



Rencontre avec Hélène Martin Vivier, Les Vins d'Hélène

Elle a fondé « Les Vins d'Hélène », un caviste à domicile complètement différents de la concurrence. Hélène Martin Vivier raconte sa belle entreprise, son parcours, et ses deux passions : le vin et l'art.



Son entreprise est originale tout comme notre rencontre d'ailleurs ! Alors que le Musée de la Chasse accueillait l'exposition de Sophie Calle, Hélène Martin Vivier adopta le rôle d'Ambassadrice de l'excellence et du savoir-vivre. Son rôle : nous faire découvrir ses deux passions : le vin et l'Art.

www.luxury-design.com
Pays : France
Dynamisme : 5



[Visualiser l'article](#)



Après une visite dans l'univers singulier de Sophie Calle, nous avons échangé librement sur nos émotions, nos souvenirs, nos connaissances jusqu'au moment de prendre place autour d'une grande table sur laquelle des mets locaux sont posés. Le premier voyage visuel s'arrête, là ou un autre, plus olfactif, plus gustatif, commence ! Autour de la table, néophytes et initiés sont réunis. A l'aveugle, tel un spectacle où la surprise est permanente, sans la barrière de l'étiquette, quatre à cinq vins se dévoilent peu à peu. Chaque convive exprime un paysage, un souvenir ou une saveur qu'évoque chaque vin. On parle du vin différemment. Chaque goutte dessine un paysage, un tableau ... On aime ou on déteste mais l'opportunité nous est donnée de parler du vin avec ses propres mots, sans prétention, sans appréhension ... Après, la soirée et une commande passée en fonction de ses appréciations, le vin est livré à domicile pour recommencer le moment magique.



Hélène, qui es-tu ? Comment es-tu arrivée dans l'univers du vin et de l'art ?

Je viens d'une famille issue du vignoble. J'ai souvent été en compagnie de ma grand-mère, qui comme Philippine de Rothschild issue elle aussi du bordelais, m'a transmis deux passions : l'art et le vin. J'ai étudié l'histoire de l'art jusqu'en DEA. J'ai mis le vin de côté, pensant que je n'y ferai pas carrière. Ma grand-mère était une collectionneuse de 18ème.

En vivant à Bordeaux, dans la propriété, je fus inspirée. Ma grand-mère était une vraie personnalité, une Ambassadeur. Quand une personne venait dans la région, il venait voir Philippine de Rothschild, ma grand-

www.luxury-design.com
Pays : France
Dynamisme : 5



[Visualiser l'article](#)

mère Pierrette Cordier et quelques autres personnalités. Elle appartenait à ce milieu bourgeois bordelais, très fermé.

Qu'est ce que ta grand-mère t'a apporté ?

Ma grand-mère était faite pour recevoir, pour organiser des événements et pour mettre les gens en relation. Je crois que j'ai clairement hérité ça d'elle. Cependant, cet héritage culturel, je l'ai mûri durant une vingtaine d'années pour le transformer en « Les Vins d'Hélène ». J'ai mis du temps pour tenter de répondre à toutes mes questions restées sans réponses.

Petit à petit, j'ai cherché à trouver les réponses. J'ai compris qu'il fallait que je me prenne en main. C'était un milieu de femmes et je ne suis entourée, encore aujourd'hui, que de femmes. Tout ce passé a conforté mes choix et ma vie.

Si j'ai étudié l'histoire de l'art, ce n'est pas sans raison. J'étais destiné à faire du Mécénat Culturel. J'ai travaillé pour Life, Christie's, Tajan mais j'ai toujours voulu essayer d'associer l'art au vin tout le faisant d'une manière différente. Pour moi, c'est « mettre les jolis vins du quotidien à la portée de tout le monde »

Sachant qu'un joli vin du quotidien sera différent pour chacun et qu'un vin à 11, 30 ou 100 € ou plus n'aura pas la même saveur pour tout le monde. Aujourd'hui, nous sommes capables de répondre aux demandes des consommateurs avec un prix moyen de 16€ TTC (prix moyen des consommateurs à Paris et région parisienne). Nous répondons à cette demande de vins « haut de gamme » et accessibles.



Comment déniches-tu les vins ?

[Visualiser l'article](#)

Cela fait 18 ans que je travaille dans les vins. J'ai commencé à travailler pour un guide gastronomique sur le marché de Rungis, en lien avec de grands étoilés. Après les études et après avoir intégré le club d'œnologie « oenocratia », je suis rentrée pleinement dans ce milieu. Via ce club, j'ai construit un réseau. Après un passage chez l'Oréal, Lafite et Decanter, j'ai rencontré Franck Thomas, Meilleur Sommelier d'Europe (2000) et son bras droit Henri Chapon. Pendant un an, je les ai accompagné à la façon d'une formation. Puis, j'ai accouché de ce projet. J'ai alors récupéré mon carnet de dégustation des 15 dernières années et retenu les vins 3 étoiles, environ 500. Nous avons fait 10 comités de dégustations à l'aveugle pour les tester, selon des thèmes (prix, puissance, ...). On en a retenu 50.

