

Cigar Journal



THE MAKING OF A LEGEND
VegaFina celebrates 25 years of success

3/2023 /// AUTUMN EDITION

PURE. PREMIUM. WORLDWIDE.

www.cigarjournal.com

ART DE FUMAR
**LORD OF
THE RINGS**

CIGAR TRAVEL
**TAMPA &
DOM. REP.**

SAKE & CIGARS
**SIPPIN' ON
NIPPON**



ERIC
PIRÁS SHARES

HIS SECRETS ...



PARTIENDO DE UNOS HUMILDES COMIENZOS EN FRANCIA, ERIC PIRAS HA DESEMPEÑADO UN PAPEL IMPORTANTE EN LA INDUSTRIA DEL CIGARRO EN DIVERSOS CONTINENTES DURANTE MÁS DE 25 AÑOS. DE DIRECTOR DE VENTAS A DISTRIBUIDOR, PASANDO POR PROPIETARIO DE UN SALÓN DE FUMADORES Y, AHORA, DUEÑO DE UNA MARCA DE PUROS. SE PUEDE SEGUIR EL RASTRO DE ERIC EN EL MUNDO DEL TABACO EN ASIA, CHINA, EUROPA, ORIENTE MEDIO, ÁFRICA, CUBA, NICARAGUA, REPÚBLICA DOMINICANA, HONDURAS Y CANADÁ.

LE CIGARE AMBASSADEUR

FROM HUMBLE BEGINNINGS IN FRANCE, ERIC PIRAS HAS PLAYED A SIGNIFICANT ROLE IN THE CIGAR INDUSTRY ACROSS MULTIPLE CONTINENTS FOR OVER 25 YEARS. FROM SALES EXECUTIVE TO DISTRIBUTOR, TO CIGAR LOUNGE OWNER, AND NOW CIGAR BRAND OWNER, TRACES OF ERIC'S ROLE IN THE CIGAR WORLD CAN BE FOUND IN ASIA, CHINA, EUROPE, THE MIDDLE EAST, AFRICA, CUBA, NICARAGUA, THE DOMINICAN REPUBLIC, HONDURAS, AND CANADA.

Piras grew up in a family of five, and with his father an officer in the French army, he recalls spending his early years growing up on an army site. Later, when Eric was a teenager living in Bordeaux, his parents were keen for him to become an engineer or follow his father's footsteps in the army after completing his baccalaureate. "I sat the army entrance exams twice, but needless to say, I didn't put much effort into passing them," he recalls with a wry grin while enjoying a cigar in Bertie Cigar Lounge, the cigar venue he opened in 2019 and which quickly became his second home in Hong Kong.

In his early twenties, he was living in Bordeaux, waiting tables to finance his studies, and had an opportunity to enjoy the fruits of the region. "My friend Bruno and I didn't have much money to pay the rent, but we enjoyed fantastic wine," Eric remembers. "In my role as banquet head waiter, I was often gifted nice bottles of wine as a tip. We had little money but would enjoy spaghetti with a Château Pétrus or Angélu!" It was to be an early, ever so slight, hint of a career that blended luxury and hospitality. Not sure what kind of work he wanted to do, and already qualified as a scuba diving instructor, Eric applied for a job advertised at Club Med. He expected to be sent to southern France or Spain for training, but he was whisked off to

TEXT // TEXTO: SAMUEL SPURR

Eric creció en una familia de cinco. Su padre era oficial del ejército francés, así que pasó su infancia en un campamento militar. Más tarde, cuando alcanzó la adolescencia y vivía en Burdeos, sus padres querían que fuera ingeniero o que siguiera los pasos de su progenitor en el ejército una vez terminado el bachillerato. "Me presenté dos veces a las pruebas de acceso al ejército, pero no hace falta decir que no me esforcé mucho por aprobar el examen", recuerda Eric con una sonrisa traviesa, mientras disfruta de un cigarro en Bertie Cigar Lounge, el salón de fumadores que abrió en 2019 y que rápidamente se convirtió en su segundo hogar en Hong Kong.

Con veinte años recién cumplidos, Eric vivía en Burdeos y trabajaba de camarero para financiarse la universidad, lo que le dio la oportunidad de disfrutar de los frutos de la región. "Mi amigo Bruno y yo apenas teníamos dinero para pagar el alquiler, pero bebíamos un vino fantástico", cuenta Eric. "Como camarero jefe de sala, a menudo me regalaban botellas de buen vino como propina. Teníamos poco dinero, pero disfrutábamos de los espaguetis con un Château Pétrus o un Angélu". Aunque sutil, era el primer indicio de una carrera que combinaría el lujo y la hospitalidad.

