

« Les banquiers nous ont claqué la porte au nez »

GRÉGORY HECHT ET FRANÇOIS BANNIER, H AND B

LEUR BUREAU se cache derrière des fenêtres à volets bleus, à Bouzigues, au bord de l'étang de Thau. Les vins de la région



qu'ils sélectionnent, qu'ils élèvent, qu'ils assemblent et qu'ils promeuvent se vendent à l'export dans dix pays et chez Hédiard. Graphiques, en noir et blanc, les étiquettes de leurs bouteilles rappellent l'univers professionnel où ils ont appris leur métier, celui des grandes maisons de vin. Ils forment depuis deux ans le tandem H and B : H pour Grégory Hecht (33 ans), B pour François Bannier (34 ans). Ils se sont rencontrés à Dijon sur les bancs de

GRÉGORY HECHT ET FRANÇOIS BANNIER vendent leurs vins dans dix pays. Un pari réussi, davantage grâce aux amis qu'aux banques...

la fac, où ils préparaient un mastère « vins et spiritueux », se sont retrouvés chez Wine and Co, un site web de vente de vins. « Nous avons eu la chance de nous faire licencier en 2002 ! » s'exclament-ils. Mais les banquiers leur ont claqué la porte au nez quand ils sont allés leur demander 75 000 euros. Soit la moitié des fonds nécessaires pour lancer leur SARL. Les amis ont heureusement relevé le défi. Les grands

► LEUR PLUS BELLE ASTUCE.

« Le refus des banques de nous accorder un crédit nous a obligés à nous tourner vers les amis. C'est aujourd'hui un atout. Minoritaires dans le capital de l'entreprise, ils nous apportent leurs connaissances et leurs compétences sans compter. L'un est œnologue, un autre nous donne des conseils juridiques. »

vignerons du Languedoc, chez qui ils s'approvisionnaient comme amateurs, se souvenaient d'eux. « Ils ont été les premiers à croire à notre démarche et à nous vendre du vin. » Grégory et François ont envoyé des échantillons aux journalistes qu'ils avaient rencontrés par le passé et décroché leur téléphone. « Les articles dans les revues et guides spécialisés ne déclenchent pas une seule vente, mais rassurent les distributeurs. » En 2003, H and B a vendu 40 000 bouteilles. L'entreprise vise 250 000 cols d'ici à six ou sept ans. « Le seuil à dépasser pour imposer sa marque. » ●

Dossier réalisé
par Catherine Bernard
redaction@lentreprise.com