

→ AU MILLÉSIME (STRASBOURG)

Au Millésime, dirigé par Michel Falck, est l'un des principaux cavistes strasbourgeois avec un magasin dans l'hyper centre et un autre dans la principale zone commerciale de l'agglomération strasbourgeoise.

→ *Propos recueillis par Didier Bonnet*

• BILAN DES VENTES DE FIN D'ANNÉE

Michel Falck : Nos ventes de 2010 sont en légère hausse par rapport à 2009 en valeur pour un volume vendu en nette augmentation, une hausse que j'estime à 13%. Nous constatons une baisse très nette des ventes sur les bouteilles de vin exceptionnelles, surtout au-delà de 100 €. En revanche, pour les alcools, le seuil est à 200 voire 300 €, les acheteurs ne craignant pas de dépenser bien plus.

• **LES VINS.** *M.F.* : Les principaux bénéficiaires de cette évolution sont les bouteilles de vin entre 10 et 25 €. Au Millésime, nous faisons deux bons tiers de nos ventes de vins sur les bordeaux, la Bourgogne, l'Alsace et les champagnes. J'observe aussi un intérêt nouveau pour les vins du Jura.

• **LES CHAMPAGNES.** *M.F.* : Les ventes des cuvées à plus de 40 €, comme Cristal de Roederer, se sont effondrées. Le flop de l'année est néanmoins à attribuer à Laurent-Perrier, suite à sa flambée de prix, et à Bollinger, avec un packaging décrié par la clien-

tèle. Gros succès en revanche pour les packaging de Ruinart.

• **LES SPIRITUEUX.** Du côté des alcools qui représentent 40 % de notre offre, j'observe un rajeunissement de la clientèle qui profite essentiellement aux whiskeys, et dans une moindre mesure aux rhums. Cognac et armagnac sont en perte de vitesse, mais le flop concerne les eaux-de-vie d'Alsace, jugées ringardes. Gros succès en revanche pour les whiskies japonais en général, notamment la marque Nikka avec sa bouteille très épurée et des packagings séduisants. ■

