



DÉGUSTATEUR DE RÊVES

Michel Falck est gérant du magasin « Au millésime » à Strasbourg. L'œnologie vécue comme une vocation.

■ Nous y allons pour retrouver le p'tit rosé qui a égayé nos vacances, chercher un flacon empli de bonheur vinique qui nous fera oublier la grisaille du quotidien, ou encore une étiquette prestigieuse pour épater nos amis: les cavistes sont censés fournir une réponse aux rêves des œnophiles.

Dans ces conditions, mieux vaut que la vocation se déclare le plus tôt possible car on a multiplicité de choses à apprendre. « A l'âge de six ans, déjà, je savais que je voulais faire une école hôtelière pour devenir cuisinier », se souvient Michel Falck. Plus tard, son destin l'a non seulement amené à l'École hôtelière d'Illkirch-Graffenstaden, mais lui a fait rencontrer aussi celui qui devait lui montrer le chemin de sa vie: Paul Brunet, professeur en sommellerie à cette même école et meilleur sommelier de France en 1966, « un homme extraordinaire », dit Michel Falck.

Pour satisfaire les exigences des amateurs de vin que nous sommes, notamment en matière de rapport qualité-prix, il emploie une méthode qu'on peut résumer en un seul verbe: déguster, déguster et encore déguster, de préférence entre professionnels aux quatre coins de la France.

« En Alsace, mes deux collaborateurs et moi faisons la tournée du vignoble au moins une fois par mois. Mieux vaut, en effet, connaître personnellement les viticulteurs qui nous livrent », dit-il. « Ensuite, pour ce qui est de nos viticulteurs du Bordelais, de la Bourgogne ou de la Champagne, ils n'ont droit qu'à deux ou trois visites par an, parce que c'est plus loin », précise-t-il. « Pour le Languedoc-Roussillon ou les autres régions, on se voit à peu près une fois tous les deux ans », poursuit-il. Mais ces rencontres sur les propriétés viticoles ne suffisent évidemment pas à le satisfaire: lui manque une vue d'ensemble. Elle lui est fournie aux salons VINEXPO à Bordeaux et VINISUD à Montpellier qui revêtent une dimension mondiale.

Pour compléter les fruits du vignoble qu'il destine à ses clients, le marchand de vins participe également à des dégustations entre professionnels. Les salons ouverts aux particuliers « sont souvent bruyants, parfois délaissés par l'élite des vigneron », avoue-t-il avec franchise. Enfin, « des vigneron qui veulent travailler avec nous peuvent nous envoyer des échantillons », conclut-il. Voilà pour la méthode Falck. Quelle est son efficacité? On peut en juger lors de dégustations-rencontres avec des vigneron organisées pratiquement tous les après-midi du mois de décembre.

Jürgen Thöne