

H & B → Il manque au Languedoc-Roussillon de grandes maisons de négoce susceptibles de faire la notoriété de la région. Grégory Hecht et François Bannier en ont créé une.

Un négociant-éleveur languedocien

Après quelques années de carrière principalement dans le commerce des vins, et dans des maisons aussi prestigieuses que le groupe Flo, Veuve Clicquot Ponsardin, Charles Heidsieck ou encore Southcorp, Grégory Hecht et François Bannier ont créé, il y a près de deux ans, une activité de négociant-éleveur, au cœur du Languedoc-Roussillon, à Bouzigues.

Leur objectif était clair : créer "une belle maison de négoce et d'élevage des vins à la façon des autres régions françaises", dans la droite ligne de maisons comme Chapoutier, Guigal ou autres Jaboulet, qui ont largement contribué à la renommée des vins de la Vallée du Rhône.

G. Hecht et F. Bannier ne prétendent pas tout inventer en Languedoc-Roussillon. Cette région compte d'importantes sociétés de négoce, certaines ayant un grand poids en termes de gamme et de volumes, d'autres, plus spécialisées, s'attachant à faire émerger des vins de vigneron et étant souvent impliquées dans le suivi du vinoble. H & B est plus ciblé sur le négoce et l'élevage : ses deux créateurs connaissent bien la vigne, savent vinifier mais ont choisi un autre métier, celui de négociant-éleveur qui consiste à sélectionner des vins, à les assembler et à les élever.

La SARL H & B compte six associés : Grégory Hecht et François Bannier, qui en détiennent la majorité, et quatre autres actionnaires privés qui apportent leurs compétences dans divers domaines comme la finance, le droit et l'œnologie.

La société a démarré avec un petit capital, constitué d'apports personnels. Son objectif est de "grandir petit à petit" en développant une gamme de vins rouges AOC du Languedoc-Roussillon. Pour le premier millésime, 2001, H & B a lancé quatre vins, un Minervois, un Coteaux du Languedoc, un Faugères et un Côtes-du-Roussillon, à raison de quelques milliers de bouteilles chacun.

"Nous achetons les vins finis, après la malo, dès qu'ils ont obtenu l'agrément", explique François Bannier. "On les retire et on les élève. Tous nos vins sont issus d'assemblages". Le travail de sélection des vins est le premier savoir-faire d'H & B. Il demande beaucoup de temps et d'attention : "L'an dernier, nous avons visité quelque 300 domaines et une centaine de caves coopératives".

Des vins d'assemblage

Les achats représentent de tout petits volumes : le lot le plus important, l'an dernier, a été de 20 hl. Grégory Hecht et François Bannier n'ont pas pour autant de problèmes d'approvisionnement.

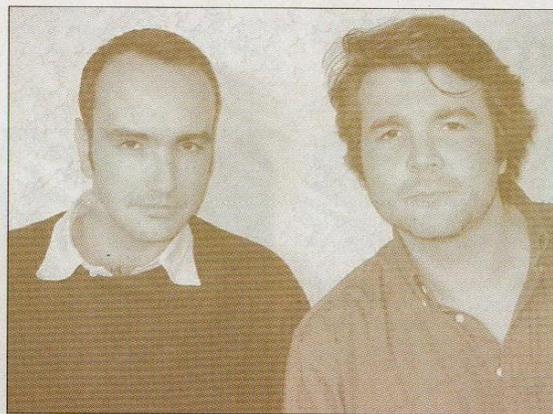
Quelques vigneron prestigieux de la région ont accepté de leur vendre du vin. D'une part, parce que H & B achète très cher (à plus de 500-euros/hl ; "c'est le vigneron qui fixe le prix") et que cela peut représenter une entrée précoce de trésorerie pour le vigneron, "par exemple pour acheter des barriques". D'autre part parce que ces producteurs "soutiennent notre projet ; c'est une façon de nous aider à mettre en place une grande maison de négoce en Languedoc-Roussillon". Les deux négociants-éleveurs ne cherchent

pas pour autant à mettre en avant des vins d'un seul producteur mais une gamme d'appellations. "Nous recherchons des extrêmes, de la matière, de l'expression aromatique, avec cinq à dix échantillons par appellation et nous construisons nos assemblages", dit François Bannier. Le but recherché est d'avoir des vins typés de l'appellation : "Nous sommes très attachés au terroir, plus qu'aux cépages. Il faut que le client qui goûte un Minervois le repère pour sa typicité. Nous allons essayer de mettre en avant des origines plus précises. Le goût Coteaux du Languedoc, par exemple, existe, mais il est très large. En 2002, nous avons assemblé



un Coteaux du Languedoc à partir de vins originaires de Jonquières. Nous sommes en situation difficile, les goûts ne sont pas définis. On trouve actuellement plus facilement l'originalité d'un vigneron que celle d'une origine, mis à part quelques terroirs très typés."

