoire s'est considérablement élargi. Aux côtés des hypermarchés et des supermarchés, les cavistes traditionnels et les spécialistes de l'e-commerce multiplient eux aussi les opérations de rentrée. En 2025, Nicolas, Intercaves, V and B et Lavinia avaient ainsi leur propre calendrier, tandis que iDealwine, Le Petit Ballon, Wineandco ou Chateaunet occupaient le terrain numérique.*

Pour la grande distribution, l'enjeu reste d'abord celui du volume. L'édition 2024 avait généré environ 1,08 milliard d'euros et 168,5 millions de bouteilles. Chez E.Leclerc, le pionnier du concept, dans les années 1970, la foire représente à elle seule environ 100 millions d'euros de chiffre d'affaires et 5,5 millions de bouteilles. Mais le marché global du vin recule : la consommation française se révèle désormais inférieure à 40 litres par habitant et par an, soit une baisse de 40 % en trente ans (Organisation internationale de la vigne).

Les cavistes interprètent, eux, une autre partition (voir ci-dessous). Leur avantage ne s'appuie pas sur le nombre de références ou la puissance promotionnelle, mais réside dans le conseil, la sélection et la capacité à raconter une bouteille. Lavinia revendique ainsi une sélection de quelque 200 cuvées pour sa foire, mêlant domaines incontournables, pépites confidentielles et vins bio ou nature. Intercaves, de son côté, a rejoint plus récemment le mouvement des foires aux vins, signe que le concept a débordé du seul univers des grandes surfaces.

Avec plus de 2,6 milliards de chiffres d'affaires en 2025 (Estimation Epsima), quelque 6 000 cavistes réalisent autour de 10 % des ventes de vin en France (en valeur). Reste que, durant les foires de l'automne, ils ont bien du mal à se faire entendre, tant l'offre de la grande distribution monopolise l'attention des consommateurs. Les commerces de proximité disposent cependant d'atouts essentiels : l'expertise et une capacité de conseil appréciable pour l'acheteur néophyte. Un tiers d'entre eux considèrent ainsi les cavistes comme le lieu idéal pour trouver de belles bouteilles (Etude Bonial/OpinionWayplus de la moitié à moins de 30 €).

Fort de 565 magasins en France et à l'étranger (11 pays), l'historique Maison Nicolas – fondée en 1822 et aujourd'hui propriété du Groupe Castel — constitue sans conteste l'acteur principal du secteur. Rebaptisé "Collection d'automne", le catalogue du leader met à l'honneur une sélection en résonance avec les nouvelles tendances de consommation : vins blancs, pétillant naturel (pet nat) et sans alcool se signalent par une présence renforcée.

Du côté du réputé mégastore bachique Lavinia, à Paris, Virginie Morvan, la directrice des achats a déniché comme chaque année de nouvelles pépites : plus de 200 références au total, dont 20 % à moins de 15 €, la moitié en bio ou en biodynamie et 40 vins du monde issus de huit pays.

Certains grands magasins de la capitale affichent aussi une offre alléchante durant les foires aux vins. A l'image de la "Rentrée des vins" concoctée par Hugues Forget, le chef de cave de la Grande Epicerie du Bon Marché et ses 198 jolies quilles (de 6,80 à 690 €, plus de la moitié à moins de 30 €).

Sur Internet, la bataille se joue encore différemment. Les e-cavistes ont adopté les codes de la foire aux vins tout en cultivant leur différence : profondeur de gamme, sélection éditorialisée et accès à des bouteilles parfois difficiles à trouver chez les distributeurs traditionnels. iDealwine en constitue une illustration emblématique. Le site, à la fois e-caviste et spécialiste des enchères, organise chaque année sa propre foire aux vins. En 2025, sa sélection réunissait plus de 200 références, avec des prix à partir de 9 euros. Mais contrairement aux catalogues de la grande distribution, l'offre faisait une large place aux vieux millésimes, aux grands crus, aux vins bio, biodynamiques ou nature, ainsi qu'à des références étrangères. Cette concurrence redessine aussi l'offre. Partout, les bouteilles à moins de 10 euros, les Vin de France au cahier des charges plus souple, les quilles fraîches et les cuvées de jeunes vignerons gagnent en visibilité. Le rouge reste majoritaire, mais les blancs et les bulles progressent. Le bio résiste, tandis que les vins sans alcool demeurent très minoritaires.

Pour les distributeurs comme pour les cavistes, septembre devient donc moins une opération de déstockage qu'un moment de conquête. Il faut attirer un consommateur qui boit moins, mais qui cherche davantage de sens, de conseil et de valeur dans chaque bouteille. La grande distribution possède la force de frappe ; les cavistes, l'expertise ; les sites spécialisés, le choix et la comparaison. Trois modèles, un même défi : transformer la baisse structurelle de la consommation en occasion de découverte. La foire aux vins n'est plus seulement une affaire de rayons. C'est désormais un combat pour capter l'amateur de vin là où il se trouve : en magasin, chez son caviste ou derrière son écran.

Dans les 60 enseignes du réseau Comptoir des vignes, créé en 2009, la démarche pionnière de rendre accessibles les vins bios restent plus que jamais d'actualité à travers 28 cuvées issues de l'agriculture biologique (de 7,50 € à 17,99 €, hors champagne) et un prix moyen de 10,80 €. Tandis que chez Intercaves, troisième réseau de cavistes en France, avec 75 magasins franchisés, l'« accessibilité » se conjugue aussi bien en bio qu'en viticulture raisonnée : sur les 45 références proposées, 18 coûtent moins de 10 € et de nombreuses bénéficient d'offres promotionnelles attractives, tel - 20 % par carton de six bouteilles.

Enfin, au registre de l'excellence, Les Caves de Taillevent, invitent à un voyage au fil des terroirs, en associant joyaux confidentiels, signatures incontournables et vins arrivés à maturité.

Cavistes : la sélection de L'Express

LES CAVES DE TAILLEVENT* (du 14 septembre au 3 octobre)

🍷 : Bio 🌿 : Biodynamie 🍀 : Sans sulfites ajoutés 🍷 : Rouge 🍷 : Rosé 🍷 : Blanc

RÉGION	APPELLATION	NOM du VIN/de la CUVÉE	TYPE	MILLÉSIME
BORDEAUX	Saint-estèphe	Marquis de Calon	🍷	2018
BOURGOGNE	Auxey-duresses	Domaine Lafouge <i>Les Hautés</i>	🍷	2023
BOURGOGNE	Nuits-saint-georges	Domaine David Duband	🍷	2022
BOURGOGNE	Mercurey-premier-cru	Domaine Lorenzon <i>Les Croichots</i>	🍷	2014
LANGUEDOC	Collioure	Coume Del Mas <i>Quadratur</i>	🍷	2020
LANGUEDOC	Coteaux-du-languedoc	Clos Marie	🍷	2016
LANGUEDOC	IGP Pays-de-cucugnan	Domaine Peter Sichel <i>Terre Rouge</i>	🍷 🍷	2022
LOIRE	Savennières	Domaine Damien Laureau <i>Le Bel Ouvrage</i>	🍷	2018
RHÔNE	Côte-rôtie	François & Fils	🍷	2022
RHÔNE	IGP Collines-rhodaniennes	Domaine Jamet <i>Syrah</i>	🍷	2021

*Les Caves de Taillevent : 228, rue du Faubourg Saint-Honoré 75008 Paris, et 130, rue de la Pompe 75016 Paris