



THOMAS SCHEIDT

Thomas Scheidt : un parcours brillant qui cristallise le rêve de réussite...

Originaire de la ville de Haguenau, en Alsace, Thomas Scheidt est un ancien élève du Lycée Alexandre Dumas, qui n'a pas peur des destinations lointaines. Une nouvelle aventure commence pour lui : il vient de quitter le groupe Alain Ducasse, pour s'installer à Séoul, en Corée du Sud. Cela ressemble à un départ durable ! Il s'agit pour lui de s'établir, avec son épouse et ses deux enfants, dans cette mégapole de plus de 20 millions d'habitants, pour y ouvrir un bar à vin de haut niveau.



Quelles sont les grandes étapes qui ont mené ce brillant sommelier de 33 ans à se lancer dans cette entreprise prometteuse où sa créativité et sa rigueur pourront sans doute se réaliser pleinement ?

Décroché quelques mois avant l'obtention de sa mention Sommellerie, en 1997, son premier emploi en tant que Commis Sommelier lui ouvre les portes du restaurant Schwarzwaldstube (trois macarons au Michelin) à Tonbach, en Forêt Noire ! Il y a là de quoi faire des envieux, car c'est un des meilleurs restaurants au monde, et surtout... sa cave est exceptionnelle. Si on interroge Thomas Scheidt sur son état d'esprit en sortant du Lycée, que répond-il ? *« J'étais extrêmement motivé ; je me sentais avoir des ailes, j'aurais pu déplacer des montagnes... Imaginez ! Je termine mes quatre ans de Lycée Hôtelier et je commence, quelques jours après, à l'étranger dans le plus grand restaurant d'Allemagne, mondialement connu, en tant que Commis Sommelier. Un début de parcours atypique, je dois l'avouer, comparé au cursus de mes autres collègues, ayant généralement préféré la France. »*

Il est parfois dans la vie des instants magiques où toute pesanteur semble s'évanouir : en 1999, par un simple appel téléphonique au Chef Sommelier Gérard Margeon, Thomas Scheidt entre dans l'équipe du prestigieux restaurant Alain Ducasse (3* M) à Paris dans le 16ème Arrondissement.

L'émotion est vive quand Thomas se penche sur ses débuts, où il eut la chance de travailler et d'apprendre avec ces deux très grands professionnels du vin que sont Stéphane Gass (Chef Sommelier du Restaurant Schwarzwaldstube) et Gerard Margeon (Chef Sommelier qui est devenu, semble-t-il, "Le Monsieur Vin", du groupe Alain Ducasse). Gérard Margeon fut son responsable pendant 10 ans au sein du groupe Alain Ducasse...



Un début de carrière si fulgurant a été préparé sous de bons auspices, par une scolarité au Lycée Alexandre Dumas : d'abord sont obtenus, en 1996, un Bac Technologique Hôtellerie et un B.E.P. Restaurant en candidat libre, puis, en 1997, la Mention Complémentaire "Sommellerie" avec l'excellent Antoine Woerlé (Meilleur Ouvrier de France).

Thomas se souvient de ses deux stages d'été en tant que Commis de Salle (en 1994, au Domaine de Rochevilaine, dans le Morbihan) et en cuisine comme Grillardin (en 1995, au Ciro's de Deauville) : *« Ce fut très dur physiquement mais extrêmement enrichissant quand on débute dans ce métier »*. Un autre souvenir marquant remonte étrangement de cette époque : il fut interviewé, le jour de son examen, en pleine épreuve pratique (Mention Sommellerie), par un journaliste allemand, sur ses futurs projets professionnels... Thomas tient également à saluer ses professeurs, notamment : Pascal Obrecht, Marc Remy, Antoine Woerle, Jean-Claude Virc, Jean-Claude Sturny...

Le jeune Thomas jouait de l'accordéon, se produisait dans des compétitions musicales, pratiquait l'alpinisme, et puis il se lance vers une autre ascension, une autre compétition : les grands sommets du vin, les

accords des cépages et des mets, la rencontre des clients, l'idéal d'un service de la plus haute exigence.

Rapprochons nous du présent et du grand saut vers l'Asie...

Après l'Allemagne, après deux passages, entre 2000-2001, à l'Hostellerie de l'Abbaye de la Celle (dans le Var, en Provence), et après Paris, c'est, de 2001 à 2003, Londres et le Restaurant "SPOON + at Sanderson", où il est chef sommelier.

