## SPÉCIAL VINS

DANS LE VIGNOBLE, L'AUTRE BIJOU DE CHOPARD



avec la sélection bettane+desseauve Les champagnes de Noël

LE CHAMPAGNE DES BARONS
DE ROTHSCHILD
DANS LA COUR DES GRANDS







## CHAMPAGNE DES BARONS DE ROTHSCHILD

## UNE GRANDE AFFAIRE DE FAMILLE

Le seul projet qui a réuni les trois branches françaises de la famille de Rothschild est un champagne. C'est aussi un succès

OUI, L'UNION FAIT LA FORCE. Entre les trois familles Rothschild impliquées dans le monde des grands crus du Médoc, Éric de Rothschild à Lafite, Philippe Sereys de Rothschild et son frère Julien de Beaumarchais à Mouton, Benjamin et Ariane de Rothschild à Clarke, s'est noué un pacte destiné à faire naître une marque de champagne autonome conçue et mise en œuvre par les membres de cette dynastie née en 1844 dans le ghetto de Francfort (les

cinq flèches des armoiries représentant les cinq fils de Mayer, le fondateur). Implantées en Médoc depuis 1853, à la suite du rachat de Lafite puis de Mouton par James et Nathaniel de Rothschild, les trois familles unies par les liens du sang ont étendu leurs activités viticoles en France, hors du Médoc (le groupe Edmond de Rothschild à Saint-Émilion, Philippe de Rothschild en Languedoc-Roussillon) et hors des frontières, au Portugal, en Espagne, en Californie, au Chili, en Afrique du Sud, en Argentine. C'est une véritable galaxie de vignobles et de terroirs menés dans un esprit d'excellence empreint de la belle devise familiale: « concordia, integritas, industria ». Inventer un champagne pour les Rothschild de France allait de soi. Le vin des sacres royaux s'est imposé depuis des décennies dans l'ordonnancement des repas à la française. Chez Philippine de Rothschild et ses enfants, on servait les bruts d'Henriot puis de Pol Roger diffusés par Rothschild France

## Produire un nouveau champagne au début du XXI<sup>e</sup> siècle est un défi, surtout si l'on veut imposer un style de vins effervescents dignes de la saga des Rothschild.

Distribution. À Lafite, Éric faisait décalotter du Krug et chez Edmond, à Clarke et dans ses différents domiciles, du Taittinger, les deux familles ayant des liens d'amitié et de partenariat.

Produire un nouveau champagne au début du XXI<sup>e</sup> siècle n'est pas une mince affaire, il n'y a pas de vignobles à acquérir. C'est un défi, surtout si l'on veut imposer une authentique qualité des bruts, un style de vins effervescents dignes de la saga des Rothschild. Philippe Sereys de Rothschild, futur président du champagne des Barons et ses al-

liés par le sang n'imposent pas de contrainte de temps à Frédéric Mairesse, responsable du champagne, grand professionnel du vin venu de LVMH, et à Jean-Philippe Moulin, chef de cave, ancien de Ruinart, un as des blancs de blancs haut de gamme, ce qui convient très bien à la famille et particulièrement à Christophe Salin, Champenois d'origine, bras droit d'Éric de Rothschild et bon connaisseur des secrets des cuvées aristocratiques. Il s'agit de viser haut, de rivaliser avec le meilleur des vins de Champagne afin de ne pas nuire à l'aura, à la réputation bien assise des vins rouges rothschildiens d'autres terroirs du globe. En prospectant dans la côte des Blancs, région bénie des dieux, les cadres du champagne aux cinq flèches tombent sur les bâtiments délaissés de la grosse maison Prieur, à Vertus,



dotée d'une cuverie capable de produire 350 000 bouteilles et de caves des XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles pouvant loger deux millions de bouteilles : c'est le coup de chance providentiel. Le site viticole est acquis par la holding familiale. Des achats de beaux raisins blancs et noirs à hauteur de vingt puis de quarante-cinq

hectares de la côte des Blancs et de la montagne de Reims suivent en 2005 et 2009. Familier des vignerons locaux depuis ses études à Avize, Frédéric Mairesse décrochera des contrats d'approvisionnements de premiers crus (80 %), de grands crus de Cramant, d'Oger, d'Avize, de Mesnil et de Vertus, la crème des chardonnays bien nés. La prouesse est là, ce qui enchante Benjamin de Rothschild, un puriste des raisins blancs.

