

# LE COMPTOIR DES GRANDES MARQUES

## MAISON DE RÉFÉRENCE

PAR **CHRISTELLE TACZALA**

DEPUIS SA CRÉATION EN 1942, LE COMPTOIR DES GRANDES MARQUES S'EST IMPOSÉ COMME LE SPÉCIALISTE INCONTOURNABLE DES VINS, CHAMPAGNE ET SPIRITUEUX AU NORD DE PARIS. AGENT, DISTRIBUTEUR, MAIS AUSSI DÉNICHEUR DE TENDANCES ET DIFFUSEUR DE PLAISIRS ENIVRANTS.



Albert Verhelle de 1942 à 1960, Aimé Durand jusque 1990, puis Patrice Durand jusqu'à aujourd'hui... Les hommes à la tête du Comptoir des Grandes Marques n'ont eu de cesse de faire grandir ce fleuron de la Côte d'Opale, jusqu'à le hisser parmi les leaders français de la distribution de vins, champagnes et spiritueux premium. L'histoire de cette belle maison 100% familiale et indépendante au service des professionnels n'en finit pas de s'écrire. En grand.



### Valeurs et transmission

Si Patrice ne se prédestinait pas à reprendre l'entreprise familiale lorsqu'il a rejoint son père en 1987, c'est avec fierté et satisfaction qu'il voit sa fille Léa suivre son chemin aujourd'hui. Professionnalisme et exigence sont des qualités qui, dans la famille Durand, se transmettent de génération en génération. « *J'admire la rigueur de mon père, sa droiture et son honnêteté. Avec lui, c'est carré* », confie la jeune femme qui a grandi dans cet univers. Après une école de commerce, Léa s'est forgée une expérience au sein de belles maisons, Rothschild, Treasury Wine Estate, Lanson... Avant d'intégrer le Comptoir. Passée d'assistante à directrice des ventes, celle qui montre un leadership naturel a constitué une équipe commerciale au sein de laquelle existe une forte cohésion. « *Je peux ralentir dans le bon sens, en prenant du recul par rapport à l'opérationnel, avec une structure solide, de confiance, sur laquelle m'appuyer* », commente Patrice Durand. « *L'équipe a rajeuni, tout comme notre clientèle. L'histoire du Comptoir s'écrit au présent, mais nous sommes surtout tournés vers l'avenir.* »

### Passion et expertise

L'équipe commerciale est composée de professionnels passionnés et expérimentés, pour la plupart issus de la restauration (sommeliers, etc.) Patrice Durand en est convaincu : « *Le commercial est le premier client. Il doit adhérer au produit, le connaître et l'aimer pour en être le plus fervent ambassadeur.* » Tout au long de l'année, l'équipe va à la source, respirer le terrain, découvrir les terroirs, rencontrer les vignerons, se former et développer ses sens, en permanence. En tant qu'agent distributeur, le Comptoir des grandes marques est le lien indispensable entre les producteurs et les clients, professionnels de la restauration et revendeurs spécialisés. Un partenaire privilégié, incontournable.

« *Nous connaissons les bons messages à délivrer, sentons les tendances d'aujourd'hui et anticipons celles de demain.* ». C'est toujours avec la même passion, la même exigence que la société sélectionne pour ses clients des marques à forte notoriété, des produits uniques, retenus pour leur qualité, leur originalité et leur typicité.

### Une stratégie tournée vers l'excellence

A la différence de beaucoup d'activités, celle du Comptoir n'a pas connu la crise lors de l'épisode du Covid. Au contraire. « *Nous continuons de livrer nos clients revendeurs, mais surtout cette période a permis de nous réinventer, en définissant une stratégie ambitieuse pour les prochaines années* », explique Patrice Durand. Parti à l'assaut du marché parisien, le Comptoir compte parmi ses clients des hôtels prestigieux (Bulgari, Georges V, Mandarin Oriental, Ritz...). Pour ce marché exigeant, le Comptoir n'a de cesse de développer ses gammes, qu'il souhaite très larges et très profondes, enrichies de marques pointues et de séries limitées. Des produits d'exception pour des clients d'exception.

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.

# 116

3 rue de l'Hippodrome - Zone de l'Inquétie, Saint-Martin-Boulogne  
Tél. +33 (0)3 21 30 59 95  
www.cgm-boulogne.com

**COMPTOIR DES GRANDES MARQUES**  
Vins & Spiritueux