De 2003 à 2008, Thomas est à Hong Kong et travaille dans le Restaurant "SPOON by Alain Ducasse" (Intercontinental Hong Kong). Il y est Chef Sommelier depuis le 20 juillet 2003, et dirige trois sommeliers. Sous sa direction, trois de ses assistants reçurent la distinction de « meilleur sommelier de Hong Kong » (en 2004, 2005, 2006).



Thomas a quitté le groupe Alain Ducasse en janvier 2009, souhaitant ouvrir sa propre société d'importation de vins fins et un bar à vins.

Lors de sa première visite en Corée, en Novembre 2000, boire du vin était une chose relativement rare, et trouver un sommelier était presque un exploit. Depuis, nous dit-il, « quel changement ! Le « business du vin » en Corée est en passe de devenir un des marchés émergents en Asie; fini le temps des alcools forts (Soju, Sake, Cognac, Whisky), place à la Culture du vin, c'est un vrai phénomène de société ! La croissance y est exponentielle depuis quelques années et les professionnels du vin l'ont bien compris...allez sur un Salon comme Vinexpo et vous verrez le nombre de coréens présents sur chacun des stands ! » Bien sûr, pour pouvoir percer sur ce marché, il lui faudra impérativement parler le coréen. Mais la détermination ne lui manque pas et il est déjà installé à Séoul...

Toute dernière nouvelle ! La vie de notre ancien étudiant est un feuilleton plein de rebondissements ! Thomas Scheidt vient de signer, ce premier mai 2009, en tant que Corporate Chef Sommelier pour un chef coréen qui est devenu depuis quelques années une star nationale dans son pays, grâce à un brillant parcours professionnel. Ce chef a en effet travaillé aux Etats-Unis dans des grands établissements hôteliers, et dernièrement, comme Executive Chef de

l'Hotel Burj Arab à Dubai, à la tête de 400 cuisiniers ! Thomas Scheidt est séduit par le côté innovateur de sa cuisine, une cuisine gastronomique internationale, rehaussée par l'utilisation de produits coréens. Ce Celebrity Chef (à l'instar d'un Jamie Oliver en Angleterre) a lancé, depuis qu'il est rentré en Corée du Sud en février dernier, d'innombrables projets de restauration à Séoul (concept Bistrot, restaurant privé "Club Member" uniquement réservé à l'élite de la nation, etc...) mais également, par la suite, dans d'autres capitales de par le monde. La stratégie de notre chef sommelier est habile : grâce à la notoriété d'une telle célébrité présente dans tous les médias du pays, il va pouvoir côtoyer beaucoup de clients importants, et sera lui-même exposé aux feux glorifiant des médias. Cela le fera connaître en Corée ... D'après ses calculs, cela devrait lui permettre, dans deux ou trois ans, de pouvoir bâtir, plus sereinement, son entreprise personnelle.

Il est temps de laisser la parole à Thomas Scheidt et à son expérience si riche déjà. Ses conseils seront profitables pour les jeunes sommeliers...

Avez-vous ressenti un décalage entre votre formation scolaire et la réalité professionnelle ?

Il y a un décalage du moment que l'on franchit les portes du Lycée pour se lancer dans la vie professionnelle. En fait, ce que vous apprenez, c'est la base... A vous d'essayer de mettre en pratique ce que les professeurs vous ont appris au fur et à mesure de l'évolution de votre carrière. Il faut constamment avoir "la soif de savoir", sans cela on régresse.

Quels conseils aimeriez-vous prodiguer aux étudiants, futurs condisciples ?

La vie active est semée d'embûches... Il est primordial, pour pouvoir réussir par la suite, d'essayer d'emmagasiner le plus d'informations lors de vos différents stages. Il faut essayer de maîtriser le plus de langues étrangères possible. Ce sera un tremplin pour le futur, croyez-en mon expérience. Je dirai qu'il faut "avoir dans ses bagages" au minimum trois langues, vu la situation géographique dans laquelle vous trouvez (Français, Allemand, Anglais) autrement vous réduisez grandement vos chances de succès.

Quels sont les pièges à éviter ?

"Se prendre la grosse tête" n'importe quel niveau de formation. Ce n'est pas parce que vous détenez un BTS Restauration ou une Maîtrise, que vous pourriez échapper, au début, aux tâches journalières d'un Commis (salle/cuisine) dans un restaurant, si vous avez opté pour cette branche. A vous de gravir par la suite rapidement les échelons. Il faut que vous soyez extrêmement flexible.

Quelles qualités faut-il avoir pour exercer votre profession ?

