

TENDANCES VINS

LES DÉGUSTATIONS de Jacques Dupont



Inventifs. Grégory Hecht et François Bannier : « On n'est pas partis de la demande, on a structuré une offre. »

Deux jeunes passionnés font figure de pionniers dans le vignoble du Languedoc en créant un négoce « haute couture ».

PAR OLIVIER BOMPAS

Le commerce du vin en Languedoc peut se résumer ainsi : d'un côté, une multitude de domaines qui commercialisent leurs vins en direct ; de l'autre, un tentaculaire négoce de vrac pour la production de vins à petits prix. « Entre les deux, il existe un vrai créneau pour un négoce plus confidentiel, visant les vins identitaires », assurent Grégory Hecht et François Bannier « Certains, comme Gérard Bertrand, ont donné l'exemple, mais tout est à construire... »

Pour eux, l'aventure a commencé en 2001, avec moins de 10 000 bouteilles sur à peine quatre références. « Il fallait se montrer prudent, se souvient Grégory. On connaissait la difficulté de vendre le haut de gamme des vins de la région... »

Master de commerce international des vins en poche, ils s'étaient rodés dans des sociétés comme le groupe Flo et le site Internet Wine&Co pour Grégory, ou Rémy-Cointreau et Southcorp pour François : « On a pris à notre compte la synthèse du travail que l'on avait réalisé pour les autres. Mais vendre en France des vins méridionaux assez chers, qui plus est proposés par des négociants inconnus, c'était pratiquement mission impossible. On travaille donc beaucoup à l'export, avec des vins

que l'on veut très représentatifs des nuances de terroirs. On structure la gamme petit à petit : on veut proposer uniquement des appellations que l'on a l'impression de bien cerner. »

Pour l'instant, une cuvée de la toute nouvelle appellation régionale languedoc, et du beau classique comme les crus minervois, saint-chinian, faugères et côtes-du-roussillon. Pour peaufiner les assemblages, Grégory et François visitent plus de quatre cents caves par an.

Le plus difficile pour ces négociants-éleveurs haut de gamme : convaincre les bons vigneron de leur vendre du vin. « Il faut les comprendre, ils ont tout fait pour mettre leurs vins en bouteille à la propriété, pour sortir de la logique du négoce, et on leur explique qu'il faut nous vendre du vrac... C'est une pratique courante en Bourgogne, où les grands vendent 5 à 10 % de leur production aux négociants ! C'est un métier particulier, passionnant, il faut sélectionner puis élever les vins, on fait du sur-mesure », commente François.

Nuances de garrigue, élégance des épices, fraîcheur minérale, tout témoigne d'un travail de précision. « Le maître mot, c'est l'assemblage, mais ça, c'est notre cuisine, on communique d'abord sur la notion de terroir. On en donne notre interprétation, on n'est pas partis de la demande : on a structuré une offre ! » ■

SÉLECTION

Hecht & Bannier : 3, rue Seguin 34140 Bouzigues. 04.67.74.66.38, www.hbselection.com.

17,5 - Côtes-du-roussillon-villages 2006

Riche en grenache, ce vin offre un nez superbe de fruits noirs rappelant la cerise, rond, gras, frais, très tendre en bouche, pulpeux, charnu, pointe d'amertume, minéralité, long et structuré, note de poivre, finale mentholée. 14,90 €.

16,5 - Faugères 2006

Nez puissant, riche, frais, fruits rouges très mûrs, tanins très serrés apportés par la présence de mourvèdre, grande minéralité, long sur les épices douces et le poivre, encore austère, séveux et savoureux ; à garder en cave. 25 €.

16 - Côtes-du-roussillon 2005

Nez très ouvert, cerise noire, épices, boîte à cigares, savoureux, grande fraîcheur, tanins serrés, long sur la réglisse et la violette. 14,90 €.

16 - Saint-chinian 2006

Un assemblage de syrah, grenache et mourvèdre qui offre un nez très expressif, racé, note de cuir, floral, fruits noirs compotés, tanins serrés, élégants, long sur les épices douces, la garrigue, le laurier ; bien minéral. 14,90 €.

15 - Faugères 2001

Nez de confiture, note de moka, charnu, tendre, séduisant, séveux, tanins soyeux et délicats, long sur les épices douces, le poivre, la fraîcheur minérale. 25 €.

15 - Minervois 2006

Un joli vin riche en syrah qui apporte un fruité exceptionnel et une très belle trame tannique. Vin frais, expressif, note mentholée, séduisant, tendre sur des tanins soyeux, gourmands, et élégant, long et savoureux. 11,90 €.

14,5 - Languedoc 2007

Un vin de la nouvelle appellation régionale languedoc. Nez sur le fruit, frais, gourmand en bouche, tanins denses, souples, épices douces à l'aération, jolie note de poivre en finale, ça reste très net. 6,90 €.

TOUTES LES DÉGUSTATIONS DE JACQUES DUPONT SUR lepoint.fr