BARONS DE RO

CHAMPAGNE

En 2007, la nouvelle cuverie est construite sur le terroir de Vertus, route du Mesnil. Elle va employer une quinzaine de personnes du cru qui deviendront les ambassadeurs zélés de la marque, aujourd'hui basée sur 85 hectares de nobles chardonnays très recherchés et de pinots noirs d'Ambonnay. Pas de grand champagne sans matière première saine et régulière, le vin à la moustille ensorcelante des Barons s'est élaboré ainsi. En 2010, après le temps de maturation nécessaire à l'harmonie des vins, le





Le chai de Lafite Rothschild, conçu par Ricardo Bofill est le premier chai contemporain de Bordeaux signé par un architecte-star.

brut non millésimé, le blanc de blancs et le rosé sont lancés dans quatre pays pilotes : le Japon, sensible aux grandes marques internationales, la Suisse, pays cher à Benjamin et Ariane de Rothschild (ils vivent au château de Prégny au-dessus de Genève), l'Australie, pays neuf pour le champagne et l'Allemagne, un test pour la distribution en Europe, saturée de vins blonds. Mais, dans l'esprit de Frédéric Mairesse, globe-trotter à l'affût des marchés porteurs, il faut privilégier l'Asie, un continent à explorer dare-dare. Il réussit à introduire les bruts en Chine, à Hong Kong, en Malaisie, à Singapour, en Corée et aux Philip-

pines, l'ensemble va représenter 35 % des ventes. Au contact des acheteurs, férus de bulles fines, Mairesse dé-

couvre que ces vins mythiques de la Champagne plaisent

aux néophytes par leur fraîcheur et la pétillance des bulles, si attractives pour des palais neufs. En 2011, après l'Espagne et l'Italie, c'est le tour de la France des connaisseurs, les vins séduisent les professionnels, cavistes, acheteurs et sommeliers : 40 000 bouteilles la première année.

Encouragé par l'excellent accueil des cuvées, Frédéric Mairesse et ses deux œnologues composent l'Extra

Brut et la gamme comporte dès lors cinq types de vins, ce qui va booster la distribution jusqu'à 100 000 bouteilles vendues en France, pour moitié dans les hôtels et restaurants, et 400 000 dans le monde en 2015, grande année. Le champagne des Barons est commercialisé dans soixante pays, une réussite inespérée, et la qualité est en constante progression grâce aux livraisons de très bons vignerons conquis par l'aura de la marque, l'effet Rothschild et l'ex-

MIS EN BOUTEILLE AU CHÂTEAU CHATEAU LAFITE ROTHSCHILD 2008 PAUILLAC

cellente tenue des prix (la cuvée Extra Brut à 240 euros, le blanc de blancs à 64 euros et le brut non millésimé à 42 euros). « Les prix sont élevés et maintenus, nous avons créé de la valeur car la marque est porteuse de l'excellence rothschildienne », confie Frédéric Mairesse, fier d'avoir été choisi devant des maisons historiques par Frank Klein, président du Ritz à Paris, pour élaborer le champagne distribué dans les points de vente du palace, au Ritz de Londres et dans la chaîne des Ritz Carlton aux Etats-Unis et en Asie, une centaine d'enseignes sur la planète. Voilà une vitrine exceptionnelle et très porteuse pour la

> marque aux cinq flèches de la dynastie propriétaire, unie pour le meilleur. L'entraide entre les barons a été le fer de lance de ce défi champenois. Ainsi, pour le marché anglais, Éric de Rothschild et Christophe Salin ont approché Lord Jacob Rothschild dont la société britannique distribue les millésimes du château Lafite Rothschild et d'autres crus de la famille. L'allié anglais, très fin dégustateur, s'est empressé de donner

son accord, enchanté de se joindre aux Rothschild de France : le pacte a joué son rôle pour l'expansion des cuvées en Grande-Bretagne et ailleurs.

Un grand vin ne peut vivre et prospérer sans la volonté farouche de ses créateurs, des talents de compositeurs des cuvées signées et une vision claire des marchés en constante évolution. Pour les Rothschild, la réussite est exemplaire. Nicolas de Rabaudy

Commercialisé dans 60 pays. 500 000 bouteilles se sont vendues en 2015. dont 100 000 en France