90% d'entre eux sont toujours sur notre carte. Aujourd'hui, nous accueillons 5 à 10 nouveaux par an.

Au fur et à mesure, nous avons affiné notre parcours de dégustation et avons formé des Ambassadeurs. Après deux ans de test et deux ans de lancement, nous sommes assez fiers d'afficher un taux de transformation de 78% à l'issue d'une soirée « Atelier ». J'utilise cet art de recevoir appris durant sept chez les Rothschild et Laffite pour affiner notre approche du vin afin de le mettre à la portée de tous. Nous souhaitons emmener les gens dans un voyage, avec leurs propres valises, leurs connaissances, leurs expériences. Avec nos dégustations à l'aveugle, ils expriment ce qu'ils ressentent et donnent les images qu'ils ont en tête en dégustant les vins. Nous voulons que ce soit un atelier participatif où chacun (experts, connaisseurs ou débutants) peut s'exprimer.

Quelle est votre différence ?

Nous avons une approche différente, plus sensorielle, avec les gens. Nos Ambassadeurs amènent les gens dans un voyage. Nous avons des pépites du terroir avec 90% des vins issus de la culture raisonnée, de la biodynamie ou bio. Le consommateur étant en quête de traçabilité et de transparence, nous racontons tout sur nos vins.

Nos ateliers sont aussi un moment de rencontre entre les experts, les connaisseurs et les amateurs. Ensemble, ils découvrent les vins de la même manière : à l'aveugle.

Enfin, notre différence est dans notre proposition. Nous vendons des vins issus de petits vigneron comme des grands crus.

www.luxury-design.com
Pays : France
Dynamisme : 5



[Visualiser l'article](#)



Est ce qu'un vin à 7€ pour être aussi bon qu'un vin à 30 € ou plus ?

Bien sûr, le terroir, le travail du vigneron, le caviste, le fait qu'il soit issu de la biodynamie, de la culture raisonnée, du bio et beaucoup d'autres choses influencent le prix.

Comment as-tu réussi à atteindre tes premiers clients ? Quelle relation entretiens-tu avec eux ?

J'ai commencé chez ma mère, avec ma famille et mes cousins. J'ai fait trois soirées et sept autres ont finalement suivi chez des personnes que je ne connaissais pas. Au fur et à mesure c'est un cercle qui grandit et nos clients viennent, petit à petit, d'univers très variés. Notre force est d'être capable une quinzaine de personnes dont les niveaux de connaissances peuvent s'opposer et faire un atelier de dégustation tout simplement extraordinaire. L'important est de se faire plaisir, d'éveiller les souvenirs.

Nous sommes comme des prescripteurs, des guides. C'est évidemment notre activité commerciale mais nous sommes bienveillants. J'ai envie de faire des événements de qualité. Depuis quatre ans, nous nous sommes rendus chez 450 hôtes pour créer des moments particuliers, nos fameux ateliers. Nous n'avons jamais eu de mauvaises expériences ou de retours négatifs.

www.luxury-design.com
Pays : France
Dynamisme : 5



Page 6/7

[Visualiser l'article](#)



Si un jour, une femme venait vous consulter afin de récolter des conseils pour créer son entreprise, quels conseils pourrais-tu lui donner ?

De s'amuser. Moi, j'ai envie de donner envie. il faut prendre du plaisir.

Comment faire face à un échec ?

Quand j'ai quitté Lafite, tout le monde m'a dit que j'ai folle. Se lancer dans la distribution du vin est ce qu'il y a de pire dans ce milieu. Il faut gérer le stockage, le back office, la livraison et d'autres choses. Du coup, j'ai mis des actions pour éviter les moments difficiles. par exemple, nous ne livrons plus à Noël. Aussi, je n'ai jamais été seule dans cette aventure et cela a été un atout.

www.luxury-design.com
Pays : France
Dynamisme : 5



[Visualiser l'article](#)



Informations

Bien loin d'être de simples ateliers de dégustations, Les Vins d'Hélène sont surtout la possibilité de passer un bon moment, connaître de nouvelles personnes, d'apprendre à déguster le vin et ses accords et de dénicher des perles rares. Entreprises, particuliers, team building, les possibilités sont multiples. Pour plus d'infos ou pour un atelier, rendez-vous sur le site