

Romuald Cardon

Imprésario de vigneron

Dans une autre vie, Romuald Cardon aurait pu être basketteur ou technicien agricole. Mais un jour, ce Normand a pris le train pour Paris et la grande aventure du vin a débuté. À 46 ans, il est aujourd'hui agent pour 25 domaines viticoles dont l'Oratoire Saint-Martin (cairanne), le Mas Foulaquier (pic-saint-loup) ou le champagne Franck Pascal.

Texte **Jacky DURAND**
Photographies **Patrick SWIRC**


Comment avez-vous découvert le vin ?

À 15 ans, je suis monté à Paris à Noël pour donner un coup de main à ma tante Francine Legrand, patronne des caves du même nom, rue de la Banque. Je faisais les paquets cadeaux. Tous les soirs, on me faisait goûter un vin, j'appréciais ou pas, je donnais mon avis. En 1991, ma tante m'a embauché. Je suis arrivé dans le monde du vin sans avoir conscience du prestige de la maison Legrand et de sa volonté de mettre en avant de nouveaux talents, sa recherche de l'excellence.

Comment vous êtes-vous formé ?

En écoutant les vignerons. Même si je n'y connaissais rien à l'époque, il y a des choses qui passaient, c'était intuitif. Par exemple, je suis allé sur le terrain avec Lalou Bize-Leroy pour comprendre les climats de Bourgogne. Et puis j'ai beaucoup goûté de vins à l'aveugle, en carafe, c'était du partage, de l'échange. En boutique chez Legrand, j'étais attentif aux demandes des clients. Et le soir, dans le Paris-Rouen qui me ramenait chez mes parents, je prenais des notes sur ma journée.

En 1998, vous quittez les caves Legrand.

Je monte ma propre cave, Les Coteaux du 9°. 





Aujourd'hui mon métier, c'est d'être le pied-à-terre du vigneron à Paris, c'est juste ça.

Mais au bout de deux jours, ils sont contents de partir. Mais la règle, c'est que quand le vigneron est là, c'est lui qui est en avant. Ce n'est jamais moi qui parle de ses vins.

Comment les vigneronnes se comportent-ils en votre présence ?

Il y a ceux qui sont très à l'aise dans la présentation. Mais la majorité sont de grands timides. Il faut trouver le sujet qui permet de dérouler leur histoire, va déclencher la discussion avec le client. Les vigneronnes sont plus à l'aise. Elles tiennent le bagout, est-ce leur expérience ? Leur compétence commerciale ? C'est sans doute un mix de tout cela. Le vigneron, ce qui l'intéresse, ce sont ses vignes, ses cuves, ce n'est pas d'être sur la route. Ce qui m'amuse toujours, c'est qu'ils sont surpris quand on les complimente sur leurs vins, ils restent dans l'humilité totale. C'est toujours comme si c'était la première fois qu'ils faisaient du vin. Ce que j'aime aussi, c'est être chez des personnes convaincues par ce qu'elles achètent, d'être dans des lieux en concordance avec mon fonctionnement. Parfois, je n'amène pas un vigneron chez un restaurateur car je sais qu'ils iront au clash.

Comment les vins sont-ils présentés ?

On apporte les vins qui sont à la vente. Si un vin ne se goûte pas bien, on ne le présente pas. Il faut dévoiler la

gamme la plus large possible du domaine. Chaque cuvée est une pièce du puzzle. Mais jamais, je ne me permettrais d'intervenir sur ce que les vigneronnes font, sauf si leurs vins deviennent compliqués. Parfois, je dis, sur certaines cuvées, « c'est moins passionnant », et le vigneron l'entend. Il reste un paysan, il a besoin d'être sécurisé par rapport aux citadins. Aujourd'hui mon métier, c'est d'être le pied-à-terre du vigneron à Paris, c'est juste ça.

Pour vous, comment le vin se fait-il ?

Majoritairement, tout se fait à la vigne. Quand le raisin est bon, il n'y a pas grand-chose à faire. La vinification, c'est de l'alchimie, chacun apporte son assaisonnement. J'aime dans le vin le plaisir et l'humilité qu'il propose. Ce n'est pas parce qu'on n'aime pas un vin un jour qu'on ne l'aimera pas un autre. Ce n'est pas du Coca-Cola®, tous les ans on remet les compteurs à zéro. Il n'y a pas de formule à appliquer. Les vigneronnes ne vivent pas dans un monde de Bisounours™, ils ne rêvent pas, ils sont vraiment terriens. J'aime leur joie de vivre même dans la galère.

Quelle serait votre ultime gorgée de vin ?

Un pinot noir de Bourgogne, pour sa délicatesse.

Un paysage de vin que vous aimez ?

Être face aux Dentelles de Montmirail.

Un accord mets-vin ?

Un vin du Jura, un chardonnay bien sec avec des huîtres.

Un vin à léguer à vos enfants ?

Un châteauneuf-du-pape de Château Rayas.

Votre cépage préféré ?

Le grenache pour sa gourmandise (comme le pinot noir). Il y a des façons de faire le grenache qui sont intéressantes 🍷

Je voulais apporter mon petit grain de sel, gagner la confiance des clients. Aller chez un caviste, c'est une démarche de découverte. Il faut analyser rapidement le style de vin qu'aime le client. On l'écoute beaucoup : est-ce qu'il veut un vin pour une première rencontre avec sa nana ? Est-ce qu'il peut assumer un vin de pays devant ses potes ou au contraire veut-il les épater avec un condrieu sur un pot-au-feu ? On est obligé de rassurer le client jusqu'au moment où il rapporte la bouteille chez lui et la débouche en disant : « Ouf, le caviste avait raison. » J'essayais d'orienter les clients vers le Languedoc et la vallée du Rhône Sud qui étaient peu reconnus à l'époque.

Comment référenciez-vous les vigneronnes ?

C'était un vrai challenge, trouver de nouveaux vigneronnes et les mettre en place. À cette époque-là, certains, qui me suivaient depuis chez Legrand, ont demandé à ce que je devienne leur agent

commercial. Je suis allé en chercher d'autres, le bouche-à-oreille a fonctionné. Le côté humain prime sur le vin. Si le vigneron est un sale con, je n'arriverai pas à vendre son vin. J'ai toujours voulu construire un vrai partenariat. Je ne veux pas faire de « one shot » : quand c'est mis en place, c'est solide, c'est une vraie confiance.

Pourquoi avez-vous décidé de vendre Les Coteaux du 9^e en 2006 ?

J'avais besoin de sortir de mes 28 mètres carrés. Quand vous êtes agent de vigneronnes, vous avez une certaine liberté, vous pouvez rencontrer vingt personnes différentes dans la journée, restaurateurs, sommeliers, viticulteurs. Caviste, il faut faire rentrer la clientèle. En 2006, je deviens 100 % agent de vigneronnes. Je prends mon sac à dos et je vais voir les gens. C'est un travail de terrain pour faire connaître les domaines. Il faut faire venir les vigneronnes à Paris, les présenter et faire déguster leurs vins.