

# H&B Sélection négociant-éleveur en Languedoc



DE NOTRE  
CORRESPONDANT  
À MONTPELLIER.

**Grégory Hecht, trente-trois ans, venu d'Alsace, et François Bannier, trente-quatre ans, originaire de Pessac, se sont connus à Dijon, où ils suivaient un master de troisième cycle de vins et spiritueux. Dix années durant, les deux hommes ont boursingué dans le monde du vin (production et distribution) n'ayant qu'une seule idée en tête : faire quelque chose ensemble en Languedoc.**

Après avoir envisagé de devenir propriétaires de quelques pieds de vigne, les deux compères ont fait le choix de la difficulté en décidant de créer une vraie maison de négociant-éleveur comme on en trouve en Bourgogne ou dans la vallée du Rhône. Certes, il existe en Languedoc des négociants qui élèvent les vins de domaines, mais eux ont choisi de démarrer en amont : « *Notre travail, explique François Bannier, c'est de déguster à la cuve, d'assembler des vins et de les élever. On a visité l'année dernière 350 caves pour créer nos assemblages.* »

Leurs vins, pour l'instant élevés et conditionnés dans les chais d'une entreprise, vont l'être prochainement dans les chais de l'ancienne cave coopérative de Bouzigues, sur les berges de l'étang de Thau, dans l'Hérault, où ils ont élu domicile.

« *Redonner vie à la cave coopérative est un symbole qui*

*nous intéresse* », avouent-ils de concert.

Lors de la création de l'entreprise en 2000, la première difficulté aura été de convaincre une banque de financer du stock de vins dans un Languedoc régulièrement soumis à des crises de mévente. Un prêt d'honneur du PLIE Thau Initiatives, l'ouverture du capital à quatre associés qui apportent compétences juridiques, financières et œnologiques... et le Crédit Mutuel s'est laissé séduire. Le premier millésime 2001 a reçu un accueil favorable dans la presse spécialisée. Pas moins de 30.000 bouteilles du 2002 ont ainsi été mises sur le marché au printemps dernier. « *Notre objectif, note Gregory Hecht, est de proposer très rapidement 40.000 bouteilles par cuvée pour permettre à nos distributeurs de travailler.* »

Pour l'instant, la gamme vendue sous la marque H&B Sélection offre uniquement des AOC rouges produites en Languedoc. Les vins sont distribués par des cavistes et vendus en restauration à 80 % à l'exportation dans une dizaine de pays. « *Notre offre se veut cohérente, une seule et unique gamme à l'écart d'une approche élitiste ou de volume pour offrir la première marque de référence qualitative régionale* », commente Gregory Hecht. Les prix de vente consommateurs se situent entre 15 et 25 euros. Ambition affichée : atteindre une vente de 250.000 bouteilles dans un même niveau de prix d'ici à cinq ans, ce qui générerait un chiffre d'affaires de l'ordre de 3 millions d'euros.

JACQUES RAMON