

Maison MEYBLUM & FILS : Une Histoire de Famille

PETITE PAR LA TAILLE, GRANDE PAR LES AMBITIONS

Que de chemin parcouru depuis 1862, date à laquelle, la famille Meyblum, s'est impliquée dans le négoce de vins et spiritueux. Devenue un groupe dynamique, elle s'est fortement internationalisée à travers le développement de MVP wines.

Trois millions d'équivalent cols commercialisés dans une dizaine de pays. C'est la vitesse de croisière annuelle désormais atteinte par MVP wines, branche export du groupe familial Meyblum. A la barre, Erik, jeune quadra bilingue, opère dans le sillage de quatre générations de négociants viticoles qui l'ont précédé. A la fois attachés à leurs racines alsaciennes et ouverts sur le monde. « *Chacun a son rêve, ses idéaux, son vécu. Quand nous avons créé cette structure en 2009, mon père qui s'était jusqu'alors consacré au développement du marché européen, a voulu réaliser son rêve américain. Nos premières cibles furent donc les Etats-Unis et le Canada.* » Une stratégie qui s'est concrétisée cinq ans plus tard, par la mise en place d'un réseau spécialisé tissant une véritable toile commerciale sur le marché Nord américain.



PRODUITS SUR MESURE

Cap sur l'Asie, Erik lui, voit désormais plus loin... Et s'en donne les moyens, avec le recrutement d'une équipe de premier ordre : trois agents sur la Chine, deux autres pour la Corée du Sud et le Japon, une commerciale pour le Vietnam... En portefeuille ? Une gamme fournie en styles et

en couleurs, vins tranquilles et effervescents, qui épingle la fine fleur des vins d'ici et d'ailleurs. « *Négociant historique sur la place de Bordeaux, nous suivons aujourd'hui plus de 300 propriétés, du petit château au Grand Cru classé, tout en étant actifs sur tous les terroirs français et européens.* » Avec un cheval de bataille : le sur mesure, comme en témoignent les MDD (Marques de Distributeurs) qui représentent aujourd'hui la moitié du chiffre d'affaires de l'entreprise.

ENTRE MODERNITÉ ET TRADITION

Poussant le bouchon plus loin, MVP wines a investi fortement en 2016, dans l'installation d'une chaîne de production dédiée, au sein d'un nouveau centre logistique situé près de Montpellier, dans l'Hérault. Polyvalente et flexible, cette dernière répond à un objectif : servir des marchés plus petits, à la cadence de 2000 bouteilles/heure. Car chez les Meyblum, taille humaine rime avec process industriel. Et tradition, avec innovation. Comprenez : d'un côté, la sélection par les œnologues maison, des meilleurs terroirs et raisins, ajouté au suivi méticuleux des partenaires producteurs. De l'autre, un recours aux dernières techniques de vinification et d'élevage, pour assurer aux cuvées, un top niveau qualitatif ainsi qu'une traçabilité irréprochable.

.../...

PARTENAIRE DE VALEUR

Véritable challenger face aux géants du secteur, MVP Wines avance ses pions : 150 ans d'expérience et de passion, une réactivité à toute épreuve et des rapports qualité prix compétitifs notamment sur l'entrée de gamme et les mousseux en cuves closes. Sans oublier un appétit d'ogre : « *histoire de boucler la boucle, notre ambition est d'acquérir du foncier en Languedoc-Roussillon ou sur Bordeaux dans les cinq ans à venir, pour assurer une partie de nos approvisionnements et offrir une vitrine à nos marques en les reconnectant à cette dimension « château » qui fait sens auprès de nos clients.* » A l'image du nom de l'entreprise elle-même : MVP signifie pour certains, Meyblum Vineyards Partner. Et pour beaucoup d'autres, Most Valuable Player...

NOTRE FAMILLE, DES ENTREPRENEURS NÉS !

De père en fils, ils n'ont jamais eu froid aux yeux. Alliant passion du vin et fibre commerciale, les Meyblum ont tracé leur route dans le négoce, de l'Alsace aux quatre coins du monde.

Bon sang ne saurait mentir. Au XVIII^e siècle, sous le règne de Louis XIV, Valentin Meyblum titillait déjà le cep à Erlenbach, secteur oh combien qualitatif du Centre de l'Alsace. Le vin dans le sang et le sens des affaires... Jean Baptiste est le premier du clan, à porter une double casquette. Militaire et vigneron, il élargit à partir de 1862 le rayon d'action familial à la distillation d'eaux de vie. Ses descendants, Charles, puis Franz poursuivent cet exemple, menant de front les prémices d'une activité de négoce et la direction d'une banque pour l'un, d'une usine de textile pour l'autre. ! Et la saga continue avec les trois fils de Franz, Héritant à leur tour des terres familiales, Jean-Luc, Paul et Matthias, s'associent autour d'un double objectif : développer des partenariats de production- et endosser définitivement le costume de négociant.

