

Le potentiel pour une

Parce qu'ils estiment que le Languedoc-Roussillon « deviendra un jour ce qu'il est : une région de grands vins », deux jeunes professionnels ont pris le risque de créer ce qui pourrait être un jour une « grande Maison » des vins méditerranéens.

L'habit ne fait pas le moine et le siège ne fait pas l'entreprise. Quand on se lance dans le négoce et l'élevage de vins de qualité, on met d'abord ses billes dans le produit et pour le reste, on voit après... C'est la démarche qu'ont adoptée Grégory Hecht (32 ans) et François Bannier (33 ans) en créant H & B, société de négoce et élevage des vins du Lan-

guedoc et du Roussillon, dont le bureau est pour le moment dans une modeste maisonnette de Bouzigues (Hérault). « Notre objectif est d'arriver à 250 000 cols en 2010, sur une douzaine d'appellations de la région, ou de climats propres à l'une d'entre elles. C'est le volume nécessaire à une véritable visibilité internationale », expliquent les deux associés.

Grégory Hecht : « Nous avons observé les portefeuilles des importateurs étrangers, qui sont pourvus en grandes maisons bordelaises ou bourguignonnes, mais pas languedociennes. Les distributeurs sont demandeurs ».



PHOTOS : P. LALANNE

**AGRICULTEURS
VOTRE ESSOR
PASSE PAR AGILOR**

LES VENDEURS DE MATÉRIEL AGRICOLE ET LE CRÉDIT AGRICOLE CONJUGENT LEUR PROFESSIONNALISME POUR VOUS PERMETTRE D'ACHETER ET DE FINANCER VOTRE MATÉRIEL AU MÊME MOMENT ET EN UN TEMPS RECORD. NOS SOLUTIONS DE FINANCEMENT AGILOR VOUS SONT PROPOSÉES PAR LES VENDEURS DE MATÉRIEL AGRICOLE.

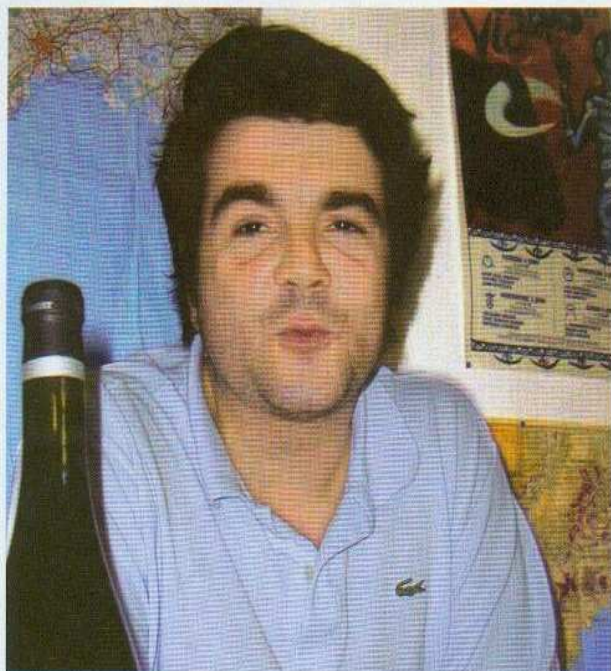
AGILOR
FINANCEMENT DE MATÉRIEL AGRICOLE

CA

**L'IMAGINATION
DANS LE BON SENS**

ICB - CNCA SA - Capital Social : 1 999 736 740 € - 784 608 416 RCS Paris - 032000 - Réf. A 41 2147

gamme d'excellence



Si l'on peut parfois reprocher à ceux qui font l'opinion française sur le vin de rester frileusement à l'intérieur des valeurs classiques que sont bordeaux ou bourgogne, ce n'est pas le cas de H & B. « Dans un vignoble qui s'étend sur 250 km de Nîmes à Perpignan, nous pensons avoir assez de potentiel pour construire une gamme d'excellence. Il y a une matière magnifique et des gens qui savent la vinifier, mais il manque un savoir-faire d'élevage ; celui-là même qui a permis à de belles maisons de négoce de se développer dans les autres vignobles », plaide François Bannier. Sur ce constat, après avoir préparé leur coup les deux acolytes, soutenus par quatre autres actionnaires minoritaires, ont tenté

François Bannier :
« Pour le moment nous travaillons avec un prestataire de service (la Sté 3S) et nous souhaitons trouver un site équipé de froid, de place, d'un quai de déchargement et d'une capacité de stockage de barriques. Pourquoi pas l'une des caves coopératives qui se restructurent en ce moment ? »

L'aventure dont les premiers fruits - le millésime 2001 - ont été mis en bouteille en mai dernier.