Sin estar seguro de qué tipo de trabajo



ERIC PIRAS

WE HAD LITTLE MONEY BUT WOULD ENJOY SPAGHETTI WITH A CHÂTEAU PÉTRUS OR ANGÉLUS! ERIC PIRAS
 TENÍAMOS POCO DINERO, PERO DISFRUTÁ-
 BAMOS DE LOS ESPAGUETIS CON UN
 CHÂTEAU PÉTRUS O UN ANGÉLUS.

the Bahamas. “I remember being picked up from the airport by a limousine and was amazed. My six months in the Bahamas and then a few years moving around the Caribbean as a diving instructor was a memorable time. It instilled my love of travel and meeting new people. It was a time of joie de vivre – and with far more hair than I have now,” he jokes.

After a couple of years in the Caribbean, Piras realized that he needed to start thinking about a “real career.” He arrived in Paris, worked in a brasserie as a waiter, and climbed his way up until he was restaurant director, then went on to own a few restaurants, the last one having one Michelin star. He embarked for Hong Kong in 1993 for the pre-opening of the Charterhouse Hotel. “I didn’t fall in love with Hong Kong initially. For the first three years, I missed Paris terribly,” he explains. But, as they say, timing is everything. And it was in Hong Kong that he met an icon who would steer his career, and much of his adult life after that meeting, towards cigars: Sir David Tang.

PACIFIC CIGAR COMPANY (PCC)

Meeting Sir David was a seminal moment in Eric’s journey. “My first appointment working for Sir David with Pacific Cigar Company, which had been established just four years prior, was to open the company’s regional offices and expand regional distribution,” says Eric, who played a key role in opening the Singapore, Thailand, and Indonesian offices for PCC. “I was lucky to have had this opportunity at a time when Cuban cigars were booming. They were heady times; PCC was hosting two to three events a week that featured five to six cigars a night.” As well as for Asia, PCC also has the official distribution rights for Canada, and Piras was instrumental in setting up La Casas del Habano in Vancouver, Toronto, and Montreal.

“I learned a lot from Sir David and have a lot of respect for him. He moved in a rarified world and exposed me to the luxury lifestyle that came with cigars,” Eric states.

“Working closely with Sir David allowed me to mix and mingle with royalty, celebrities, and tycoons, all of which made the cigar world even more intriguing.” This was

quería hacer y ya cualificado como instructor de submarinismo, se presentó a un anuncio de trabajo del Club Med. Esperaba que le enviaran al sur de Francia o a España, pero Eric fue trasladado a las Bahamas para recibir formación. "Recuerdo que me recogieron en limusina en el aeropuerto y me quedé asombrado. Mis seis meses en las Bahamas y luego unos cuantos años moviéndome por el Caribe como instructor de buceo fueron una época memorable. Me inculcó el amor por los viajes y por conocer gente nueva. Fue un tiempo de alegría de vivir; y con mucho más pelo del que tengo ahora".

Tras un par de años en el Caribe, se dio cuenta de que tenía que empezar a pensar en una "carrera de verdad". Llegó a París, trabajó en una brasserie como camarero y fue ascendiendo hasta convertirse en director de restaurante, para luego pasar a ser propietario de unos pocos restaurantes, el último de ellos con una estrella Michelin. En 1993 se embarcó rumbo a Hong Kong para la preapertura del Hotel Charterhouse. "Al principio no me enamoré de Hong Kong. Los tres primeros años eché muchísimo de menos París", dice Eric, pero, como suele decirse, el momento oportuno lo es todo y fue en Hong Kong donde conoció a un icono que, desde aquel encuentro, orientaría su carrera, y gran parte de su vida adulta, hacia los puros: Sir David Tang, propietario de la Pacific Cigar Co., distribuidor oficial de Habanos.

PACIFIC CIGAR COMPANY

Conocer a Sir David Tang fue un momento decisivo en la trayectoria de Eric. "Mi primer trabajo para Sir David Tang en Pacific Cigar Company, fundada cuatro años antes, consistió en abrir las oficinas regionales de la empresa y ampliar la distribución regional", explica Eric, que desempeñó un papel clave en la apertura de las oficinas de Pacific Cigar Company (PCC) en Singapur, Tailandia e Indonesia. "Tuve la suerte de que se me brindara esa oportunidad en un momento en el que había un boom de puros cubanos. Fue un tiempo

