

Meridiem, nouvelle maison de négoce en Languedoc

FRANCE

Paola Campos et Maxime Pellier développent depuis Montpellier une nouvelle activité de négoce baptisée Meridiem. Alliant terroir et modernité, les deux associés se sont dès le départ positionnés sur le grand export et les marchés à volume, mettant à profit un réseau issu notamment de leurs dix années passées en Chine à importer des vins du Languedoc. « *Nous travaillons les profils de vins que nous souhaitons dès la parcelle* », insiste Paola Campos. « *C'est-à-dire des vins à boire entre amis, sur la fraîcheur et la tension* », complète Maxime Pellier. Le blanc est, de fait, la couleur qui prédomine dans leur offre. « *Notre souhait, au départ, a été de travailler avec des IGP communales, du type Saint-Guilhem-le-Désert, mais nous nous sommes vite rendu compte que nous al-* lions manquer de volume, donc nous avons

opté pour l'IGP cévennes mais, là aussi, les limites du sourcing nous ont conduits à aller vers l'IGP pays-d'oc. Quelque part, l'IGP importe peu tant que la qualité est là », soutient Paola Campos. Les vins, répartis en deux gammes, dont celle de Germaine et Marcel en HVE, titrent entre 12 et 13,5°, avec une réflexion en cours sur un vin sans alcool. Au total, la jeune maison de négoce propose 28 vins. Des adhérents de la cave de Durfort, dans les Cévennes sont leurs principaux fournisseurs. Parmi les premières commandes réalisées, celle de 300 000 cols vers les États-Unis, à destination notamment de Costco, troisième acteur de la grande distribution américaine. Une fois cette activité de négoce sur les rails, l'ambition des deux négociants est de posséder leur propre domaine viticole. ■

Nelly Barbé

Vranken-Pommery Monopole concentre sa stratégie 2025 sur l'export

FRANCE

Après une année 2024 difficile pour Vranken-Pommery Monopole, marquée par une baisse de 10,2% de son CA, à 304 M€, le groupe prévoit de déployer sa stratégie de création de valeur avec plusieurs projets commerciaux à l'international. La marque Charles Lafitte sera ainsi commercialisée à l'export pour la première fois sous une nouvelle dénomination : « Charles Lafitte Cuvée Spéciale ». La gamme Pommery & Greno « Grand Apanage 1874 » s'élargit avec une nouvelle cuvée Blanc de Blancs, renforçant l'offre haut de gamme. Enfin, le développement à l'export se poursuit avec l'implantation d'un bureau en Corée du Sud et le projet de création d'une filiale en Espagne. ■ **N.C.**

Silvio Denz réduit son parcellaire pour faire mieux en qualité et en rentabilité

FRANCE

Impliqué depuis 20 ans dans le vignoble bordelais, d'abord avec l'acquisition du saint-émilion Château Faugères et du côtes-de-castillon Château Cap de Faugères, puis celle du sauternes Château Lafaurie-Peyraguey, Silvio Denz a fait évoluer depuis quelques années ses propriétés vers une production moindre mais mieux valorisée. C'est ainsi qu'il a vendu une trentaine d'hectares du Château Cap de Faugères pour n'en garder que 18, mieux travaillés et destinés à constituer une entrée de gamme (PVC : 12 à 15€) pour ses vins rouges de la rive

droite de la Gironde. Il a par ailleurs mis en fermage 18 des 36 ha de Château Lafaurie-Peyraguey, ceux qui n'étaient pas classés en 1855, pour concentrer les efforts de ses équipes, avec succès d'ailleurs puisque les vins du domaine, qui étaient vendus 20 € HT à la Place de Bordeaux lors de son rachat en 2014, le sont aujourd'hui à plus de 60 € HT. L'année 2025 verra la naissance au sein du Château Faugères de la valorisation d'une parcelle de merlot plantée en 1925. Une vigne centenaire pour une cuvée d'exception. ■ **Thomas Gueller**

CA stable chez Jaillance

FRANCE

En 2024, Jaillance affiche un CA stable de 31 M€ avec 7 M de cols, dont 5,5 M de clairette de Die, 1 M de crémants de Die et de Bordeaux et 128 000 cols de vins tranquilles (châtillon-en-diois et coteaux-de-die). La coopérative drômoise compte 210 viticulteurs et 80 collaborateurs. Les exportations vers 23 destinations et les DROM-COM génèrent 18% du CA. ■ **E.B.**