

Les Wineries du Rhône

Brotte



PORTRAIT —

BROTTE, LA SAGESSE FAMILIALE

Bien développer ce qu'on lui a transmis, c'est le but de Laurent Brotte qui dirige la winerie du même nom à la suite de son père et de son grand-père.

Il y a eu Charles, puis Jean-Pierre, aujourd'hui Laurent et demain Thibault et Benoit. Il y a eu aussi Jeanne, co créatrice du musée du vin à Châteauneuf-du-Pape qui accueille 22 000 visiteurs par an, dont 40 % d'étrangers et Christine, la femme de Laurent, responsable des domaines et des partenariats avec les vigneron. **Chez les Brotte, on travaille en famille depuis quatre générations. Et on s'y plaît.**

Des données pour mieux piloter

Le grand-père et fondateur de la maison, Charles Brotte, étaient de ceux qui ont créé l'Union des Maisons de Vins du Rhône, ou du moins son ancêtre, un groupement de négociants de Châteauneuf-du-Pape, qui souhaitaient dès les années 30 disposer d'un espace pour pouvoir dialoguer avec les producteurs après les ravages du phylloxéra. **Plus de 80 ans après, son petit fils, Laurent Brotte, propriétaire et directeur de la winerie depuis 1998, compte toujours sur l'UMVR pour l'aider à piloter sa maison.** « Nous devons disposer d'un outil économique beaucoup plus précis sur les cours et les stocks, notamment des Côtes-du-Rhône,

où les données existantes ne sont pas très précises. Je suis prêt à partager mes données si cela peut nous permettre de participer aux décisions avec les producteurs. Quand on doit décider des rendements, notre connaissance des marchés nous rend pertinents ». Dans ce nous, comprendre, nous les négociants.

Dans le bon sens

L'UMVR facilite les mélanges. Comme les bons vins ont besoin d'assemblage, la filière a besoin de convergence. Et de ce côté là, les positions ont bien évolué. Les groupements de coopératives font désormais partie du bureau du syndicat. Elles ont pris des licences de négociants et se frottent aux marchés, aux prix, à la concurrence internationale. De leur côté, les négociants sont de plus en plus aussi des viticulteurs, confrontés aux années sans où les volumes ne permettent pas de répondre à la demande. « On se comprend mieux », estime Laurent.

Même la loi doit évoluer

Autre attente de Laurent Brotte : que l'UMVR prenne toute sa part dans les discussions nécessaires avec le législateur pour que, par exemple, les Français puissent jouer à armes égales avec leurs concurrents. Gros changement de ces dix dernières années pour la profession : avoir obtenu des autorités l'autorisation de pouvoir millésimer notre vin de table que l'on appelle Vin de France, avec une mise en avant des cépages. Une évolution décisive qui met les producteurs et négociants français à égalité avec le nouveau monde et a bouleversé la manière de travailler.

Rénover la tradition

Etre une maison de famille, cela oblige. A ne pas s'endormir sur ses lauriers, trouver de nouveaux marchés, travailler son offre, agrandir ses capacités. L'emblème de la maison,

**Laurent Brotte,
Directeur Général,
et Christine Brotte,
Directrice Vignobles
et Maître de Chai**



**Maison créée
en 1931.**

36 salariés.
24 000 hl commercialisés.
CA 2016 : 13 m€
dont export : 1 m€.

Marques : La Fiolle du
Pape, La Fiolle, Domaine
Barville, Esprit Barville,
Domaine Grosset,
Château de Bord...



**« Je suis prêt
à partager
mes données.
Quand on doit
décider des
rendements, notre
connaissance des
marchés nous
rend pertinents. »**

la Fiolle du Pape et sa fameuse bouteille sablée, au design un tantinet transgressif et si reconnaissable, dessinée par Charles en 1952, a toujours autant de succès. La Fiolle Côtes du Rhône l'a rejointe sur les rayons en 2011. L'attention porte aussi sur la marque haut-de-gamme Brotte, l'autre signature de la maison. Aux côtés des domaines historiques de Châteauneuf-du-Pape, Cairanne et Village Laudun ont été créés des vins de sélection pour répondre à une demande croissante, et les cuvées parcellaires sur Châteauneuf-du-Pape répondent quant à elles à une clientèle plus avertie. Enfin, le cœur de gamme est complété par une offre variée en Côtes du Rhône et en crus réputés.

La maison commercialise aujourd'hui 2,3 millions de bouteilles, dont 75% à l'export.

Création d'un service marketing, recrutement de nouveaux vendeurs, optimisation de l'outil industriel : chez les Brotte, on ne s'ennuie pas. Thibault et Benoit savent ce qui les attend...



Brotte

84230 Châteauneuf du Pape

+33 (0)4 90 83 70 07

brotte@brotte.com

www.brotte.com

Contact UMVR

+33 (0)4 90 27 24 16 / 18

presse@umvr.fr

www.umvr.fr