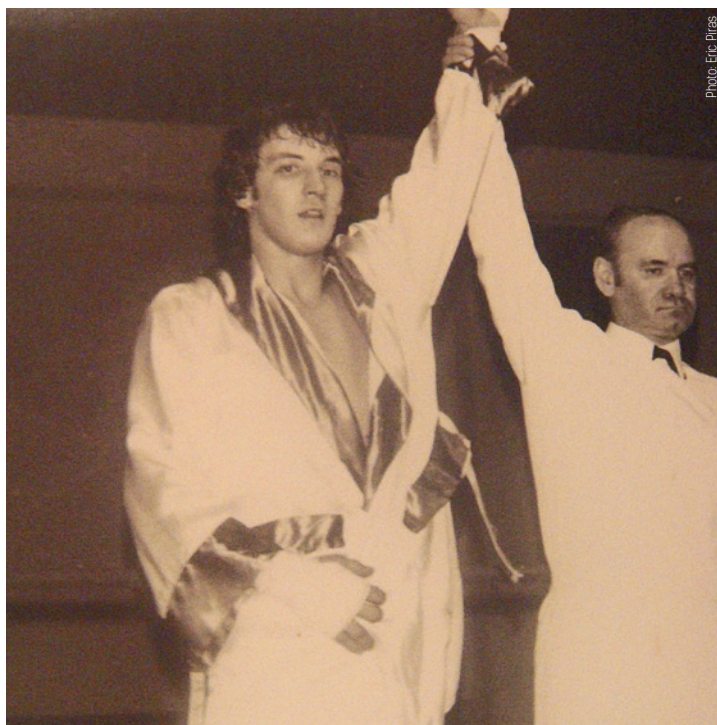


Photo: Eric Piras



Photo: Eric Piras

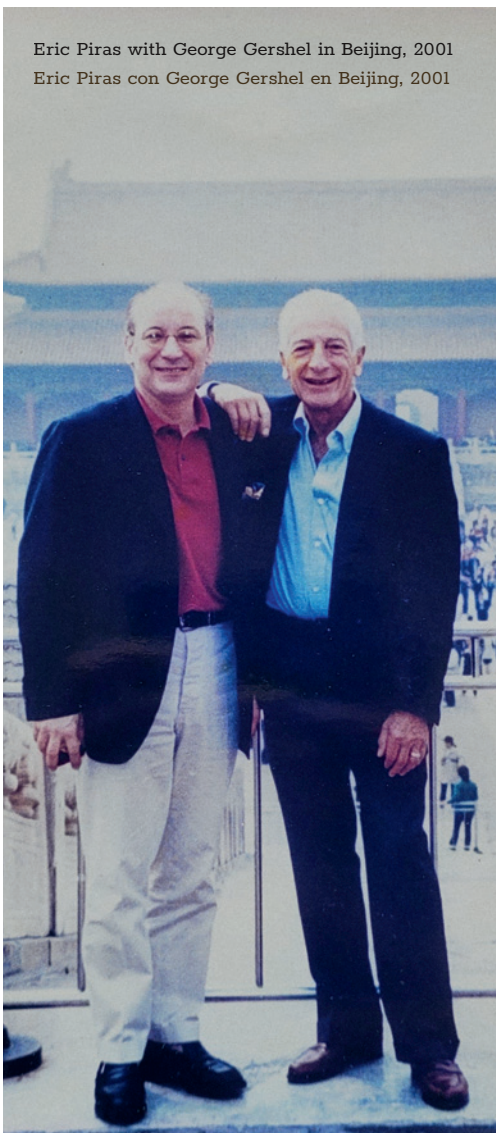
Above: Winning a regional championship boxing match at approx. 17 years old
Below: Taken while working as a scuba diving instructor at the Club Med Bahamas — in his twenties

Arriba: ganando un combate de boxeo en un campeonato regional con unos 17 años

Abajo: foto tomada mientras trabajaba como instructor de submarinismo en el Club Med Bahamas, en torno a los veinte años



Eric Piras with George Gershel in Beijing, 2001
Eric Piras con George Gershel en Beijing, 2001



when Eric started developing the side of him that could close deals, educate newcomers, and also entertain large gatherings of cigar lovers at events.

VENTURING INTO NEW-WORLD CIGARS

After four years with Pacific Cigar Company, Eric was recruited by Altadis in 1999, the new merger between Spain's Tabacalera and France's Seita, to open an office in Hong Kong. It was this role that first engaged him in the world of non-Cuban cigars and was an opportunity to introduce new cigar tastes to an Asian market that was heavily dominated by Cuban cigars. For 15 years, Eric was tasked with increasing market share in regional vice president and international vice president roles. "I was working with brands such as Backwoods, Hav-A-Tampa and Phillies in the machine-made category, and Don Diego, Flor de Copán, and VegaFina in the premium category, which were becoming more visible in the Asia-Pacific due to my efforts."

His role at Altadis soon took a global direction, allowing him to explore brand development further, and took him to the Tabacalera de García cigar factories in the Dominican Republic, working specifically on blend devel-

opment for the international market. George Gershel (executive vice president of tobacco for Altadis) mentored Eric, and together they expanded Altadis's reach in Asia.

