

MONTAUBAN-DE-BRETAGNE

Concours du meilleur caviste :

Médaille d'argent pour Stéphane Le Rest

Stéphane Le Rest, caviste à Montauban depuis 2011 a participé au concours du meilleur caviste de France, organisé par le syndicat national des cavistes professionnels (lire Hebdo n°3142 du 4 octobre 2014). Il en revient avec la médaille d'argent. L'HEBDO est allé à la rencontre de ce passionné qui nous parle du vin avec amour.



Stéphane Le Rest au côté de Pierre Arditi, parrain du concours.

L'Hebdomadaire d'Armor : Comment vous est venue l'idée de participer à ce concours ?

Stéphane Le Rest : J'ai appris que ce concours renaissait, après 10 ans d'interruption. J'ai posé ma candidature dans un premier temps pour « jauger » mes capacités, évaluer mon niveau, relever un challenge et tout simplement vivre une expérience où je n'avais rien à perdre... et peut-être tout à gagner !

L'HA : Quelles ont été les différentes étapes du concours ?

SLR : Tout a débuté par l'inscription sur le site internet de la profession où l'on se retrouve au milieu de 350 participants à prétendre au titre ! Les premières qualifications ont eu lieu en mars dernier, chaque candidat devant répondre, en ligne, à quarante questions en une heure. Les 40 premiers ont été retenus pour la demi-finale qui s'est dérou-

lée le lundi 15 septembre au château Belgrave dans le Médoc avec deux épreuves. Les huit meilleurs candidats, dont j'ai fait partie, étaient qualifiés pour la finale.

L'HA : Comment s'est déroulée la finale ?

SLR : A Paris lundi 6 octobre aux Yachts club de Paris, sur la barge Liberty, amarrée au quai de Javel, à deux pas de la Tour Eiffel : un lieu prestigieux et magnifique. Quatre épreuves se sont succédées : un quizz de rapidité, avec buzzer, sur cent questions, puis une épreuve, toujours difficile et délicate : la dégustation à l'aveugle : nous devions faire une description rapide de cinq vins et spiritueux et annoncer la région, l'appellation, le ou les cépages ou céréales, le millésime et le prix de vente conseillé, le tout en une minute trente par produit : pas le temps de tergiverser

Dans ce type d'épreuve il faut toujours faire preuve d'humilité tant l'exercice est difficile. L'entraînement au quotidien pendant plusieurs mois, à la cave, a porté ses fruits.

L'après-midi nous avons à présenter un vin devant le jury, le mettre en valeur et proposer un accord mets et vins. L'ultime épreuve étant une simulation de vente scénarisée : il fallait surprendre le jury par un choix original en respectant une enveloppe budgétaire. Il faut ajouter à cela la visite notée d'un client mystère venu, à Montauban, huit jours avant la finale pour juger de la qualité de l'accueil et du conseil. Il était équipé d'une caméra cachée. Nous avons donc pu visionner les vidéos avant les délibérations du jury : un bon exercice qui permet de mieux visualiser et appréhender ses défauts éventuels.

L'HA : Quelles peuvent être les retombées ?

SLR : Tout d'abord une reconnaissance de la profession et de la clientèle, susciter la curiosité de nouveaux clients, leur donner envie de pousser la porte de la cave. Montrer notre savoir-faire et notre passion. C'est aussi l'opportunité, pour nous cavistes provinciaux, d'acquérir des vins rares et recherchés par les amateurs, en effet les professionnels ne souhaitent pas confier certains vins à des « novices » : les vins nobles se respectent, il faut savoir les mettre en valeur, les anoblir, expliquer les terroirs, les cépages : donner l'envie au client.