

Hecht & Bannier, artisans du négoce

C'est presque un nom de duo comique. Mais en fait non. S'ils n'inspirent pas vraiment la morosité et forment vraiment un drôle d'attelage, Hecht & Bannier n'ont rien à voir avec le stand-up. Leur univers à eux, c'est le vin et son négoce.

Plus précisément, ils sont *wine makers*, créneau bien balisé dans le monde du vin anglo-saxon mais pas toujours en odeur de sainteté dans l'Hexagone, où le vin de propriétaire reste le Mètre-étalon. "Nous, on préfère le terme de négociants-éleveurs, précise François Bannier, le Bordelais. C'est déjà plus courant en Champagne ou en Bourgogne, mais c'est sûr qu'ici, non."

Ici ? L'arc méditerranéen du vignoble français, pour faire simple du maury (Pyrénées-Orientales) au bandol (Var). Après de solides parcours dans le commerce de vin, ils se lancent dans la partie en 2001;

"À chacun son métier. On laisse faire aux viticulteurs ce qu'ils savent faire, du raisin de qualité."



Dans leurs locaux du quartier Mazarin, à Aix : Grégory Hecht (à g.) et François Bannier, des faiseurs de vins à l'anglo-saxonne. / PHOTO C. SOLLIER

la trentaine venue, "au moment où tu commences à te lasser de la réunion du lundi".

"Le truc naturel, en France, ça aurait été d'acheter quelques hectares de vignes et de faire notre vin", reconnaît l'Alsacien Grégory Hecht. Mais les deux comparses sentent que leur valeur ajoutée est ailleurs, dans la connaissance fine des réseaux de commercialisation et des terroirs languedociens, un vignoble en plein renouveau aujourd'hui mais à la peine à l'époque. "C'était un peu l'Everest par la face nord un jour de grand vent, rigole François Bannier. On arrivait en disant aux éventuels acheteurs :

bonjour, on est des négociants spécialisés dans un vignoble pas à la mode et on est super-chers, vous voulez goûter ?"

Qu'importe, les deux compères y croient, comme ils croient au potentiel de quelques vigneron languedociens qui, dans la foulée des Olivier Jullien ou Aimé Guibert, redonnent ses lettres de noblesses à ces beaux terroirs longtemps sacrifiés sur l'autel du rendement.

Leurs premières réussites seront saluées par la critique. Mais pas en France. "On a rapidement été bien notés par des gens comme Decanter ou Robert Parker, ce qui nous a ouvert les portes des États-Unis", racon-

te Hecht. Avec 75% des ventes, l'export, singulièrement l'Amérique, reste d'ailleurs le marché ultra-majoritaire de la marque. C'est sur cette réussite nord-américaine qu'Hecht et Bannier a assuré sa pérennité puis son développement vers les terroirs provençaux (coteaux d'aix, côtes de provence et bandol). Dans l'Hexagone, les bouteilles de la marque ont depuis trouvé leur place dans les rayons vins des Monoprix.

Le secret des faiseurs de vins aixois ? "À chacun son métier, résume Bannier. On laisse faire aux viticulteurs ce qu'ils savent faire, du raisin de qualité. On leur achète cher, en petite quan-

tité, on ne leur vide pas la cave et on est là année après année, ce qui, en retour, nous permet d'être particulièrement chiantes et pointilleux avec eux."

Une fois raisins et jus sélectionnés - uniquement de l'AOC, principalement auprès de caves coopératives et à plus de 60% en agriculture bio -, Hecht et Bannier encavent dans leurs chais du Minervois pour élever à leur convenance et assembler selon leur propre expertise.

"On a entre cinq et dix apporteurs différents par cuvée, c'est vraiment du travail façon haute couture, poursuit François Bannier. Nous, on fait dans le négoce à la petite cuiller."

"On a entre cinq et dix apporteurs différents par cuvée, c'est du négoce à la petite cuiller."

"Là, on vient de terminer notre assemblage pour le côtes de provence rosé, ajoute Grégory Hecht. Et avec l'influence d'un petit apport de 8% de l'assemblage, on a vu notre vin changer : ces 8% lui ont amorti l'acidité et l'équilibre qu'on cherchait."

Marché oblige, ces deux fans absolus des beaux rouges ban-

LES REPÈRES

Dijon François Bannier et Grégory Hecht se sont rencontrés en master "vin" à dijon au début des années 90.

Wine & co À la fin des années 90, ils participent à l'aventure du lancement du site de vente en ligne Wineandco, créé par Marc Perrin (Beaucastel) et installé à Aix, avant son rachat, en 2001, par LVMH et Millésima et son déménagement en Gironde.

2001 Ils créent leur marque de négoce Hecht & Bannier et s'installent d'abord à Bouzigues (Hérault), avant de déménager à Aix, quand ils élargissent leur activité aux vins de Provence. Leurs chais de vieillissement restent installés en Minervois.

800 000 bouteilles H&B seront produites cette année, pour un chiffre d'affaires d'un peu moins de 3 millions d'euros. La société emploie cinq personnes (dont les deux gérants-fondateurs).

dois ou de Roussillon se sont, en effet, mis au rosé en 2009. "Mais quelle que soit la couleur, on est fier de tous nos vins, affirme Bannier. Et ils sont tous étiquetés Hecht et Bannier, on ne travaille pas pour d'autres." Moins prosaïque, Grégory Hecht confesse que, pour durer, "le plus important, c'était de continuer à se marrer. Et comme ça continue, bah tout va bien".

La vérité est dans le vin, comme disait l'autre.

Guénahé LEMOUËE

glemouee@laprovence-presse.fr

Pour aller plus loin : <http://hechtbannier.com>