"George was a true gentleman, and having been born and raised in Connecticut, he was an expert on tobacco growing and was responsible for buying the tobacco leaf required to make tens of millions of cigars annually by hand and billions by machine," says Eric, who organized George's first visit to China to explore the market. Spending time with George was better than business school, Eric recalls. "He gave me permission to lead, and he taught me there were only two things I needed to focus on: a project's objectives and the profit and loss sheet. My role was to move quickly and develop markets, but thankfully, Altadis was not overly corporate, and I liked how they operated."

Time spent with José Seijas in the Tabacalera de García factory was also an influential period of this part of his career, allowing Eric to learn more about the intricacies of cigar making. "Meeting José in the factory every morning for blend tasting was a fantastic experience. Through these sessions with José and the team, I learned so much



Photo: Bertie Cigar Lounge



Photo: Bertie Cigar Lounge

Left: Creating an opulent yet approachable destination in Hong Kong, where Cuban and new-world cigars are celebrated was a long-time vision of Eric Piras

Right: King Edward VII (1841–1910), whose first name was Albert and nicknamed "Bertie" was quite the bon vivant, and inspired the lounge's name

Izquierda: Eric Piras tenía la visión desde hace mucho tiempo de crear un destino opulento, aunque accesible, en Hong Kong, donde se celebran los puros cubanos y los del nuevo mundo

Derecha: el rey Eduardo VII (1841-1910), cuyo nombre de pila era Albert y llevaba el apodo de "Bertie", era todo un bon vivant, e inspiró el nombre del salón

apasionante, PCC organizaba dos o tres eventos a la semana en los que se presentaban de cinco a seis puros por noche". Además de en Asia, Pacific Cigar Company también tiene los derechos oficiales de distribución en Canadá, y Eric desempeñó un papel decisivo en el establecimiento de La Casa del Habano en Vancouver, Toronto y Montreal.

"Aprendí mucho de Sir David Tang y siempre le tuve mucho respeto. Se movía en un mundo exigente y me familiarizó con el lujoso estilo de vida que acompaña a los puros", afirma Eric. "Trabajar estrechamente con Sir David me permitió mezclarme con la realeza, celebridades y magnates, todo lo cual hizo que el mundo de los puros fuera aún más fascinante". Fue entonces cuando Eric realmente empezó a desarrollar su faceta de persona capaz de cerrar tratos, educar a nuevos fumadores y organizar eventos para que grandes grupos de amantes del tabaco se lo pasen estupendamente.

ADENTRÁNDOSE EN EL MUNDO DE LOS CIGARROS DEL NUEVO MUNDO

Tras cuatro años en Pacific Cigar Company, Eric fue contratado por Altadis, la nueva fusión entre la española Tabacalera y la francesa Seita, para abrir

una oficina en Hong Kong. Era 1999 y este puesto fue el primero que introdujo a Eric en el mundo de los puros no cubanos. Le brindó la oportunidad de introducir nuevos sabores de puros en un mercado asiático dominado en gran medida por los puros cubanos. A lo largo de 15 años, Eric se encargó de aumentar la cuota de mercado como vicepresidente regional y vicepresidente internacional. "Trabajaba con marcas como Backwoods, Hav-A-Tampa y Phillies en la categoría de cigarros hechos a máquina, y Don Diego, Flor de Copán y VegaFina en la categoría premium, que se estaban haciendo más visibles en Asia-Pacífico gracias a mis esfuerzos". El papel de Eric en Altadis pronto tomó una dirección global, permitiéndole explorar más a fondo el desarrollo de marcas, y le llevó a las fábricas de puros de Tabacalera de García, en la República Dominicana, trabajando específicamente en el desarrollo de ligas para el mercado internacional. George Gershel (vicepresidente ejecutivo de tabaco de Altadis) fue el mentor de Eric y juntos hicieron crecer el alcance de Altadis en Asia. "George era todo un caballero. Nacido y criado en Connecticut, era un experto en el cultivo del tabaco, responsable de la compra de la hoja de tabaco necesaria para fabricar decenas de millones de puros hechos a mano al año y miles de millones a máquina", comenta Eric, que organizó la primera visita de George a China para explorar el mercado. Pasar tiempo con George era mejor que ir a la escuela de gestión empresarial, recuerda Eric. "Me dio permiso

para dirigir y me enseñó que sólo tenía que centrarme en dos cosas: los objetivos de un proyecto y la cuenta de resultados. Mi papel consistía en moverme con rapidez y desarrollar mercados, pero, afortunadamente, Altadis no era excesivamente corporativa y me gustó su forma de trabajar."

