

Regard de vigneron : des contrats de confiance

Quand les frères Ricome, du Château de Valcombe, unissent leur connaissance du vin et du commerce pour créer un réseau de distribution destiné au marché local, ça donne Regard de vigneron. Conçue pour approvisionner les restaurants du département et autres cavistes, la jeune structure permet une flexibilité des commandes, pour répondre aux besoins variables des clients, et gère le circuit, de la commande à la livraison. Pour faire les présentations, l'équipe accueillait proches et professionnels au Ciel de Nîmes, le 8 octobre.

C'est une histoire de famille, d'amis et de coups de cœur. En démarrant avec Yves Orliac, du domaine de l'Hortus, les frères Ricome mettaient le pied à l'étrier, de ce qui allait rapidement devenir leur réseau gardois de sélection et de vente de vins, bières et champagnes. Complétée par un commercial, une administrative et un livreur, la team de Regard de vigneron recevait ce 8 octobre au soir leurs clients restaurateurs, des amis du Rugby Club nîmois et leur famille, qui ont pu goûter une partie de leur offre, en présence des domaines. Destinés à garnir les tables des restaurants gardois, des plus prestigieuses aux plus abordables, les vins sont choisis par la fine équipe qui fait office d'agent autant que de distributeur local.



Regard de vigneron compte parmi ses clients : 80 % de restaurateurs, 15 % de cavistes et 5 % de traiteurs, détaille Nicolas Ricome (à gauche). Ici avec Thibault Blachas, le commercial et Basile Ricome.

Distribuer des vins d'ailleurs

Tout a débuté un soir de fêria. En démarrant leur activité annexe à celle du domaine familial du Château de Valcombe, à Générac, Nicolas et Basile Ricome ont d'abord eu la confiance d'Yves Orliac, du domaine de l'Hortus, dès 2014. "On a commencé à petite échelle", confie Nicolas, préposé à la sélection des cuvées de la nouvelle société. En convaincant un grand domaine héraultais du Pic Saint-Loup de participer au réseau de Regard de vigneron, les deux frangins ont misé sur l'amitié et leurs connaissances locales pour les embarquer progressivement dans leur aventure commerciale. "Ça me titillait de ne vendre que notre vin", explique Nicolas, qui se charge de la

français d'autres vignobles et même étrangers (Allemagne, Espagne, Italie), Nicolas et Basile, épaulés par leurs collaborateurs, ont voulu imposer leur vision "générationnelle", aller voir ailleurs, et faire découvrir d'autres vins que les gardois. Pour mieux étoffer, à échelle raisonnable, les cartes des restaurants du coin et les stocks des cavistes.

82 cuvées, 71 bières, 2 champagnes : adapter les livraisons

Forte d'une sélection de 82 cuvées issues de 17 domaines, de 71 bières et de 2 champagnes, Regard de vigneron compte faire la différence de par le "regard que l'on porte sur le métier", a souligné Nicolas lors de la soirée de

des domaines engagés à leur côté. "Et on a aussi du stock", précise Nicolas. "On peut ainsi vendre 6 bouteilles d'un vin, un carton d'un autre... Notre intérêt est que le vin puisse rester sur la carte d'un restaurateur." Ce qui leur permet d'atteindre les tables étoilées, comme celle de Jérôme Nutile, aussi bien que celles des pizzerias ou de restaurants de petits villages. "Ces établissements peuvent nous commander trois cartons différents, pour une sélection de quatre vins, au lieu d'un seul !" En variant et adaptant les livraisons, la structure met

"Y'a un Corbières, c'est nous !"

Représentant la famille Bories du Château Ollieux Romanis (AOP Corbières), le commercial du domaine, Stéphane Pastre, proposait une sélection de trois rouges et un blanc, dont la cuvée Atal Sia, un cru Boutenac, issu d'une macération carbonique. Le domaine vient de rejoindre le réseau des frères Ricome, pour "créer une synergie et atteindre le marché du Gard qu'on ne pourrait pas toucher autrement", reconnaît-il, pas peu fier de représenter l'appellation auprès des clients. "Y'a un Corbières, c'est nous !"

toutes les chances de son côté pour asseoir sa renommée.

"Faire une carte de resto de A à Z"

Pour proposer une sélection aussi variée que possible, Nicolas, Basile et Thibault Blachas, le commercial, font parler leur palais autant que leur carnet d'adresses. "J'ai une bonne vision du marché gardois. Je sais ce qui peut se vendre ou pas", explique Thibault. "On connaît tous les vigneron, ou presque." Si les vins d'amis des frères Ricome se sont imposés naturellement, d'autres les ont séduits, par goût personnel. A l'instar du champagne de la Maison Drappier, "une marque que j'adore", confie, enthousiaste, Nicolas qui compte la développer dans le Gard. En un an, Regard de vigneron a déjà "doublé les ventes". En trois ans, la distribution de la gamme Hortus s'est "bien développée sur Nîmes et aux alentours", se satisfait Thibault, car "c'est plutôt facile à vendre".

Alors que de plus en plus de restaurateurs n'ont pas de quoi stocker en quantité, la solution apportée par la jeune société, désormais plus structurée, offre un large choix d'appellations et de terroirs : du Château de Valcombe en Costières de Nîmes, évidemment, mais aussi des Terrasses du Larzac (Clos du Serres, Mas Conscience), des vins du Roussillon (Parcé Frères), de Provence (Château Pas du Cerf), du Rhône, de Bourgogne, de Bordeaux, du Sud-Ouest, mais aussi d'Allemagne ou d'Afrique du Sud. Par le biais des Brasseurs Unis, coopérative qui commercialise des bières de tous horizons, du Cantal, d'Ardèche ou d'Allemagne, le panel de distribution est large. Au final, le but avoué est de pouvoir "faire une carte de restaurant de A à Z", envisage Thibault Blachas.

Destinées au seul marché gardois, et des Saintes, les sélections des frères Ricome ont déjà prêché les convaincus. Reste à convaincre les nouveaux venus. ■

PHILIPPE DOUTEAU