

## Éric Carrière

# « Mes débuts dans le foot et le vin se ressemblent »

L'ancien stratège du FC Nantes et de l'Olympique lyonnais fait croître sa cave dijonnaise, qui référence onze ans après sa naissance plus de 4 000 cuvées, en veillant à ce que son équipe joue collectif, sans précipitation.

Propos recueillis par Baptiste Charbonnel et Jérôme Baudouin, photos de Denis Meyer

**Vous êtes à la tête d'une cave importante, mais vous n'êtes pas à l'aise avec le qualificatif de caviste. Pourquoi ?**

Si quelqu'un vient me voir pour acheter du vin, je le confie à ceux qui vont savoir le conseiller bien mieux que moi. Chez nous, par exemple, Romain Ponelle a cette curiosité, cette mémoire, il ressent ce que les gens cherchent et il retient leurs goûts. Ça, c'est un caviste. Mes compétences sont différentes. Elles consistent à faire jouer ensemble notre équipe de seize collaborateurs.

**Pour vous épauler dans cette mission, vous faites appel aux services d'un coach en entreprise. Que vous apporte-t-il ?**

Il dresse le profil de chacun à l'aide d'un questionnaire. La méthode s'appelle *process communication*. Il a déterminé que j'étais « *déclencheur interne* », ce qui correspond à mon fonctionnement, très organisé, mais peu spontané. Un caviste en boutique doit être plutôt « *déclencheur externe* », comme un attaquant devant le but. Avec cette méthode, tu t'aperçois que tout le monde n'est pas attaquant ! Si c'était le cas, on ne pourrait pas gagner. Quand je visualise dans l'équipe deux joueurs qui n'ont pas envie de se donner le ballon, j'organise une séance avec le coach pour essayer d'améliorer les choses.

**C'est un choix hérité de votre passé de footballeur ?**

Je suis très ouvert sur le sujet car, dans le sport de haut niveau, tu te retrouves confronté à une charge mentale très forte. Tu

es noté publiquement dans les journaux à chaque match et, du jour au lendemain, tu ne peux plus jouer. Le coach aide à trouver un équilibre, à comprendre ses forces et ses faiblesses. À chaque nouvel arrivant, je présente le profil de mon associé, Nicolas Creuzot, et le mien, pour rendre le schéma horizontal.

**Qu'ont de commun vos débuts dans le monde du vin et dans celui du foot ?**

C'est drôle car les débuts se ressemblent. Je n'étais pas prédestiné à être footballeur. Je n'étais pas grand, pas rapide, je ne sautais pas haut, je n'avais pas été pris en sport-études. Je suis passé par la fac, j'ai gravi les échelons au niveau amateur et j'ai signé pro à Nantes à 22 ans. L'évolution a été assez lente. Dans le vin, c'est pareil. J'ai eu une petite cave, puis un garage climatisé. J'ai lancé l'entreprise en 2010, j'ai acheté des caves dans le vieux Fontaine-lès-Dijon, avant d'inaugurer la cave actuelle en 2016.

**Vous êtes resté un milieu de terrain dans l'âme, qui construit une action de jeu sans se précipiter.**

Je pense que cela vient de mon éducation. J'ai vécu dans le Gers, j'ai vu mon papa faire sa maison, commencer par les fondations, monter les murs, attendre d'avoir un peu de moyens avant de remplacer la peinture par de la tapisserie. Je construis moi aussi en suivant ce modèle. Et j'ai une formation de « *matheux* », j'aime prévoir, organiser, maîtriser. Quand je fais un investissement, c'est que je peux le faire.

**Éric Carrière.** Né le 24 mai 1973 à Foix, en Ariège, Éric Carrière s'est taillé un beau palmarès dans le football, où il a joué à Nantes, Lyon, Lens et Dijon. Quatre fois champion de France, désigné meilleur joueur de première division en 2001, il compte également dix sélections avec les Bleus. Ce père de quatre filles prend sa retraite sportive en 2010, mais il reste dans la lumière de Canal+, où il devient consultant. En parallèle, il lance avec son épouse Rachel les Caves Carrière en 2010. En 2016, il inaugure à Dijon sa grande boutique-entrepôt. Depuis 2019, il développe la vente en ligne. Étape par étape, mais toujours avec l'objectif de gagner.





C'est dans sa boutique  
du nord de Dijon que  
le patron des Caves  
Carrière a reçu La RVF.



## Grand entretien Éric Carrière

Fidèle à sa région d'adoption, le quadruple champion de France a débouché un pommar d'En Brescul 2018 du domaine Hubert Lignier.