El tiempo que pasó con José Seijas en la fábrica de Tabacalera de García también fue un periodo influyente de esta parte de su carrera, ya que permitió a Eric aprender más sobre los entresijos de la elaboración de los cigarros. "Quedar con José en la fábrica todas las mañanas para catar ligas fue una experiencia fantástica. Gracias a estas sesiones con José y el equipo, aprendí mucho más sobre el tabaco y, lo que es más importante, descubrí la importancia de la hoja de capa." Durante mucho tiempo, admite que no estaba seguro del impacto que una parte tan pequeña podía tener en el sabor general del puro, pero un día José trajo tres robustos, todos con la misma tripa y el mismo capote pero con diferentes capas. "Inmediatamente comprendí el papel que desempeñaba la hoja de la capa en la liga y aquel momento esclarecedor se me ha quedado grabado para siempre". Esta experiencia le vendría muy bien para su más reciente incursión profesional como propietario de una marca.

La otra persona que ha contribuido decisivamente a convertir a Eric en lo que es hoy es Theo Folz, antiguo presidente y consejero delegado de Altadis U.S.A Inc. "Eric ha dedicado su vida profesional a los puros de primera calidad", afir-

CONFIDENCIAAL CIGARS



Photo: Confidenciaal Cigars

Seven different sizes, all available in luxury bundles of 25 cigars. The blend is a well-kept secret, a passionate selection of the best new world, aged tobaccos, and silky wrappers, combined with flawless construction and perfect draw. Confidenciaal cigars are medium-to-full-bodied and reveal complex and refined aromas. They are destined for beginners and seasoned *passionados* who like their cigars filled with flavors and balanced strength.

Siete tamaños diferentes, todos disponibles en lujosos mazos de 25 unidades. La liga es un secreto bien guardado, una apasionada selección de los mejores tabacos añejos del "Nuevo Mundo" y sedosas capas, combinados con una construcción impecable y un tiro perfecto. Los cigarros Confidenciaal se caracterizan por una fortaleza de media a fuerte y revelan aromas complejos y refinados. Están destinados tanto a principiantes como a conocedores a quienes les gustan los cigarros llenos de sabor y de fuerza equilibrada.

SIZES / FORMATOS:

- Fiftytwo
- Fiftyfour
- Fiftyseven
- Fiftysix
- Lancero
- Churchill
- Cañonazo



Photo: Barite Cigar Lounge

more about tobacco and, most importantly, discovered the importance of wrapper leaf." For a long time, he admits, he was unsure of the impact such a small part of the cigar could have on the overall taste of a cigar, but one day José brought in three Robustos, all with the same filler and binder but with different wrappers. "Immediately I understood the role wrapper leaf played in blending, and this enlightening moment has stayed with me forever." This experience would stand Eric in good stead for his most recent career foray as a cigar brand owner.

The other person who was instrumental in making Eric who he is today is Theo Folz, former president and chief executive officer of Altadis U.S.A. Inc. "Eric has dedicated his professional life to premium cigars," Theo says. Recalling his time working with the Frenchman, Theo notes that Eric built a solid business for the company, and he found him to be honest, reliable, and responsive. "Eric is a not a 'fancy' fellow but highly respected as a brand builder and a consumer developer who always took care of the details to build his reputation."

Imperial Tobacco Group PLC then acquired Altadis, and Eric's role moved to developing China as a market. A

cooperation with Great Wall Cigars, which began under Altadis in 2008, continued, and Piras is proud of the work he did to bring the two entities together. After a year with Imperial Tobacco, he was at a career crossroads and, having developed so many connections in the cigar world, decided to forge his own path, launching Cigraal in a two-person team: Eric and his assistant Candy Wan, who is still a member of the Cigraal team.

A NEW INDEPENDENT PATH

Establishing your own business, regardless of industry, can be a daunting task, and there were times when running the new company kept him awake at night. "Moving from a corporate set-up with a team to support you is very different to running almost everything yourself," Eric says. From his first distribution deal with Maya Selva to represent her brands Flor de Selva, Cumpay, and Villa Zamorano, he added Ashton, Joya de Nicaragua, Arturo Fuente and others to his distribution business Cigraal, a play on the words "cigar" and "Holy Grail" in French. "Bringing new brands to markets that have only slightly been exposed to non-Cubans was a huge task, but one I approached with energy," he explains.



Left: At the opening party of Bertie Cigar Lounge, 2019, with actor/singer Michael Wong
Right: Eric and his wife, Agnès Caër-Piras, celebrating International Women's Day in Bertie, 2021

Izquierda: en la fiesta de inauguración del Bertie Cigar Lounge, 2019, con el actor y cantante Michael Wong

Derecha: Eric y su esposa, Agnès Caër-Piras, celebrando el Día Internacional de la Mujer en Bertie, 2021

ma Theo. Recordando la época en la que trabajaba con Eric, Theo señala que construyó un negocio sólido para la empresa y que le pareció honesto, fiable y receptivo. Eric no es un tipo que viva pendiente de las modas sino alguien muy respetado como creador de marca y promotor del consumo, que siempre ha cuidado los detalles para construir su reputación". Imperial Tobacco Group PLC adquirió entonces Altadis y el papel de Eric se trasladó al desarrollo del mercado chino. Continuó la cooperación con Great Wall Cigars, que comenzó con Altadis en 2008. Eric está orgulloso del trabajo que hizo para unir a las dos entidades. Tras un año con Imperial Tobacco, Eric se encontraba en una encrucijada profesional. Finalmente, con tantas conexiones desarrolladas en el mundo tabaquero, decidió forjar su propio camino lanzando Cigraal con un equipo de dos personas: él mismo y su asistente, Candy Wan, que sigue siendo miembro del equipo de Cigraal.

