

CHAMPAGNE

La belle aventure champenoise de la famille Rothschild

La famille Rothschild fait désormais partie des opérateurs champenois sur lesquels il faut compter. En quelques années, la réputation de leurs flacons a fait le tour du monde.

Les fameuses flèches de la famille sont gravées sur la bouteille. En souvenir d'une légende que Mayer Amschel, le fondateur de la dynastie Rothschild racontait à ses cinq fils : « Saisies l'une après l'autre, les cinq flèches seraient facilement brisées. Ensemble, elles résistent. Restez à tout moment solidaires. » Et c'est cette solidarité qui a joué entre les trois branches de la famille Rothschild : Benjamin, banquier basé à Genève, propriétaire du Château Clarke ; Éric, propriétaire du Château Lafite Rothschild ; et Philippe, fils de la Baronne Philippine de Rothschild, propriétaire du Château Mouton Rothschild.

Une union de familles pour créer et élaborer une nouvelle marque en Champagne. Pas n'importe laquelle, des cuvées haut de gamme à haute valeur ajoutée permettant d'entrer dans le portefeuille des maisons de vins Rothschild grâce à trois leviers : le nom, la qualité et le temps.

« Pas de concession sur la qualité »

C'est en réalisant un partenariat avec la coopérative La Goutte d'or à Vertus que débutent les aventures du champagne Barons de Rothschild. « Il s'agit d'un mariage d'éligance afin de bénéficier du savoir-faire et de l'outil industriel de la structure », précise Frédéric Mairesse, directeur de la maison. Diplômé de l'Insead et titulaire d'un DESS d'administration des entreprises, ingénieur agronome et oenologue, il commence en 1989 chez Danone et rejoint en 1992 Seagram avant d'intégrer le groupe



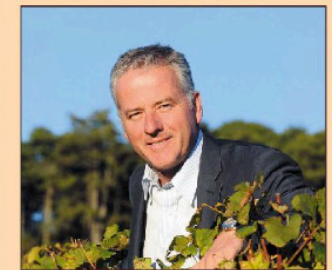
Cette année, le champagne Barons de Rothschild a pour ambition d'expédier environ 300 000 bouteilles dans 85 pays.

LVMH quatre ans plus tard en tant que directeur des opérations pour le champagne Pommery. Nommé en 2002 directeur général d'Ogier au sein du Groupe Jeanjean, il occupait depuis quatre ans la fonction de directeur général de Paul Jaboulet Aîné & Château La Lagune au sein du groupe Frey, spécialiste du vin et du champagne. « Nous travaillons particulièrement sur le parcellaire. Pour 20% en approvisionnement avec la Goutte d'Or, pour le reste nous sommes négociants depuis 2010 et nous trouvons des ap-

provisionnements sur les Premier et Grands crus, de chardonnays sur la Côte des Blancs. De toute façon, la famille ne compte pas et ne veut pas faire de concession sur la qualité. »

La famille a même fait construire une cave dans le village et s'est équipée de petites cuves à pigeage pour élaborer les vins rouges, pour leur champagne rosé, qui viennent du grand cru Verzenay, dans le nord de la montagne de Reims. Avec le rachat de la maison et du clos, jusque-là servant au champagne Napoléon (appartenant à La

Goutte d'Or), les familles ont également l'intention de s'installer à Vertus tout en gardant leur très joli siège situé boulevard Lundy à Reims. Si, en 2010, les volumes expédiés étaient de 25 000 bouteilles par an, le champagne Barons de Rothschild expédiera environ 300 000 bouteilles en 2015. « Nous avons débuté en 2010 avec le marché à l'export, particulièrement sur l'Asie. Ensuite, nous avons commencé à travailler avec le marché français où nous réalisons actuellement 20% de nos expéditions. Nous



« Nous avons le temps. La partition est maintenant bien écrite, on joue la musique »

Frédéric Mairesse

sommes passés de zéro à 85 pays. Et cette année, nous nous attaquons au marché du duty-free. Notre volonté est d'atteindre 500 000 bouteilles, mais nous avons le temps. La partition est maintenant bien écrite, on joue la musique. » Avec comme point d'orgue, une cuvée de prestige : « Dans la gamme, nous présentons un rosé, un blanc de blancs et un brut. Nous lançons notre premier millésime cet automne. »

Du cousu main, il s'agit de 7 000 flacons de blanc de blancs en parcellaire, élevés en demi-cuvée et bénéficiant d'un bâtonnage en cuve durant huit mois. Une liqueur de dégorgement a été créée pour trouver le dosage idéal (six grammes de sucre). Ce millésime 2006 sera vendu 230 euros en France.

SOPHIE CLAEYS-PERGAMENT

