



Marc Pottier



Cave Henri IV
Argentan (61) - cavehenri4.fr

portrait de caviste

JEUNE ET AUDACIEUX

A 25 ans, Marc Pottier a de l'énergie et des compétences à revendre. Il les met au service du métier de caviste indépendant et de la promotion des produits locaux dans sa cave d'Argentan, en Normandie.

« Le talent n'attend pas le nombre des années » pourrait être la devise de Marc Pottier. A 25 ans, le jeune homme est propriétaire depuis 2019 de sa propre boutique, la Cave Henri IV, dans le centre-ville d'Argentan, et a atteint en 2020 les phases qualificatives à la finale du Concours du Meilleur Caviste de France. Malgré sa jeunesse, Marc Pottier a déjà eu plusieurs vies. Avant le vin, il a débuté dans le monde de la communication et de l'événementiel sportif et culturel.

Sur le chemin du vin

« Initialement, je n'avais pas d'attrance particulière pour le vin, concède le caviste. Ce sont trois heureux hasards qui m'y ont amené. » Le premier contact a lieu grâce à un emploi chez un caviste d'Alençon lors des fêtes de fin d'année 2017. « Une belle expérience, mais pas de là à en faire mon métier », conclue-t-il avant de repartir dans l'événementiel. Ce sont des vendanges au domaine bourguignon Leflaive qui constitueront le déclic un an plus tard. Marc Pottier décide alors

de suivre un cursus en Commerce des Vins à Montreuil-Bellay. Au fil des sept mois de formation, il se prend au jeu, visitant nombre de domaines, dégustant assidûment, enchaînant les expériences en caves et dans les vignes. C'est ensuite son père qui repérera l'annonce de la vente de la Cave Henri IV, alors même que son fils n'a pas encore achevé ses études. « Je n'ai pas eu le temps d'avoir peur, se souvient-il, j'étais lancé, j'y suis allé ! » Le voilà donc à 23 ans capitaine de cette enseigne de 60 m², créée en 2013.

Quand Marc prend ses marques

Pour composer sa sélection, Marc Pottier établit méthodiquement la liste de tous les vignerons rencontrés et vins appréciés au cours de sa vie. Son offre s'affine naturellement en même temps qu'il apprend à mieux connaître sa clientèle. Aujourd'hui, entre incontournables et pépites, 250 références hexagonales de vins garnissent les étagères, avec une forte présence de la Loire et du Rhône, agrémentées d'une vingtaine de vins du monde. Également plus de 200 spiritueux (whisky, rhum, gin, cognac, armagnac, vodka) ainsi que des alcools locaux (cidres, poirés, pommeaux, calvados), sans oublier quelques bières. Vivante, la gamme évolue sans cesse au fil des découvertes du caviste. « Dès que je prends un week-end ou me déplace, je vais toujours voir un vigneron », raconte ce passionné, qui côtoie également les salons pour se tenir au fait des tendances. Quel que soit l'alcool considéré, pour faire son entrée à la Cave Henri IV, il doit remplir des critères attentivement scrutés : le goût bien évidemment, le rapport qualité-prix indéniablement, mais aussi le respect de convictions environnementales. « 70-80 % de ma gamme de vin est en raisonnée, bio, biodynamie, nature, explique-t-il. Pour autant, je n'en fais pas une obsession, car nombre de mes vignerons suivent le cahier

des charges bio sans être certifiés. » Pour accompagner le tout, le caviste propose aussi un joli rayon d'épicerie fine (thés, épices, huiles, tartinaes, condiments, chocolats, café...)

Communicant dans l'âme

De sa première vie, Marc Pottier a gardé sa viscérale envie de communication et de convivialité. Des aspirations de l'essence-même du métier de caviste indépendant, dont l'un des piliers est le conseil client. « A l'inverse d'un caviste de chaîne, chaque indépendant amène une expérience différente, entre une sélection faite avec soin, une décoration et un accueil personnalisés », affirme avec conviction celui qui a adhéré à la Fédération des Cavistes Indépendants à peine quelques mois après la reprise de la Cave. « J'adore faire faire des découvertes aux clients et les surprendre. Ce contact humain est un gage de qualité et de satisfaction. » Sa plus belle récompense : « quand un client revient et me dit que c'était incroyable ! » Au-delà de la FCI, le caviste, qui se qualifie lui-même de « petit commerçant traditionnel de proximité », partage ces valeurs avec les autres commerçants d'Argentan. Pour tisser et resserrer des liens humains et faire découvrir son offre, Marc Pottier organise régulièrement des animations thématiques, journées dédiées à un produit, vêtu du costume approprié et de l'ambiance de la boutique au diapason (journée whisky & cornemuse, rhum & zouk...), ou des soirées dégustation mensuelles. Avec sagesse, le caviste prend le temps de faire évoluer sa cave à son rythme. Ses projets ? Continuer à faire progresser le chiffre d'affaires bien sûr, pour peut-être un jour embaucher un salarié, et dans un futur proche, réaménager la cave souterraine de 60 m² pour la transformer en espace de stockage et lieu d'accueil des soirées dégustation.