UN NUEVO CAMINO INDEPENDIENTE

Establecer un negocio propio, sea la industria que sea, puede ser una tarea desalentadora, y hubo momentos en los que dirigir la nueva empresa le quitaba el sueño. "Pasar de un establecimiento cor-

porativo con un equipo que te apoya es muy diferente a dirigir casi todo tú solo", dice Eric. Desde su primer acuerdo de distribución con Maya Selva para representar sus marcas Flor de Selva, Cumpay y Villa Zamorano, añadió Ashton, Joya de Nicaragua, Arturo Fuente y otras a su empresa de distribución, Cigraal, un juego de palabras entre "cigarro" y "Santo Grial" en francés. "Llevar nuevas marcas a mercados que sólo han estado levemente expuestos a los no cubanos fue una tarea ingente, pero que afronté con energía. Creía y sigo creyendo en estas marcas, y considero que esta creencia y pasión es lo que brilló en aquel tiempo, predominantemente lleno de seminarios de degustación y eventos educativos para introducir nuevas marcas en Hong Kong y luego en Asia."

Durante los últimos ocho años, Eric ha trabajado incansablemente para establecer las marcas en Hong Kong y Asia, incluida China continental. A pesar de que las marcas de Cigraal están representadas en muchas de las principales tiendas y salones de puros de Hong Kong junto al portfolio de puros de Habanos S.A. y Davidoff, Eric llegó a la conclusión de que necesitaba su propio espacio para celebrar su creciente repertorio de marcas no cubanas. En 2019, fundó el Bertie Cigar Lounge: un hogar para las marcas

que supervisaba, pero también un espacio para Habanos, Davidoff y puros cubanos de edición limitada y vintage. "Bertie ha crecido de manera fantástica y ofrece un lugar para que muchas personas en Hong Kong prueben nuevas marcas que no conseguirían de otro modo", dice Eric. "Estoy especialmente orgulloso de la cantidad de jóvenes apasionados de los puros que vienen aquí y también del número de mujeres que disfrutaban del tabaco en nuestro salón. Justo el otro día, un grupo de cuatro mujeres estaba poniéndose al día, compartiendo una botella de vino y disfrutando de unos puros". El evento anual sólo para mujeres que organiza Eric con motivo del Día Internacional de la Mujer es una de las formas en las que se ha asegurado de que las mujeres se sientan bienvenidas en un panorama dominado por los hombres. "Maya Selva ha iniciado la tradición de los eventos del Día Internacional de la Mujer, y es fantástico celebrar el papel que desempeñan las mujeres en nuestra industria", afirma Eric, cuyo equipo de Cigraal ha pasado de estar formado por dos personas a emplear a veinte, además del equipo del Bertie Cigar Lounge. Antoine Riberet, un compatriota francés, aunque mucho más joven, trabaja ahora con Eric y es el encargado de muchos de los eventos de degustación de Cigraal y del desarrollo del negocio en Hong Kong y Asia.

Left: Eric and his family (at Cigraal's new office opening in 2023): his wife, Agnès, daughter Amandine, son Antoine, and son-in-law Aurélien

Right: Confidencial luxury bundles

Izquierda: Eric y su familia (en la nueva oficina de Cigraal, que abrirá en 2023): su esposa Agnès, su hija Amandine, su hijo Antoine y su yerno Aurélien

Derecha: mazos de lujo Confidencial

"I believed in these brands, as I still do, and I think this belief and passion is what shone through during this time, which was predominantly filled with tasting seminars and educational events to introduce new brands to Hong Kong and then Asia."

For the past eight years, Eric has worked tirelessly to establish the brands in Hong Kong and further afield in Asia, including mainland China. Despite having Cigraal's represented brands in many of Hong Kong's premier cigar shops and lounges, on display alongside Habanos S.A. and Davidoff's portfolio of cigars, Eric concluded that he needed his own space to celebrate his growing repertoire of non-Cuban brands. In 2019, he established Bertie Cigar Lounge, a home for the brands he oversaw, as well as ensuring room for Habanos, Davidoff, and limited edition and vintage Cuban cigars. "Bertie has grown fantastically and offers a space for many people in Hong Kong to taste new brands that they may not otherwise have the opportunity to do," says Eric. "I'm particularly proud of the number of younger generation cigar enthusiasts joining us, and also the number of women who enjoy cigars with us. Just the other day, a group of four ladies were catching up, sharing a bottle of wine and enjoying cigars."

