

Une vitrine 100 % privée pour les vins régionaux

Hérault | Cinq investisseurs allemands ont racheté la cave coopérative de Poilhes, fermée depuis 17 ans, pour la transformer en centre de négoce.

Plusieurs caves coopératives partent ces temps-ci en poussière, pour céder la place souvent à des projets immobiliers, comme à Béziers. C'est ce qui aurait pu arriver à Poilhes (Hérault), petit village entre Capestang et Nissan.

La cave avait fermé ses portes il y a 17 ans. Le salut est venu de cinq investisseurs... allemands. À l'origine, deux amis: le propriétaire du domaine Saint-Eugène, à Nissan, Günter Hutter, et un retraité de l'industrie, Harald Klein. Leur idée: racheter la cave pour en faire un centre de négoce des vins du Languedoc-Roussillon. Unique en son genre? Le Grau-du-Roi possède une Maison des vins et des produits régionaux, sur un modèle approchant. D'autres initiatives ont vu le jour. « Mais aussi démocratique, ouvert à tout le monde, sans sélection et sans préférences, je ne vois rien en Languedoc », tranche Debora Pitz, chargée du projet.

« On n'a pas trouvé un Français qui a voulu investir »
Harald Klein, retraité allemand



■ Günter Hutter, Debora Pitz, Harald Klein et Thomas Weltner, au cœur de ce qui n'est encore qu'un chantier.

Photo OLIVIER GOTT

Mot d'ordre: tous les producteurs de vin sont sur un même pied d'égalité. « Celui qui fait 8 000 cols de vin de garage (de très petites cuvées particulièrement travaillées, NDLR) est à égalité avec le gros qui a 150 hectares et 30 références. » Les viticulteurs intéressés ne peuvent présenter que trois bouteilles, et payent 120 € annuels par bouteille.

Le chantier paraissait immense: des cuves de béton de neuf mètres de haut, des contraintes architecturales drastiques le long du site classé du canal du Midi... « Mais on s'est dit que nous n'étions pas des gens qui ne risquaient rien, on était des entrepreneurs, des "unternehmer" et pas des "unterlasser" comme on dit chez nous », insiste Harald Klein.

Ils ont trouvé trois autres Allemands comme eux, prêts à relever le défi.

« On n'a pas trouvé un Français qui a voulu investir, poursuit Harald Klein. Je comprends. C'était un grand risque. Ne serait-ce que parce qu'il fallait casser sans détruire la maison. »

Trois bouteilles par domaine

Deux dalles ont été recréées. La partie basse des cuves a été conservée pour la partie stockage, en perçant tout de même des ouvertures communicantes dans le béton. Au niveau principal, 400 m² dédiés à l'exposition des bouteilles. Charge ensuite au sommelier d'aiguiller les visiteurs en fonction de leurs attentes, selon le prix, les cépages ou l'appellation recherchés. Qu'ils soient cavistes, grossistes, pour les marchés français ou étrangers.

150 références seront disponibles pour l'ouverture, même si 1 000 sont espérées. « Il nous faut convaincre que nous ne sommes pas des tricheurs qui prennent l'argent et qui s'en vont », explique Harald Klein. Pas plus qu'ils ne veulent escroquer les viticulteurs, comme cela s'est fait, en plein boom de l'œnotourisme. Ils comptent aussi intéresser les particuliers, qui peuvent être tentés par le côté caviste "grande surface". Quitte à inquiéter les cavistes du Biterrois qui y perdront une partie de leur clientèle? Harald Klein a sa réponse toute trouvée: « Celui qui craint la concurrence n'est pas un entrepreneur ». Pas un unternehmer...

ARNAUD BOUCOMONT
arnaudboucomont@midilibre.com

LE PROJET Baptisé Vinauberge

2,5 M€ ont été injectés, dans un souci environnemental fort (des panneaux photovoltaïques sont prévus). Le site, baptisé Vinauberge, comprend, outre le centre de négoce, une partie gîtes, un côté tapas-vins et une partie événementielle permettant des soirées thématiques ou l'accueil de stages.

Une pré-inauguration a eu lieu samedi dernier pour les habitants du village. Mais même mené au pas de charge depuis un an, le chantier ne débouchera sur une ouverture qu'en octobre.