Un grand professionnalisme, posséder une excellente mémoire, de la dextérité, être un bon gestionnaire,

avoir des qualités de vendeur, de l'intuition ("sentir le client"), et bien sûr des qualités gustatives.

Certaines choses très importantes qui ne sont pas à mettre dans cette catégorie mais que je souhaite néanmoins citer :- la Passion pour le Vin

- L'expérience de la profession
- Savoir établir un lien de confiance entre le client et le sommelier.
- Dégustation régulière pour affûter son palais.
- Se documenter, toujours connaître ce qui se passe dans le "Business du Vin".

Quels défauts supportez-vous le moins ?

- Le côté hautain de certaines personnes dans la profession (il faut rester humble vis-à-vis du vin, sinon vous allez droit à l'échec). Le vin doit tout d'abord être un plaisir, un lien de communication entre les personnes.
- Le manque de professionnalisme.
- Le sommelier n'écouter pas son client, lui vendant ce que lui, aurait à lui proposer pour augmenter son Chiffre d'Affaires.

Quelques autres conseils pour les futurs sommeliers peuvent-ils encore être ajoutés ?

- Attitude envers le client :

Beaucoup de clients ne souhaitent plus recevoir les conseils du sommelier de peur de voir leurs additions augmenter inutilement. C'est dommage de voir ce genre de réaction et ceci est dû à certains sommeliers qui manquent de respect envers leur clientèle. Si le client qui vient pour la première fois dans un établissement souhaite le conseil du sommelier, il ne faut jamais dépasser les 100 US/bt. Dans cette fourchette de prix, vous possédez pas mal de choix qualitatifs et le client, très certainement, vous referra confiance lors de sa prochaine visite. Combien de fois un client est abusé par le sommelier quand il doit payer l'addition.

- Sélection carte :

Toujours avoir à sa disposition une sélection de vins fins malins, peut-être méconnus (bas prix, mais d'excellente qualité), c'est à cela que l'on reconnaît les bons sommeliers...Il est facile de posséder des "verticales" de 1er Grand Cru Classé Bordelais si l'on a les moyens financiers mais, dénicher le producteur qui n'a aucune notoriété c'est une autre histoire et c'est là qu'il faut du talent.

- Vente :

Toujours aller à l'essentiel, écouter attentivement le client (style de vin recherché, structure générale du vin, équilibre, etc...omettez les arômes, très subjectifs). Quand vous effectuez une vente de vins, posez-vous la question : Dîner Business, Dîner Tête-à-tête, autres...il faut rapidement analyser vos convives, vous n'êtes plus à l'école, il faudrait que votre prise de commande soit rapide et efficace. N'épalez pas tout votre savoir, le client n'a peut-être pas envie d'écouter votre savoir

encyclopédique, revenez de temps en temps voir le client et parlez du vin choisi au fur et à mesure du déroulement de son dîner.

- Décantage/carafage :

Pesez bien "le pour et le contre", un décantage doit être mûrement réfléchi sous peine de voir le vin se flétrir rapidement. Trop souvent, je vois des sommeliers qui décantent systématiquement des vins rouges à peine la commande a été prise. Effet de mode...cela montre au client que l'on prend bien soin de lui ; souvent, c'est le contraire.....Un carafage "à la minute" peut-être bénéfique pour les vins jeunes (blancs et rouges), mais attention à la forme de la carafe qui peut très vite altérer le vin.

- Proposer tous les mois des actions commerciales à vos futurs patrons :

Dynamiser vos ventes en proposant une belle sélection de vins au verre (gros formats, Magnums, Jeroboams).

- Pédagogie :

Proposer de temps à autre des dégustations pour l'équipe de salle. Donner des directives de ventes avant chaque service, cela vous permettra d'avoir le cas échéant plus de puissance de vente. Trop souvent les sommeliers se mettent à part et ne participent pas trop à la vie de la Salle...Conséquences : vous vous retrouvez seul en cas de gros services.



D'autres aspects primordiaux :

- Le choix de la verrerie

- La température de service des vins

Une dernière chose, on ne doit pas se dire qu'après avoir passé la Mention ou autres WSET, Universités du Vin, etc... avec succès, je peux fièrement porter ma belle grappe de Sommelier... Il vous faudra une EXPERIENCE, minimum d'une décennie, pour que vraiment vous puissiez vous dire : **"maintenant je mérite le titre de Sommelier"**.

Pierre Muller

Professeur agrégé de lettres et de communication