Eric's annual women-only cigar event on International Women's Day is one way he has ensured that women feel welcome in an otherwise predominantly male-dominated scene. "Maya Selva started the tradition of International Women's Day events, and it's great to celebrate the role women play in our industry," says Eric, whose Cigraal team has grown from a two-person operation to employing 20 staff, alongside Bertie Cigar Lounge's team. Antoine Riberet, a fellow Frenchman, albeit much



younger, is now working with Eric, tasked with managing many of Cigraal's tasting events and business development in Hong Kong and Asia.

"I appreciate that the cigar industry is one which people work in for, more often than not, a lifetime. The downside of that is that now I'm meeting with the sons and daughters of the people I used to work with!" he says with a laugh, acknowledging that he is now one of the cigar world's more senior statesmen. "My roles have seen me travel the world, meet and network with fantastic people and work on some amazing brands and projects." The late Santo Cardenas, former manager of the Partagás factory in Havana and later master blender for Duran Cigars, is an industry colleague whom Eric misses. "I first met Santo in 1999 at the first Habanos Festival. We enjoyed plenty of fun times in Havana and later, when I brought him to Hong Kong and China for rolling tours. His jovial personality always filled the room, and he is dearly missed."

A WELL-KEPT SECRET

His recent foray into brand ownership with the release in 2021 of Confidencial Cigars, was a long-time coming. Throughout his career, he had been asked about developing his own brand, and it was

something he would think about often, but with his focus on representing others' brands, it was a vision he would only return to sporadically. "After much thought, it was a process that started slowly but quickly took hold during the COVID-19 era," explains Eric. "My vision was to create a premium blend, but to keep the price point accessible. I created a premium bundle to remove packaging costs."

To stand out, Confidencial, another play on words tying with Cigraal and the theme of confidential, Piras kept the blend and its factory of origin a closely guarded secret. "I wanted the tobacco to speak for itself and not be altered by perceived notions of terroir or provenance. Confidencial Cigars also plays on the mystique of the unknown, a fact I am sure will continue for years to come," says Eric, who notes that Confidencial Cigars' bundled nature also relates to this unknown quantity. Eric's wife Agnès, co-owner of the design agency Calamansi Designs, made the brand concept behind Confidencial Cigars a family affair through her development of the brandmark, imagery, and the design of the packaging. "We wanted the bundle's packaging to be premium and apply an alluring role by making the cigars visible and not hidden behind



Photo: Confidenciaal Cigars

"Aprecio que la industria del cigarro es un sector en el que la gente trabaja, en la mayoría de los casos, toda la vida. Lo malo es que ahora me reúno con los hijos e hijas de las personas con las que solía trabajar", dice Eric riendo, reconociendo que ahora es uno de los dirigentes más veteranos del mundo del puro. "Mis funciones me han permitido viajar por todo el mundo, conocer a gente fantástica y trabajar en marcas y proyectos increíbles. El difunto Santo Cardenas, antiguo director de la fábrica de Paragas en La Habana y posteriormente maestro ligador de Roberto Duran Cigars, es uno de los compañeros del sector al que Eric echa de menos. "Conocí a Santo en 1999, en el primer Festival del Habano. Disfrutamos de muchos momentos divertidos en La Habana y también más adelante cuando me lo traje a Hong Kong y China para hacer tours de torcido de puros. Su personalidad jovial siempre llenaba la sala y se le echa mucho de menos".

UN SECRETO BIEN GUARDADO

Su reciente incursión como propietario de marca, con el lanzamiento en 2021 de Confidenciaal Cigars, se hizo

esperar. A lo largo de su carrera, se le había planteado la posibilidad de desarrollar su propia marca. Aunque era algo en lo que pensaba a menudo, con su enfoque en la representación de marcas de otros era una visión a la que sólo regresaba esporádicamente. "Después de pensarlo mucho, comenzó un proyecto que empezó despacio, pero que se afianzó rápidamente durante la era COVID-19", explica Eric. "Mi visión era crear una liga premium, pero para mantener el punto de precio asequible, creé una presentación premium en mazo para reducir los costes de empaquetado". La marca Confidenciaal, otro juego de palabras que enlaza con Cigraal y el tema de lo confidencial, debía destacar sobre otras marcas, así que Eric mantuvo la liga y la fábrica de origen en secreto, uno muy bien guardado. "Quería que el tabaco hablara por sí mismo y no se viera alterado por ideas de terroir o procedencia". Confidenciaal Cigars también juega con la mística de lo desconocido, un hecho que estoy seguro continuará durante años", afirma Eric, quien señala que la presentación en mazos de Confidenciaal Cigars también está relacionada con esta incógnita. Agnès

TOTEM ACCESSORIES



Photo: TOTEM

TOTEM is a collection of cigar accessories that respectfully pays tribute to Native American culture. Made from the finest calfskin in one of Europe's best workshops, TOTEM's five-line range of cigar cases can hold two, three, five or ten cigars, while the brand's lightweight keyring punch cutters pack a sharp punch. Made of fine bone china, TOTEM ashtrays infuse fascinating elements of Native American iconography, with simple lines and sharp colors a feature in the original designs.

