

Midi Libre

Meridiem Wines façonne des vins d'Occitanie pour l'international

ÉCONOMIE

À Saint-André-de-Sangonis, la start-up développe un concept de "négoce hybride".

Jérôme Mouillot

jmouillot@midilibre.com

Souvent les domaines lancent leur production viticole puis recherchent des débouchés pour l'écouler... À Saint-André-de-Sangonis, Paola Campos et Maxime Pellier, dirigeants de Meridiem Wines, ont pris le contrepied de cette méthode. Et si ces deux associés, qui ont baroudé aux quatre coins du monde viticole, gardent en tête "le projet, à long terme, de créer notre propre domaine viticole" en Cœur d'Hérault, ils commercialisent déjà des vins labellisés issus de "vignerons engagés" sur la scène internationale.

Fraîchement revenus de Chine où ils continuent d'étendre leurs réseaux commerciaux, Paola Campos et Maxime Pellier sont également en train de finaliser l'export de quelque 360 000 cols vers le pays de l'Oncle Sam. Un ballon d'essai qui prend les couleurs d'un coup de maître pour une toute jeune pousse qui développe le concept de "négoce hybride" au cœur de Novel ID la pépinière d'entreprises du Sydel Cœur d'Hérault.

Une période de transition féconde

Il faut dire que le pedigree de ces "amis de longue date" parle pour eux. "En 2013, nous étions partis en Chine.



Paola Campos et Maxime Pellier modèlent des cuvées «décomplexées» pour l'international.

Nous étions agents commerciaux, nous introduisons des producteurs Languedociens auprès de d'importateurs Chinois. Nous avons (déjà) un réseau commercial très solide", raconte Paola Campos. La pandémie aura rebattu les cartes de leurs projets d'acquisition.

"Nous sommes rentrés plus tôt que prévu mais nous avons imaginé ensemble ce concept de négoce hybride qui est à l'origine de Meridiem Wines. L'objectif est à la fois d'élargir notre réseau commercial à d'autres marchés que celui de la Chine et, en même temps, de profiter de notre retour en France pour nous rapprocher du travail de la vigne, du travail en cave, en s'entourant de vignerons et d'œnologues de confiance", complète Maxime Pellier.

De cette idée est né un partenariat fécond avec trois producteurs et deux œnologues d'Occitanie avec lesquels Meridiem Wines a développé des profils de vins imaginés "pour nous" mais qui auront également vocation à une mise sur marché à l'international. Leurs cuvées* "Madame Germaine" et "Monsieur Marcel" inscrites dans l'histoire locale et "ré-

solument décomplexées" assemblent avec élégance tradition et modernité.

"Ces marques sont l'ADN de notre entreprise. Nous ne sommes pas producteurs mais nous nous revendiquons un peu comme façonneurs de vins", expliquent-ils à l'unisson.

Comme une évidence, les habitudes de consommation et les attentes sont différentes d'un côté à l'autre de la planète. "On adapte légèrement le profil de nos vins pour avoir en fonction des marchés vers lesquels ils sont destinés pour faire en sorte que cela plaise au plus grand nombre. C'est aussi ce qui nous différencie des autres acteurs", analyse Maxime Pellier. "Nous sommes allés étudier ces marchés avant de revenir dans notre région pour produire ce que l'on allait pouvoir distribuer", complète Paola Campos.

Le marché américain, mais pas seulement

Côté export, aujourd'hui "les États-Unis représentent notre plus gros marché. Nous sommes en relation avec de gros importateurs qui sont en capacité de faire du volume. Notre objectif, c'est

de donner une accessibilité à notre région, l'Occitanie, auprès de nos réseaux de distribution à l'export, par le biais d'un ancrage local fort et écoresponsable", formule Paola Campos. Depuis l'épicentre Cœur d'Héraultais où la start-up s'enracine, après les USA, la Chine, Meridiem Wines ouvre aussi des portes vers la Belgique, les Pays-Bas, l'Allemagne, la Suisse, en Thaïlande et à Taïwan. Un réseau très large mais, "à l'export, le monde du vin est finalement assez petit. Il y a beaucoup de vases communiquant entre les marchés, tout le monde se connaît", mesure humblement Maxime Pellier. Dans ce biotope mondial, les faiseurs de roi que sont les médias spécialisés, apportent aussi un joli coup de pouce à Meridiem Wines. Une communication déterminante. "Nous nous sommes aussi dédiés à cela et on constate que cela nous a ouvert beaucoup de portes", confie Paola Campos et Maxime Pellier. Deux jeunes dirigeants, aussi décomplexés que leurs cuvées et qui, décidément, ne laissent rien au hasard.

* À consommer avec modération.