

Commerces Cavistes strasbourgeois

Il n'y a pas que les foires aux vins...



Choix de passionné et soutien aux vignerons contre consommation de masse et prix cassés... Michel Falck, de la Cave au Millésime, mène ce combat depuis 1975. Photo DNA – Christian Lutz-Sorg

La grande distribution capte 80 % du marché du vin en France. En cette saison de « foires aux vins », le phénomène est encore plus visible. Et pourtant, les cavistes indépendants que nous avons rencontrés ont des arguments à faire valoir...

Les catalogues des foires aux vins, les cavistes strasbourgeois y jettent un œil... Mais « ce n'est pas très excitant. À part du Bordeaux, il n'y a pas grand-chose... », soupire Benoît Hecker, d'Oenosphère. « C'est la grosse cavalerie », explique Alexis Quelqueger, de la cave Entre-Deux-Verres à Neudorf, les vins de coopératives et les grandes marques, pas de vraies « découvertes ». « Les petits vignerons ne produisent pas assez pour les intéresser. Dans la GD, ils veulent que ça dépote ! », résume Alexis.

Bref : tout le contraire, bien souvent, de ce qu'ils recherchent pour leurs magasins.

« C'est David contre Goliath »

« On peut quand même faire des bons coups dans une foire aux vins », concède Michel Falck, patron de la Cave au Millésime. « Mais à condition de vraiment s'y connaître. Sinon, on risque de se faire refiler une bouteille à 20 € juste parce qu'il y a écrit "St-Emilion" dessus avec une médaille d'or. Chez nous, pour 6 €, on vous vend un merlot qui sera mille fois meilleur... » Et ce toute l'année, avec en prime « le service et les conseils. »

Benoît, lui, se « méfie des sommeliers » qui apparaissent pendant ces foires : « Souvent ce sont en réalité des commerciaux embauchés par les marques. Je doute qu'ils soient vraiment objectifs... »

David contre Goliath », résume Benoît.

Évidemment, il y a « l'argument imbattable de la GD, le prix », soulève Michel Falck. Sur ce point, la plupart des cavistes n'essaient même pas de se battre : « C'est

Mais pas de jalousie : « Certains clients me demandent si je vais faire des "offres spectaculaires" moi aussi », relate Alexis Quelqueger. « Mais je me vois mal demander ça aux vigneron avec qui je travaille. Je suis carrément contre ! »

Eric Demange, patron de Terres à Vins, est moins formel : « Nous mettons en place des promotions spéciales, en discutant d'abord avec les vigneron. Il s'agit aussi de rendre le vin plus démocratique... »

Tous cependant sont d'accord pour dénoncer une pratique qui les choque beaucoup : « La GD va tout faire pour contourner le refus de certains vigneron de vendre leur vin en grande surface. Il arrive qu'on trouve leurs bouteilles en rayon, pour des "coups". Certaines bouteilles ont des origines douteuses... »

Fiers de leurs sélections, passionnés par leur métier, les cavistes se donnent du mal « toute l'année » pour « expliquer aux clients » leurs choix et soutenir des petits producteurs.

« La grande distribution n'a pas d'âme »

« Je ne veux pas parler d'éthique, mais bon... Chez nous, on parle d'abord d'un profond respect de la terre, du paysan. La grande distribution n'a pas d'âme », souffle Michel Falck.

Alors le « phénomène foire aux vins, je trouve ça dingue », s'étonne Alexis. « Acheter du vin chez un caviste, c'est comme aller au marché des producteurs le samedi matin. La foire aux vins, c'est faire ses courses », résume Benoît. « Ce sont deux façons différentes de consommer », constate Alexis. « Il y a les bons prix... et les bons rapports qualité-prix », souligne Michel Falck.

Ils sont quelques-uns à interpréter la multiplication des cavistes à Strasbourg comme le signe d'un intérêt croissant pour l'achat « responsable ».

« La gastronomie intéresse de plus en plus les gens, constate surtout Michel Falck. On consomme le vin de façon moins quotidienne, plus festive, mais on veut LA bonne bouteille. Avoir une cave, ça coûte cher... Alors il n'y a pas 1 000 solutions... »

Bref : les cavistes indépendants n'ont pas dit leur dernier mot !

par J.R., publiée le 21/09/2013 à 05:00