DANS LES GÈNES

En 1975, à l'âge de 31 ans, Jean-Luc, le plus investi de la fratrie, prend la responsabilité du groupe et devient père d'Erik, la même année. On aurait pu penser qu'il allait souffler un peu. C'était mal le connaître. Brillant, il a obtenu son Bac à 16 ans. Précurseur, il décide de se tourner vers le marché européen. « *Après avoir effectué son service militaire à l'étranger, mon père a démarré sa carrière dans les brasseries Kronenbourg à Strasbourg, puis comme expert en analyses de marchés auprès de la CEE. De ses expériences, il a gardé une vision industrielle et pas seulement artisanale du métier, doublée d'un esprit ouvert à l'international* » confie Erik Meyblum.

TRAJECTOIRE INTERNATIONALE



Fils de et non fils à papa, Erik est prié de faire ses preuves. Dont acte. Il finira diplômé d'un MBA en commerce international. Mais l'envie de voler de ses propres ailes le taraude. « *Je suis devenu directeur d'une filiale en Côte d'Ivoire... Spécialisée dans les déménagements.* » Suivront la création d'une société chargée de distribuer les produits ExxonMobil, puis d'une société de conseil auprès d'entreprises de renom (Bouygues, Bolloré...). Chassez le naturel, il revient au galop. « *En 2009, j'ai intégré le groupe familial. Le marché français s'essouffait entre hausse de la concurrence et baisse de la consommation. J'ai proposé à mon père de développer l'export* » Erik découvre alors le secteur des vins et spiritueux, apprend, se passionne, gravit les échelons, sous la houlette d'un directeur. « *L'orientation prise au départ ne correspondait pas au profil de la société ni à l'attente des marchés ciblés. C'est dans l'erreur que l'on apprend. J'ai perdu cinq ans avant de rectifier le tir, en m'appuyant sur des études de marché. Et en me donnant corps et âme à la société.* »

Erik et Nadège Meyblum

.../...

RIGoureux ET ÉPICURIENS

Portefeuille produits, mode opératoire, équipe : tout y est passé ! C'est son style (direct) et son temperament (fonceur). Quoiqu'en y regardant de plus près, l'homme tient aussi de ceux qui l'ont précédé, avec un côté cartésien, pétri de rigueur. « *Mon grand-père à été un résistant très actif pendant la guerre. Un de mes oncles est devenu colonel, l'une de mes tantes est dans la police de l'air et des frontieres et un cousin capitaine de gendarmerie* » Dans la famille, on ne prend pas de risque inconsidéré et on acquiert un savoir-faire avant de proposer. Des bases saines qui ont assuré la pérennité et la réputation de l'entreprise. N'allez pas croire pour autant, que les Meyblum ont le vin triste. « *Mon grand-père était fan des rouges rhodaniens, mon père des Crus de la Rive Gauche Bordelaise.* » Quant à Erik, il défend les couleurs ou plutôt les blancs d'Alsace, seule AOC française à pouvoir revendiquer ses cépages. Responsable à part entière de MVP Wines, l'homme a affûté ses méthodes. L'exigence d'abord. La passion des voyages ensuite. La relève elle, est assurée.



TOUT UN SYMBOLE

Ce n'est pas un hasard si le logo des Meyblum s'inspire des trois châteaux d'Eguisheim. Car le berceau du vignoble alsacien est aussi celui de la famille. Edifiées entre le XIe et le XIIe siècle sur la colline du Schlossberg (réputée pour son 1er Grand Cru), ces forteresses n'en formaient à l'origine qu'une seule, dominant la plaine à 591m d'altitude. Ne restent aujourd'hui que trois donjons en grès rose, abandonnés à partir du XVe siècle. Au centre se trouve le plus ancien, le Wahlenbourg, jadis propriété des puissants comtes d'Eguisheim. Au nord, le Dagsbourg, le plus imposant et au Sud, le Weckmund. Un clin d'œil aux frères Meyblum en quelque sorte.

Contact

MEYBLUM & FILS SAS | MVP WINES SARL

ZA DU BOSC – LAS MAYOLAS 10C

34130 MUDAISON – FRANCE

TEL: +33(0)4.34.22.12.75

CONTACT@MEYBLUM.COM