



H&B Sélection

Une démarche innovante en Languedoc-Roussillon

Créer la première société de négoce-éleveur dans l'Hérault, le pari passionnant de Grégory Hecht et François Bannier.

Cela fait bien dix ans qu'ils sont tous les deux dans le monde de la distribution des vins, aussi bien chez Veuve Clicquot que chez CVBG, sans oublier Rémy-Cointreau, le groupe Flo ou Wine and Com. Autre donnée importante : cela fait un peu plus de dix ans qu'ils sont potes ! Grégory Hecht, 33 ans venu d'Alsace, et François Bannier, 34 ans, venu de Pessac, se sont connus à Dijon où ils suivaient un master de 3^e cycle des vins et spiritueux. Et cela fait pas mal d'années qu'ils avaient envie de faire quelque chose en Languedoc-Roussillon. François Bannier avait travaillé pour les vignobles James Herricks, dans l'Hérault, et Grégory Hecht savait

combien il était difficile de vendre des vins du Languedoc autrement qu'en carafe dans les brasseries Flo ! Mais c'était le Languedoc et rien d'autre ! Ils ont tout envisagé : devenir propriétaires de quelques arpents de vignes, acheter du raisin et se lancer dans une sorte de production de garage. Finalement, ils ont opté pour la difficulté en décidant de créer une vraie maison de négociant-éleveur comme il en existe en Bourgogne ou dans la Vallée du Rhône. Cela peut paraître surprenant mais au sens où on l'entend dans ces régions viticoles, l'équivalent n'existait pas en Languedoc. Certes, il y a des négociants qui gèrent et élèvent des

domaines, mais "notre boulot, explique François Bannier, c'est de déguster, assembler et élever. Dès les malos finies, on a visité 350 caves l'année dernière pour créer nos assemblages. Dans la foulée, on retire et on élève nous-mêmes". Les vins sont pour l'instant élevés et conditionnés dans les chais de la société 3 S à Villeveyrac, dans l'Hérault. Ils devraient l'être prochainement dans les chais de l'ancienne cave coopérative de Bouzigues, sur les berges de l'étang de Thau où les deux compères ont élu domicile. "Redonner vie à la cave coopérative est un symbole qui nous intéresse", avouent-ils de concert.

UNE MARQUE DE RÉFÉRENCE QUALITATIVE RÉGIONALE

Le pari ne manque pas de panache. Inutile de préciser que convaincre une banque de financer

du stock en Languedoc relève quasiment de la mission impossible ! Un prêt d'honneur du PLIE Thau Initiatives, l'ouverture du capital à quatre associés... et le Crédit mutuel s'est laissé séduire. 2001, le premier millésime, a reçu un accueil favorable. Quelque 30 000 bouteilles du 2002 ont été mises sur le marché au printemps dernier. "Notre objectif, note Grégory Hecht, est de proposer très rapidement 40 000 bouteilles par cuvée pour permettre à nos distributeurs de travailler. On veut doubler notre production à chaque millésime." Présentée sous la marque H & B avec une étiquette résolument contemporaine, la gamme offre uniquement des AOC rouges : co-teaux du languedoc, côtes du roussillon, minervois, faugères, saint-chinian... 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 gamme, à l'écart d'une approche élitiste ou de volume pour offrir la première marque de référence qualitative régionale", commente Grégory Hecht. Les prix de vente consommateurs se situent entre 15 et 25 €. Objectif : monter à 250 000 cols dans un même niveau de prix. Dernière précision : "Si c'était à refaire, on ne changerait pas grand chose..." ■

Jacques Ramon

Cannes 2005 : c'est parti !

La 27^e édition de la Convention internationale des vins et spiritueux se tiendra à l'hôtel Carlton, à Cannes, du 24 au 27 février 2005. Organisée par Adhesion Group, cette manifestation à la fois studieuse et conviviale met en relation les producteurs de vins français, italiens, espagnols et portugais avec les principaux acheteurs des zones Europe,

Asie, Amérique du Nord et du Sud. Grâce à des rendez-vous pré-programmés - une quinzaine sur deux jours et demi, cette convention d'affaires garantit "d'excellentes retombées commerciales", assure-t-on chez Adhesion Group. Contact : François-Xavier Denis. Tél. 01 41 86 41 86 ; fax 01 46 04 57 61 ; e-mail : vins@adhes.com