PAYSAN du Midi
Hérault 05/06/2025
Partage

HÉRAULT

'Meridiem', la famille viticole que nous n'avons jamais eue

Expatriés en Chine pendant une dizaine d'années, Paola Campos et Maxime Pellier sont de retour dans l'Hérault et continuent dans le négoce avec la création de leur propre maison, 'Meridiem', "le Sud" en latin. Pris par la passion, ils espèrent un jour parvenir à ouvrir leur propre domaine.

Portrait Paola Campos et Maxime Pellier, négociants fondateur de la maison 'Meridiem', basée à Montpellier

© Crédit photo : Meridiem

Ils sont amis depuis plus de 20 ans, partis commercialiser les vins du Languedoc en Chine en 2013, puis revenus en 2022 avec la ferme intention de poursuivre leur évolution dans le milieu du vin. Paola Campos et Maxime Pellier ne sont pas issus de familles de viticulteurs, mais depuis qu'ils sont dans ce secteur professionnel, ils n'ont jamais réfréné leurs projets. *"Chacun de notre côté, nous avions envie un jour de développer nos propres domaines viticoles. Mais sans venir du milieu, c'est compliqué. Alors, nous avons pris le problème à l'envers"*, explique Paola. Originaire de Villeveyrac et lui des alentours de Nice, ils se sont interrogés : *"De quoi avons-nous besoin ? De sous et de réseau"*, résume Maxime.

Alors, pour réunir les premiers et créer le second, le duo d'amis met le cap sur l'international. Direction la Chine. À l'époque, l'immense pays asiatique dispose du marché viticole le plus dynamique au monde. *"Nous avons intégré une agence commerciale où nous faisions de la vente vers la grande distribution"*, développe Paola. Puis, le Covid passe par là. Les fonds pour créer un domaine en commun n'étaient pas encore réunis lorsque le retour en France est acté. Alors que faire ? *"Nous avions quand même beaucoup de réseau grâce à ces presque dix années"*, se souvient-elle. Et Maxime de compléter : *"C'est là qu'on s'est dit qu'on allait créer notre concept de négoce hybride. Nous n'allons pas nous inventer une vie, nous n'avons pas encore de vignes. Au départ, nous partons du développement d'une maison de négoce pour amorcer ensuite une transition vers la création de notre propre domaine."*

Négociants par amour du produit languedocien

La maison 'Meridiem' est ainsi née en 2023. De cette volonté de poursuivre l'aventure commerciale, mais depuis la France. Fortifié par son expérience en Chine, le duo doit désormais s'ancrer dans le Languedoc et choisit Montpellier pour installer ses bureaux. *"Notre ADN, c'est de donner de la visibilité à notre région par des marques fortes."* Des marques renforcées par la reconnaissance des dégustateurs notamment, afin de se donner les moyens de vendre.

Paola et Maxime ont ainsi approché des vignerons, dont plusieurs déposent une partie de leurs vendanges en coopératives. Les co-fondateurs de la maison de négoce travaillent donc désormais avec trois de ces dernières. Étude du parcellaire avec les vignerons et techniciens, accompagnement au chai par des œnologues... tout est mis en œuvre pour permettre l'expression du terroir. Pourtant, ce n'est pas sur ce dernier qu'ils ont misé pour la commercialisation. *"Aujourd'hui, nous sommes dans un monde où les gens ont envie de simplicité, mais tout en ayant quelque chose de bon à consommer, qui a eu l'approbation des dégustateurs. En même temps, un groupe d'amis veut pouvoir déboucher une deuxième bouteille sans avoir à se réfréner à cause du prix"*, pointe Maxime Pellier.