L'assemblage se fait actuellement chez "3 S", à Villeveyrac, en prestation de service (les barriques appartiennent à H & B). Le négociant-éleveur cherche d'ailleurs un chai de stockage, de préférence une vieille cave dans un village, pour y installer ses barriques, des caves d'assemblage et ses bureaux. "L'assemblage de deux très bons vins ne fait pas forcément quelque chose de très bon. Il faut que 1 + 1



Grégory Hecht, François Bannier : H & B.

faire plus de 2", poursuit François Bannier.

L'élevage se fait parfois en cuve inerte ou plutôt en barrique (avec en général une partie témoin en cuve) avec les soutirages, filtrations et collages nécessaires. François Bannier et Grégory Hecht aiment les grands volumes, comme les demi-muid de 600 litres et ils travaillent avec un tonnelier pour essayer de remettre en circulation l'ancienne barrique languedocienne : "elle avait un ratio bois/air/vin qui nous semble assez adapté aux cépages que l'on trouve ici et aux vins que nous cherchons.

les caricatures de boisé. Bien sûr, ils ont un potentiel de garde mais nous manquons de recul pour dire à quel point". H & B n'a pas pour l'instant les moyens d'élever les vins pendant de nombreuses années.

Objectif cavistes et restaurants

"Nous espérons", disent les deux négociants-éleveurs, "trouver une typicité sur un endroit qui nous plaît et la garder d'un millésime à l'autre". L'objectif est de "offrir l'avantage d'avoir toujours une bonne maturité, avec peu d'écart d'un millésime à l'autre, ce qui n'est pas le cas en Bourgogne par exemple".

Mais si, certaines années, les conditions climatiques sont insuffisantes, H & B ne sortira pas de millésime.

"L'élevage est un métier passionnant", poursuit François Bannier. "Le vigneron met en bouteille la quintessence de ce qu'il sait faire. Le négociant, par contre, assemble plein de gens."

H & B ne s'intéresse pas aux blancs pour l'instant. Cela parce que ce sont des vins "trop fragiles pour notre système d'achat vins finis : il faudrait les vinifier nous-mêmes. L'assemblage est beaucoup plus difficile et les sources d'approvisionnement, dans la région, sont plus limitées". Enfin, "le marché", quand il pense Languedoc-Roussillon, "pense plutôt vin rouge".

En 2002, H & B a ajouté à sa gamme un Saint-Chinian et un Coteaux du Languedoc terroir.

L'objectif de la maison est d'arriver, d'ici sept ou huit ans, à environ 250 000 bouteilles avec si possible toutes les appellations du Languedoc-Roussillon.

La commercialisation a débuté, fin 2003, pour le millésime 2001. H & B avait sondé les acheteurs avant de se lancer. Il vise avant tout les cavistes et la restauration, en Languedoc-Roussillon, à Paris et à l'étranger (par l'intermédiaire d'importateurs). Le prix de vente consommateur se situe entre 15 et 20 euros en Europe, 25 dollars aux USA.

En France, les ventes ont mieux démarré que prévu, malgré l'image de négociant-éleveur, qui n'est pas forcément porteuse ("les gens cherchent plutôt le Château Tartempion"). H & B a eu la chance d'avoir, dès la sortie, de très bonnes notes dans les différents guides et revues du vin et a pour l'instant "peu de clients, mais des bons".

A l'export, H & B est en train de développer son réseau d'importateurs. Le fait de proposer une gamme d'AOC du Languedoc-Roussillon plaît car peu de négociants sont en mesure de le faire. Et la caution du négociant-éleveur est, dans beaucoup de pays, un atout. La SARL a démarré avec ses fonds propres et très peu d'aides ou d'appuis bancaires. Elle progresse doucement car porter trois millésimes avant de pouvoir les vendre demande une avance de fonds importante. Le bilan, jusqu'ici est positif. "Nous sommes très contents de la relation que nous avons pu établir avec les vigneron. Nous avons passé beaucoup de temps à expliquer. Pour des gens qui ont tout fait pour échapper au négoce en créant leur domaine, notre démarche n'est pas évidente. Mais vendre du vin en vrac n'est pas honnête. La Romanée Conti le fait... Notre métier est de sélectionner des vins, de les assembler, de les élever et de les vendre en mettant en place une marque en Languedoc-Roussillon. Beaucoup l'ont compris et nous aident pour cela".

Ph.C.



Terral

CONSTRUCTEUR




Andaineurs
Broyeurs hors sol
Ecimeuses
Interceps
Tarières

MATÉRIEL VITICOLE FABRIQUÉ EN FRANCE
34800 CANET - Tél. 04 67 96 70 11