



DOSSIER SPÉCIAL LUXE

Derek Smith, patron venu au luxe

Cet entrepreneur franco-américain, défenseur de notre art de vivre et notre terroir, s'est mis en tête de faire des Chinois de grands amateurs de sauternes. À peine un premier grand cru acquis, il y parvient ! Portrait d'un élégant volontaire.

Physique d'acteur, stature qui en impose, Derek Smith, 64 ans, est un grand (par sa taille aussi, deux mètres !) entrepreneur franco-américain, volontaire. « *Vous pouvez écrire combatif* », dit d'emblée cet élégant venu au luxe avec l'acquisition, fin 2015, du château de Rayne Vigneau, premier grand cru classé de sauternes (ex-Crédit agricole).

Des combats, ce pragmatique en a mené dans un contexte dramatique qui forge une posture, mais ce discret a trop de pudeur pour se raconter ; c'est un patron qui pense d'abord "équipe", "cohésion" et affaires au siège parisien de son groupe Trésor du patrimoine (250 millions de chiffre d'affaires en 2015), spécialiste de la vente par correspondance (7 millions de clients et près de 5 millions de colis expédiés par an). Ils sont 450 salariés répartis sur sept sites, dont beaucoup de fidèles autour de cet homme d'affaires qui voyage autant en province que dans le monde. À telle enseigne qu'il gère son emploi du temps comme un grand sportif, ce qu'il est d'ailleurs avec une prédilection pour l'équitation : il fut cavalier de compétition en saut d'obstacles et il joue au polo avec l'assiduité des passionnés.

Il pourrait se définir d'un mot : ténacité. Mais il a aussi ses audaces et

ses convictions. Il a cru au succès de L'Homme moderne, entreprise qu'il a reprise à la barre du tribunal de commerce, en 2007, et redressée en la positionnant habilement sur le marché des seniors. Son groupe comprend aussi Léon Fargues, une affaire lyonnaise de produits du terroir qu'il affectionne, en bon épurien. Il a fédéré ses marques de gastronomie, comme Traditions du Périgord, sous le label Les Amis gourmets. Son entreprise est devenue leader de la vente par correspondance de produits alimentaires et de vins.

Fils d'un professeur d'économie et d'une avocate, il est un entrepreneur. À 25 ans, il a un pied dans l'import-export et se lance, en 1990, à 38 ans, avec les Éditions Atlas. Son groupe a une activité de livres d'art et est aussi le plus important vendeur de monnaie à travers le Club français de la monnaie. Il y a cinq ans, il a racheté, avec son équipe de managers, la participation du fonds qui accompagnait l'activité. Il cherche la croissance et de nouveaux clients pour un groupe resté, ces dernières années, rentable et en expansion.

Accord parfait avec la gastronomie chinoise

En bon dirigeant, Derek Smith a placé toute sa confiance en Vincent La-

bergère, directeur du château de Rayne Vigneau. Il n'hésite pas à aller à contrecourant et a déjà présenté son premier grand cru classé (2005) dans un coffret d'excellence à 39,90 euros, avec une terrine de foie gras ! « *Même le meilleur vin doit être un vin du partage, pas une antiquité* », plaide-t-il.

Il veut aussi valoriser l'excellente production de vin sec. Pour son grand cru classé de sauternes, appellation délaissée et souvent dans le rouge, il croit au débouché que représente la Chine. Il y a présenté son premier grand cru avec succès. « *C'est un vin parfait pour la gastronomie chinoise* », insiste-t-il. Depuis plusieurs mois, Derek Smith a un solide ambassadeur, le plus réputé des maîtres artisans fromagers parisiens, Philippe Alléosse, dont il est client. Sa dernière création est une fourme d'Ambert affinée au sauternes du château Rayne Vigneau. Une demitonne serait déjà réservée par l'Asie, au Japon où Alléosse compte des milliers de clients, à Singapour, à Hong Kong. « *De la finesse, de la douceur, de l'ampleur* », ces mots de Derek Smith pour qualifier son premier grand cru en sauternes s'accordent aussi avec ce mets. Bon signe pour l'exportation et de nouveaux succès. ■

par Jacobberger-Lavoué Virginie