### Pourquoi avoir choisi une cave en zone d'activité plutôt qu'une boutique en centre-ville ?

Un caviste de proximité possède l'avantage du passage, mais il peut être difficile d'y stationner. Chez nous, ce n'est pas un problème. Nous disposons même d'une borne électrique. Surtout, nous avons choisi un lieu avec beaucoup de place pour le stockage – nous avons déjà dû faire des travaux d'agrandissement –, des bureaux et un espace de réception privatisable.

### Vous êtes implanté à Dijon, ce qui ne vous empêche pas de proposer de plus en plus de vins de Bordeaux. Qu'est-ce qui vous pousse en ce sens ?

Le souhait de se diversifier pour pérenniser l'entreprise. Nous avons maintenant deux commerciaux à Bordeaux et on y cherche de nouveaux bureaux. Acheter et vendre du bordeaux n'est pas dans les gènes de notre équipe dijonnaise. Ces dernières années, on travaille beaucoup sur ce qu'on appelle les croyances. La croyance selon laquelle nos clients n'achèteraient pas de bordeaux en fait partie. Si on ne leur en propose pas, c'est sûr qu'ils ne vont pas en acheter.

### Les clients suivent-ils ?

Pendant deux, trois ans, on a un peu bricolé sur Bordeaux. Cette année, on a acheté davantage. On travaille avec tous les négociants, dans un esprit de partenariat. On achète pour faire du stock. On n'est pas dans la logique d'acheter uniquement si on est sûr de vendre tout de suite. On construit cette clientèle.

### Le hausse des prix des grands bourgognes impacte-t-elle votre activité ?

Quand un client nous dit qu'il ne peut plus s'offrir les Premiers et Grands crus qu'il achetait il y a quelques années, on tente

de lui montrer qu'il y a plein d'autres régions à découvrir. Certains vigneron nous demandent de baisser les tarifs, mais ce n'est pas nous qui fixons le prix des bouteilles rares, c'est le marché. On est aussi là pour gagner notre vie et nous développer. À l'inverse, je vois d'autres vigneron dans des appellations moins recherchées qui aimeraient pouvoir augmenter un peu leurs prix.

### La rentrée est la saison des foires aux vins. Vous portez un regard critique sur cette opération.

Ce n'est pas notre positionnement. Nous ne faisons pas de promotion ; quelque part, cela dévalorise le travail du vigneron. Je dirais qu'il y a des vins qui s'y prêtent et d'autres pas. De la même manière que certaines marques pratiquent les soldes et d'autres pas. Depuis l'an dernier, à l'époque des foires aux vins, nous organisons une "rentrée vigneronne", plus en ligne avec notre approche premium : chaque jour, un fournisseur propose le vin de son choix qui n'est plus à la vente.

### Ouvrir une boutique en ligne, en 2019, représentait-il à vos yeux un développement naturel ?

Je n'étais pas très chaud au départ. En 2017, on a bossé un an avec une agence de communication. Cette idée avait été évoquée pour permettre à notre clientèle de gagner du temps, grâce à la précommande en ligne. Mais le déclic a eu lieu en discutant avec un webmaster qui m'a convaincu qu'il fallait faire un vrai site, bien pensé et accueillant.

« On travaille beaucoup sur les croyances »

### Quel investissement représente cette boutique digitale ?

Plusieurs dizaines de milliers d'euros par an. Mais aussi du temps. On fait des photos à 360° de toutes les bouteilles, soit l'équivalent de deux mois et



La cave dispose d'un espace de stockage de 1500 m<sup>2</sup> sur 8 m de hauteur.



## Grand entretien

# Éric Carrière

demi de boulot par an pour une personne. Monter les cartons, qui arrivent à plat, c'est un mois de boulot. On appelle chaque client pour confirmer que sa commande a bien été prise en compte. Je le dis aux copains vigneron, on achète et on revend vos bouteilles, mais il y a aussi un gros travail derrière ! Par exemple, veiller à ce qu'une adresse difficile à trouver soit bien livrée, cela fait partie du respect que l'on doit au client.

### Les photos à 360° et les cartes interactives sont-elles consultées ?

Les cartes oui. Même si cela constitue un investissement, elles apportent de la crédibilité. Les clients se disent que si le site va jusqu'à ce niveau de détail, c'est que le service doit suivre. On ne va pas arrêter les photos parce qu'elles ne sont consultées que par un client sur dix ou vingt.

### Jusqu'où livrez-vous ?

Dans toute l'Europe. Même à New York, ce que je trouve assez magique. On travaille avec UPS, qui bosse très bien, ce qui m'a rassuré.