TOTEM es una colección de accesorios para fumadores que rinde un respetuoso homenaje a la cultura nativa americana. Elaborados en uno de los mejores talleres de Europa a partir de la mejor piel de becerro, las cinco líneas de estuches para puros TOTEM tienen capacidad para dos, tres, cinco o diez cigarros, mientras que los ligeros llaveros *punch cutter* de la marca garantizan un corte afilado. Los ceniceros TOTEM, fabricados en porcelana fina, están decorados con fascinantes elementos de la iconografía nativa americana, caracterizados por líneas sencillas y colores atrevidos en los originales diseños.

Right: Eric's daughter Amandine has designed TOTEM ashtrays with respectful appreciation
Derecha: Amandine, la hija de Eric, ha diseñado los ceniceros TOTEM mostrando un aprecio respetuoso

boxes and layers of art," Agnès explains. "In a way, the packaging is one of the only revealing aspects of the brand, immediately showcasing the cigars."

Eric's foray into a line of accessories, named TOTEM, has also been a family affair, with Agnès in charge of the visual directions, his daughter Amandine designing the ashtrays, and his son Antoine contributing with marketing input. "TOTEM's iconography and artwork have been carefully researched to pay homage to native American culture and we did so to ensure that no accusations of cultural appropriation could be levelled at us," says Agnès. "We have been very diligent in our development, and the brand comes from a deep appreciation of native American history and culture, which Eric and I share," she concludes, earnestly.

Eric Piras still has plenty of fire in the belly, with Cigraal, Bertie Cigar Lounge, Confidenciaal Cigars, and TOTEM accessories growing, and continues to look ahead, respectively expanding each one. "There is a strong future for cigars in Asia," he maintains. "Our job is to continue to grow and improve it." The collective responsibility that Eric asserts says a lot about his own character; despite a healthy ego, he acknowledges his role and the role of others in Asia.

From a potential French army recruit to a well-travelled global cigar player, Eric's vision and drive, has forged his role as an ambassador, not just for the brands he currently represents, but as a true cigar *ambassadeur* bringing the cigar lifestyle to the world.



Caër-Piras, esposa de Eric y copropietaria de la agencia de diseño Calamansi Designs, ha hecho del concepto de Confidenciaal Cigars un asunto familiar, desarrollando la marca, las imágenes y el diseño del envase. "Queríamos que el envase fuera de primera calidad y desempeñara una función seductora, que dejara los puros visibles y no estuvieran ocultos tras cajas y capas de arte", explica Agnès. En cierto modo, el envase es uno de los únicos aspectos reveladores de la marca, ya que expone directamente los puros". La incursión de Eric en una línea de accesorios, llamada TOTEM, también ha sido un asunto familiar. Agnès está a cargo del diseño visual, su hija Amandine diseña los ceniceros, y su hijo Antoine contribuye con aportaciones de marketing. "La iconografía y las ilustraciones de TOTEM se han estudiado cuidadosamente para rendir homenaje a la cultura nativa americana, y lo hemos hecho para asegurarnos de que no se nos pudiera acusar de apropiación cultural. Hemos sido muy dili-

gentes en nuestro desarrollo y la marca nace de un profundo aprecio que Eric y yo compartimos por la historia y la cultura de los nativos americanos", afirma Agnès.

Eric todavía sigue siendo apasionado y mira confiado hacia el futuro: Cigraal, Bertie Cigar Lounge, Confidenciaal Cigars y los accesorios TOTEM están en crecimiento. "Hay un gran futuro para los puros en Asia", dice Eric. "Nuestro trabajo es seguir desarrollándolo y mejorarlo". La responsabilidad colectiva que Eric aplica dice mucho de su propio carácter; a pesar de un sano ego, reconoce tanto su papel como el de los demás en Asia.

Su visión y su empuje le han llevado de potencial recluta del ejército francés a un actor mundial del sector de los puros muy viajado, que ha forjado su papel como embajador, no sólo de las marcas que representa actualmente, sino como un verdadero *ambassadeur* del cigarro que lleva el estilo de vida del puro al mundo.