



8

www.forumeco.com

ENTREPRISES

DU 18 AU 24 FEVRIER 2019 - N° 4642

Commerce. À peine trois ans après leur ouverture, les Caves Carrières, victimes de leur succès, s'agrandissent. L'occasion de découvrir ce caviste pas comme les autres.

Caves Carrières : une reconversion réussie



C'est ce qui s'appelle une reconversion réussie. Éric Carrière, ancien joueur de football, plusieurs fois champion de France, et consultant pour Canal+ depuis 2010, ne se destinait pourtant pas à la vente de vin. Issu d'un milieu rural, l'attachement à la terre a toujours été ancré en lui. La rencontre avec la vigne s'est faite au travers d'une rencontre humaine : Stéphane Ogier, vigneron en Côte d'Or. À ce moment-là, Éric Carrière évoluait à l'Olympique Lyonnais au début des années 2000. L'ancien joueur de football rachète ses premières vignes, avec cet exploitant. « C'est le départ de ma passion pour le vin et de ceux qui le font, mais aussi de ceux qui l'apprécient », se souvient-il. La genèse des Caves Carrières en quelque sorte... À la fin de sa carrière sportive, l'ancien champion de France intègre en 2011, la formation de Manager général de Club sportif professionnel au Centre de droit et d'économie du sport (CDES) - aux côtés de Zinedine Zidane pour l'ac-



Éric Carrière dans la boutique qui présente plus de 3.000 références.

dote. En janvier 2014, il reçoit son diplôme.

UNE « STORY À LA STEVE JOBS »

Au départ - on ne connaît pas encore la fin - tout démarre comme une « story à la Steve Jobs », de manière artisanale dans son garage climatisé avec une cave personnelle. Puis, le bouche à oreille fonctionne et il déménage deux fois avant de s'installer sur le Marché de l'Agro. Depuis 2013, le chiffre d'affaires suit une augmentation à deux chiffres

chaque année, avec une accélération depuis son arrivée dans la zone Cap Nord. « Nous travaillons avec 300 domaines, dont une bonne centaine de Bourgogne », précise le fondateur. Dans l'espace boutique, plus de 3.000 références sont présentées. Et derrière, la salle prestigieuse accueille des dégustations pour les particuliers comme pour les professionnels, avec plusieurs formules de dégustations. « Pour les entreprises, une formule "Réunion avec

dégustation à la fin" est particulièrement appréciée », note Éric Carrière.

Si le monde de l'entreprise et celui du sport ont beaucoup de choses en commun, Éric Carrière en est la preuve. Il dirige son entreprise comme il dirigeait une équipe de foot. L'anticipation. C'est la règle numéro 1. Sur le terrain comme en entreprise, le dirigeant doit avoir une vision à long terme. C'est pourquoi Éric Carrière a toujours anticipé la croissance. En 2019, il engage des travaux importants afin d'augmenter sa capacité de stockage et d'accueil. « Nous doublons les bureaux et l'espace réceptif. Nous triplons également le stockage car il y aura un étage supplémentaire », précise-t-il. Son objectif n'est, toutefois, pas de faire du quantitatif à tout prix mais de miser sur le qualitatif et la variété des produits. « Je ne suis pas dans la course au nombre de domaines référencés. L'important pour moi est de travailler avec des vignerons très qualitatifs. Le problème - et c'est tant mieux - c'est qu'il y en a de

plus en plus ! », relève-t-il.

UNE ANNÉE Tournée VERS LE NUMÉRIQUE

Au cours du premier semestre 2019, l'équipe des Caves Carrières devra relever le défi de la digitalisation de la commercialisation afin de s'adapter aux différents modes d'achat des clients. Première action : la vente en ligne. « Ce ne sera pas une boutique en ligne car il faut d'abord être client des Caves Carrières pour y accéder », précise Éric Carrière. La plateforme fonctionnera comme un site marchand avec un code d'accès personnel. « Il s'agit plutôt d'un Drive pour les clients passés », ajoute-il.

Deuxième action : un partenariat avec Vitasinum. L'objectif est de répondre à l'attente des clients avec la nouveauté de choisir les vins géographiquement, par cépage, par prix, appellation, millésime... Concrètement, un écran tactile sera mis à la disposition des clients dans la boutique afin qu'ils puissent - de manière ludique - choisir leur vin en fonction de leurs propres

besoins. « Cet outil permettra d'enlever des barrières que certaines personnes peuvent avoir en allant chez un caviste », confie Éric Carrière. Les clients pourront également retrouver ce mode de recherche sur le site internet du caviste. L'idée est de s'adresser à la fois au grand public et aux connaisseurs.

AMANDINE IBLED

En chiffres

- ◆ 90.000 bouteilles vendues en 2018.
- ◆ 60.000 bouteilles en stock.
- ◆ 1016 mètres carrés de superficies supplémentaires dont 870 mètres carrés d'entrepôt, 100 mètres carrés de bureaux et 46 mètres carrés d'espace de dégustation, réception. À cela s'ajoute l'existant : 130 mètres carrés de boutique, 340 mètres carrés de stockage et 80 mètres carrés de bureaux.