### Quelle part du chiffre d'affaires représente la vente en ligne ?

Environ 25 %. On capte entre 150 et 200 nouveaux clients par mois, grâce au référencement payant et au bouche-à-oreille. Mais il ne faut pas seulement se concentrer sur la croissance, il faut aussi penser à réussir la distribution. Sur certaines petites allocations, par exemple, il est préférable de ne pas multiplier les clients pour que chacun puisse avoir plusieurs bouteilles du même domaine. C'est toute la difficulté.

### Quel est votre prochain projet ?

On va essayer de faire de plus en plus de personnalisation, grâce à un nouvel outil de CRM (*gestion de la relation client, ndlr*). On veut pouvoir faire des recommandations bien adaptées. Pas du harcèlement ! Le but n'est pas d'envoyer des e-mails sans arrêt. On aimerait que nos newsletters soient personnalisées. Tu as acheté du Ramonet l'an dernier, normalement tu en veux à nouveau cette année.

### Quel rôle a joué le vigneron de Côte-Rôtie Stéphane Ogier dans votre "initiation" au vin ?

J'ai rencontré Stéphane en 2002, ça a tout de suite matché. En 2006, il m'a proposé d'acheter des vignes sur Condrieu et en Côte-Rôtie. Cette aventure commune m'a mis un pied dans le vin. Toutes les petites choses comme le choix du nom de domaine, de l'étiquette, du format de bouteille m'ont poussé à essayer de comprendre et à rencontrer des vigneron. Un autre copain a joué un rôle important : François Tesson, caviste à Saint-Yrieix-La-Perche (Haute-Vienne) et allocataire de plein de domaines. Il m'avait dit : « Si tu veux lancer ton activité, écris aux domaines pour essayer d'avoir des allocations ».

### Laurent Lignier, à Morey-Saint-Denis, est un autre vigneron important dans votre parcours.

Laurent fait partie des vigneron à qui j'ai écrit quand j'étais encore joueur à Dijon. Il m'avait répondu : « Avec plaisir, venez



Avec des amis vigneron, Éric Carrière a repris en 2020 des vignes à Monthélie, dont les premières cuvées seront commercialisées en 2022.

déguster, d'autant que je viens régulièrement vous voir jouer au stade » ! On a sympathisé. En 2014, nous avons acheté ensemble quelques ouvrées de pommard.

### Vous vous impliquez dans la vinification ?

Pas du tout. Si on monte une équipe de foot, je déciderai comment on joue, mais le vin, c'est lui. Il faut savoir connaître ses capacités et ses limites. C'est pareil avec Stéphane Ogier. En 2008, quand il m'a dit que notre récolte n'était pas fabuleuse et qu'il ne fallait pas faire de vin, je n'ai pas discuté.

### Vous exploitez depuis peu 5 hectares en Côte de Beaune, majoritairement sur Monthélie.

Avec mon associé, nous avons réuni une belle équipe sur ce projet : Laurent Lignier, Jean-Baptiste Lebreuil, Pierre-Yves Colin, Caroline Morey et Jean-Claude Ramonet. On sent qu'ils échangent, qu'ils s'entraident beaucoup. Mais ils se chambrent sévère aussi, il y a beaucoup d'humour.

### Parmi les vins que vous avez dégustés, quels sont ceux qui vous ont le plus marqué ?

Lors de notre rencontre, Stéphane Ogier a ouvert une côte-rôtie 1991 de sa cave, c'était magnifique. Au-delà du vin, les conditions rendaient le moment unique. L'émotion, je l'ai aussi avec les vieux blancs. Récemment, j'ai dégusté un Yquem 1973, en compagnie de l'équipe de la cave. J'ai également un grand souvenir d'un Montrachet 1974 du domaine de la Romanée-Conti. C'est d'ailleurs Jean-Charles Cuvelier, le directeur administratif du domaine, qui m'a présenté Nicolas Creuzot. Nous sommes allés ensemble aux 150 ans du domaine Leroy, car Nicolas connaît bien Frédéric Roemer (*le gérant du domaine, ndlr*). C'était un grand plaisir, mais, en même temps, j'étais un peu embêté de ne pas me sentir légitime. D'autres auraient sûrement profité des vins davantage que moi.

### Pour finir, quel conseil donneriez-vous à un jeune qui rêve d'ouvrir sa cave ?

Il faut avoir un côté cartésien, gestionnaire, ne pas investir dans l'urgence. Je peux en parler car j'ai eu deux restaurants, un où les choses se passaient bien et un autre où ce n'était pas le cas. Il faut être capable de s'adapter, ne pas compter ses heures, ne pas hésiter à recevoir des clients le soir, par exemple. ●

« Il ne faut pas seulement se concentrer sur la croissance »