Alors, ils ont misé sur les cépages, qui fonctionnent très bien à l'export, ainsi que sur une communication fun et lisible, bien qu'ils proposent également quelques assemblages. IGP Pays d'Oc, Saint-Guilhem-le-Désert, AOP Languedoc ou encore Terrasses du Larzac se partagent les étiquettes, mais toujours dans l'idée d'attirer un regard jeune et décomplexé. *"Finalement, avec ces consommateurs, l'appellation importe moins que le 'j'aime' ou 'je n'aime pas'."*

'Meridiem' commercialise actuellement quatre gammes : 'Les Héméris', 'Prétencious coq', 'Réserve des Auléines' et leur gamme signature 'Nos vignerons'. Cette dernière est surtout reconnue pour 'Germaine' et 'Marcel', mais ce sont au total huit personnalités qui se partagent les bouteilles. Derrière cette identité se cachent des vins languedociens, certes, mais surtout l'histoire de familles vigneronnes de Villeveyrac. *"Ce sont des vignerons des années 1930, leurs photos nous ont été confiées par les familles. Nous les avons colorisées et leur avons apporté un élément moderne"*, explique Paola. Germaine, mains sur les hanches et la mine déconfite, s'est ainsi vue ajouter des lunettes en cœur sur le nez. Pour l'anecdote, la vigneronne les avait apparemment perdues et avait dû réaliser sa journée au vignoble sans. Il était donc grand temps de lui rendre ! *"Cette gamme, c'est le lien entre la tradition et l'innovation"*, affirme Paola, quand Maxime voit dans ces bouteilles symboliques *"un effet de collection et un concept directement rattaché à 'Meridiem' aux yeux des consommateurs"*.

Domaine à horizon moins de dix ans ?

Avec une maison de négoce ouverte en mars 2023, 2024 était finalement la première année complète pour le duo. Paola et Maxime en sont conscients : il reste beaucoup à faire et à apprendre, avant d'un jour ouvrir ensemble leur propre domaine. Mais si l'objectif est bien ancré, il évolue : pas question d'abandonner la structure commerciale 'Meridiem' une fois les fonds réunis pour monter leur vignoble. Présents aux États-Unis, en Chine, dans les marchés européens de proximité, mais aussi au Japon, au Vietnam, en Thaïlande ou en Corée du Sud - et alors qu'ils reviennent tout juste d'une tournée asiatique -, ils ont tous deux conscience que l'export et la commercialisation sont une expertise. Leur expertise. *"Nous voulons continuer à aider les vignerons sur ce point. 'Meridiem', c'est la famille viticole que nous n'avons jamais eue. Bien sûr que nous avons envie de continuer à nous développer et à aller chercher du volume"*, confirme Paola.

D'ici sept à huit ans, ils aimeraient pouvoir monter leur structure viticole dans les terrasses du Larzac, où ils voient bien l'œnotourisme se développer. Après tout, leur clientèle étrangère est déjà au rendez-vous. Pour Paola Campos et Maxime Pellier, l'adaptation, la flexibilité et la proactivité, qui les ont toujours caractérisés, continueront de les suivre, et ce dans chaque étape du projet !

Manon Lallemand •

LES CHIFFRES CLÉS-

- **2 associés amis depuis plus de 20 ans**
- **10 années passées en Chine dans une agence commerciale**
- **2 millésimes depuis la création de 'Meridiem'**
- **4 gammes de vins dans les 3 couleurs**

Manon Lallemand •

ICI
Votre encart publicitaire !
Contactez notre service commercial

Sur le même thème

PAYSAN du Midi
Aude 23/08/2023

AUDE
La brune des Alpes au grand...
À la ferme du Cammas à Fontiers-Cabardès, Julien Pinel et Jean-Joseph Gaullier élèvent en Gaec un petit troupeau de vaches brune des Alpes. Une exploitation froma...

L'AGRICULTEUR Provence
Vaucluse 03/10/2024

PAPILLES ET PROVENCE
Élodie Fructus transforme l...
Il y a un an et demi, Élodie Fructus s'est lancée dans la production de sirops 100 % naturels, composés uniquement de fruits frais et de sucre. Elle se fournit ex...

PAYSAN du Midi
Occitanie 22/06/2023

GARD
Costières de Nîmes : nouvel...
Successeur de l'emblématique Bernard Angelras, qui a mis prématurément un terme à son mandat de président des Costières de Nîmes, Cyril Marès a pris la tête du Sy...

Dernières éditions

06/06/2025 06/06/2025 06/06/2025

Lire les hebdos en ligne

Annonces légales

Publiez facilement vos annonces légales dans toute la France.

GRÂCE À NOTRE RÉSEAU DE JOURNAUX PARTENAIRES.

Attestation immédiate, service 24h/24, 7 jours/7

Déposez votre annonce