15 à 20 € sur le marché européen

Quand ils ne sont pas au siège, François et Grégory harpentent les vignes et les caves du Languedoc-Roussillon. Toute la démarche de H & B est fondée sur la sélection des raisins en vendange et les dégustations à la cuve à partir desquelles François Bannier et Grégory Hecht déterminent le type d'assemblage et rassemblent les échantillons des vins retenus. « Nous achetons les vins en caves coopératives ou chez des vignerons indépendants, en quantité très variable, de 2 hectares à 20 hectares, très tôt, dès les fermentations terminées et dès qu'ils peuvent recevoir l'agrément. Pour la gamme 2001, il y a de cinq à neuf approvisionnements pour chaque appellation que nous avons élevée. De très bons vins peuvent être écartés s'ils ne peuvent trouver leur place dans l'assemblage ou s'ils ne conviennent pas à la typicité que nous retenons pour chaque AOC. »

Les prix, H & B ne les négocient pas. « Chaque fournisseur nous fait une proposition d'un prix de vrac que nous pouvons ou pas nous permettre d'acheter. Nous n'avons pas de vocation à faire de gros volumes ou à être Le négociant d'une cave. Mais certains domaines réputés nous font confiance car ils apprécient notre démarche et estiment qu'elle est positive pour toute la zone. »

« Oui, il existe un marché ! »

Premier négociant-éleveur à être entré dans la réputée Cave du 41 à Nîmes, parce que son patron, Philippe Puech, estime

PARCOURS La solitude du créateur d'entreprise

Face aux nombreux discours politiques, on aurait pu s'attendre à ce que H & B bénéficie d'aides à la création d'entreprise pour un projet qui colle parfaitement aux attentes économiques de la région. Mais non. « La seule aide que nous ayons reçue est celle de Thau Initiative, plateforme d'initiative locale de Sète qui nous a consenti un prêt d'honneur, confie Grégory Hecht, gérant d'H & B. Nous avons passé beaucoup de temps à monter des dossiers et perdu quelques illusions. » Pas assez cependant pour renoncer. La société enregistrée en janvier 2003 compte six associés, recrutés dans les relations des deux fondateurs : Thomas Duroux, directeur du domaine toscan Tenuta d'Ornellaia, F.-X. Teryn, conseil en création d'entreprises, Xavier Garambois, directeur financier d'Amazone, etc.



LA GAMME 2001 D'H & B Un couple assemblage-élevage qui honore les vins méditerranéens

Pour son premier millésime, H & B a choisi de travailler sur quatre appellations :

- Minervois : origine de La Livinière, Caunes-Minervois, Rustiques, Badens et Olonzac. Élevé en cuve (20 %), barriques de deux et trois vins (60 %) et barriques neuves (20 %). Prix public : 15,50 euros.
- Coteaux-du-languedoc : origine de Montagnac, Montpeyroux, La Méjanelle, Autignac et Valflaunès. Élevé en cuve (25 %), foudre (25 %) et barriques de deux et trois vins (50 %). Prix public : 18,50 euros.
- Faugères : origine de Autignac, Alignan du vent, Faugères, Cabrerolles. Élevé en cuve (20 %) et barriques de trois et quatre vins (80 %). Prix public : 19,90 euros.
- Côtes-du-roussillon : origine de Vingrau, Tautavel, Trouillas, Perpignan et Espira de l'Agly. Élevé en cuve inox (25 %) et barriques d'un à trois vins (75 %). Prix public : 18,50 euros.

« qu'il faut une marque qui crédibilise le Languedoc », H & B a aussi récolté pour sa première cuvée deux étoiles pour son faugères et une étoile pour son coteaux-du-languedoc dans le guide Hachette. À la recherche de nouveaux domaines et caves souhaitant figurer dans une collection qui s'annonce très belle, mais aussi de nouveaux partenaires privés ou bancaires pour leur société, François Bannier et Grégory Hecht estiment que le marché existe bel et bien. En élevant ses vins comme ils ont commencé à le faire, c'est toute la région qu'ils vont élever. On aurait tort de ne pas participer à cette ascension.

PIERRE LALANNE