



INVENTER LES LANGUEDOCS DU XXI^e SIÈCLE

François Bannier et Grégory Hecht ont créé H&B, petite structure de négoce haute couture.

Les reconversions dans le vignoble ne concernent pas seulement la production et les domaines, il arrive aussi que ces nouvelles aventures prennent la forme d'un négoce. C'est le cas, par exemple, de H&B, structure basée dans le Languedoc, et fondée à l'initiative de Grégory Hecht et François Bannier, fin 2002. Complices depuis leur troisième cycle de spécialisation dans les vins, nos deux com-

pères ont peut-être entrepris la démarche la plus complexe, mais en même temps, la plus libre en matière d'interprétations et de créativité : créer une affaire à partir d'une feuille blanche, sans vignoble, sans patronyme connu, sans étiquette familière, et surtout, sans réseau de clientèle ni notoriété particulière auprès des circuits prescripteurs, tant les sommeliers, les cavistes que les journalistes. Pourtant, dès le début, leur projet a séduit les vigneron·nes les plus ambitieux de la région, qui consentent à leur céder quelques lots, sous forme de raisin ou de vin, parce qu'ils savent que leurs approvisionnements seront bien valorisés, à l'image de ce qui peut faire un Guigal dans la vallée du Rhône, par exemple. Leur principale difficulté ? Les banques ! Car acheter des vins jusqu'à 8 fois les cours du marché (pour avoir de bons approvisionnements, il faut bien les payer), constituer un stock quasiment sans valeur (car une bouteille de Languedoc ne se valorise pas, loin s'en faut, au même montant qu'une bouteille de Champagne !), et immobiliser et dévaloriser les vins jusqu'à deux ans (avant de les mettre en bouteille puis de les commercialiser), a fortiori lorsqu'on crée une nouvelle activité, sans historique ni références d'aucune sorte... voilà un discours qu'un établissement de crédit ne saurait entendre ! Evidemment, ces barrières se lèvent petit à petit, au fur et à mesure que le projet grandit et devient mature. Mais il faut de la ténacité, beaucoup d'efforts, et aussi (surtout ?) un bon projet.

Que retenir de ces différents exemples ? Que beaucoup illustrent des vignobles du Sud ? Sans doute faut-il y voir la preuve d'un dynamisme et d'un renouveau dans ces régions, qui ont fait leur aggiornamento plus tardivement que d'autres, mais peut-être est-ce aussi la conséquence d'une valorisation excessive, donc décourageante, dans d'autres régions (la Champagne, la Bourgogne, et même les meilleurs terroirs de Bordeaux ou de la vallée du Rhône). Mais une remarque fut partagée par l'ensemble de ces acteurs : tous ont souligné la qualité de l'accueil qui leur fut réservé par le milieu vigneron, loin des clichés d'un univers replié sur lui-même. Ce qui ne peut que faciliter la phase d'adaptation, lorsqu'on n'est pas issu soi-même d'une famille vigneronne, car il faut attendre plusieurs années avant de toucher le

fruit de ses efforts. Mais la motivation à changer de vie est plus forte que tout. Comme le souligne sans détour François Bannier : "pour moi, le jour où tout a changé dans ma vie, ce n'est pas quand je me suis installé comme négociant, c'est lorsque j'ai choisi d'effectuer mes études pour obtenir un diplôme dans les vins et spiritueux".

Guillaume Puzo

NOUVEAU DEPART

Mon autre vie

Devenir vigneron est une décision non sans risques, qui séduit pourtant de plus en plus de candidats venus d'horizons très divers. Exemples choisis.