



## Distinction

### Jean-Philippe Venck, un caviste grand cru

Jean-Philippe Venck a le sourire. Cet oenologue, qui a repris depuis septembre 2012 la Cave des grands crus à Guebwiller, vient de décrocher la troisième place au concours du meilleur caviste de France. Une petite prouesse pour une première participation à une compétition très relevée.



Les conseils de Jean-Philippe Venck sont très recherchés. Les clients viennent parfois de très loin. Photo L'Alsace/Élise Guilloteau «Ce concours avait été mis en place par la Fédération nationale

des cavistes indépendants et il s'est arrêté en 2005. Il vient d'être remis au goût du jour par le Syndicat des cavistes professionnels», précise Jean-Philippe Venck. Sur les 5500 professionnels que compte le pays (indépendants, franchisés et chaînes confondues), ils étaient 300 à participer. Ils n'étaient déjà plus que 40 à l'issue de la première épreuve pour disputer la demi-finale. Celle-ci s'est déroulée au Château Belgrave



son titre: il défend un métier.

dans le Bordelais et comportait une épreuve de connaissance et une autre de dégustation.«À l'issue de cette manche, nous étions huit à être retenus pour la finale, le 6 octobre à Paris.»

**Des connaissances et un savoir-faire** Lundi, la journée a été dense. Tout a débuté avec une nouvelle épreuve de rapidité et de connaissance. Puis, les concurrents ont eu droit à une nouvelle épreuve de dégustation à l'aveugle.«On a eu un

Date : 11/10/2014  
Pays : FRANCE  
Edition : Guebwiller  
Page(s) : 23  
Rubrique : Edition Guebwiller - Guebwiller...  
Périodicité : Quotidien  
Surface : 43 %



concours car j'avais envie de me champagne, un sauvignon de Nouvelle-Zélande, un Pauillac grand cru, un Châteauneuf-du-Pape et un bourbon. Le dernier, un seul concurrent l'a trouvé!»souligne Jean-Philippe Venck qui, comme ses collègues, devait donner la région, l'appellation, le cépage, le millésime voire le domaine.«Un de mes confrères a trouvé le domaine néo-zélandais; il l'avait goûté quelques jours plus tôt. Dans ce type d'épreuve, l'entraînement compte mais il y a aussi une part de chance.»

L'après-midi, les concurrents se sont affrontés sur des épreuves qui touchent«au cour de métier».«Le jury a choisi un vin. Nous avons eu cinq minutes de préparation puis cinq minutes pour le présenter et le vendre», raconte le caviste guebwillerois. Puis place à une simulation de vente:«On avait cinq

amis qui cherchaient un accord met-vin et qui avaient un budget de 200 . Ils voulaient se faire plaisir. Seulement, le plat, c'était une tête de veau sauce gribicheC'est assez difficile car il y a peu de choses qui vont avec»,admet Jean-Philippe Venck, qui reconnaît avoir perdu quelques points sur cette épreuve:«J'ai surtout axé sur le choix des vins et le plaisir mais je n'ai pas utilisé tout le budget, convaincu qu'avec ce qu'ils ne dépensaient pas là, ils pourraient revenir », sourit-il, fidèle à sa nature et à sa démarche de

quotidienne et quantitative à une vente.

Seulement, pour le jury, un caviste est aussi un commerçant qui doit assurer un chiffre.«Je le saurai pour la prochaine fois!»

Là où notre caviste se place en tête de peloton, c'est lors de l'épreuve dite«du client mystère».«Un membre du jury s'est présenté au magasin entre la demi-finale et la finale pour demander un conseil en vue d'acheter un vin jaune pour un ami. Je ne me suis rendu compte de rien et j'ai fait comme d'habitude», raconte Jean-Philippe Venck, qui n'a connu la finalité de l'histoire qu'une fois l'achat fait.

**Le vin est devenu un point essentiel d'un bon repas** «J'ai souhaité participer à ce mesurer à d'autres cavistes et de mettre en avant le métier», assure-t-il.«Je suis onologue de formation. Produire du vin, c'est intéressant et gratifiant, mais on est

un peu coincé dans un modèle. Être caviste, ça me permet de voyager toute l'année et de faire partager mes découvertes et mes coups de cour.» Outre le partage, il croit à l'importance du conseil.«Depuis que j'exerce ce métier, je me suis rendu compte du côté crucial du choix du vin. C'est devenu un point essentiel d'un bon repas. Il y a même une pression sociale autour du vin», constate-t-il. Dans un pays où on est passé de la consommation consommation plus modérée et qualitative, le vin doit être l'occasion

d'un partage d'émotions, d'une découverte et d'un plaisir.«En nous remettant les prix, Pierre Arditi, le parrain du concours, comparait notre travail à celui d'un libraire qui prend le temps d'orienter ses clients vers les bons livres, ceux qui plairont aux clients, qui le surprendront, qui le toucheront.»

Un tel art ne va pas sans celui de l'écoute.«J'aime bien faire parler mes clients. C'est la seule façon de mieux connaître leurs goûts et de percevoir son envie», assure-t-il. Évidemment, avec les fidèles, des liens se créent.«Il y a même des gens qui viennent à la boutique pour faire un cadeau à un ami, lui-même client. Ils me demandent: "Qu'est-ce qu'il aime? Qu'est-ce qui lui ferait plaisir?" C'est l'avantage de la proximité.»

Aujourd'hui, la réputation de Jean-Philippe Venck va bien au-delà de la vallée du Florival. Avec ce prix, elle

n'en sera que renforcée. Celle du  
métier de caviste aussi.

Élise Guilloteau