

Les Wineries du Rhône

Brotte



PORTRAIT —

LE FUTUR DE BROTTE, C'EST BROTTE

Après les parents, les enfants. Thibault et Benoit Brotte se préparent activement à reprendre les rennes de la maison familiale quand Jean-Pierre et Christine, leurs parents, partiront à la retraite. Thibault comme directeur commercial et marketing; Benoit en tant que maître de chai. Une répartition des rôles qui reprend celle de leurs parents qui continuent de veiller aux destinées de Brotte.

« Nous avons été des négociants avant tout et le négoce coule dans nos veines », rappelle Thibault. Créée en 1931 par Charles Brotte, la maison s'est distinguée par son sens aigu de l'innovation. En s'organisant rapidement pour vendre ses vins en bouteilles ; en créant la Fiole du Pape et sa bouteille tordue par le mistral qui reste à ce jour la marque la plus vendue de Châteauneuf-du-Pape; en se lançant avec succès à l'assaut des marchés étrangers, ce qui vaut à Brotte d'être présent dans une centaine de pays et de réaliser 70% de son activité à l'export ; en travaillant la qualité des vins pour obtenir sur 10 d'entre eux des notes de 90/100 par les critiques. Avec ce bel héritage, quelle brique supplémentaire les deux frères vont-ils ajouter à l'édifice? Thibault apporte un premier élément de réponse...

Négociants éleveurs

« J'aime dire et souligner que nous sommes des négociants éleveurs. Le mot éleveur a beaucoup d'importance. Tous nos vins sont forcément sélectionnés, élevés, assemblés

et mis en bouteille par nous ». Il aurait pu ajouter cultivés puisque Brotte, c'est aussi 90 hectares en propriété sur trois appellations. Le Domaine Grosset à Cairanne, le Château de Bord à Laudun et le domaine Barville à Châteauneuf-du-Pape. Ce dernier en bio depuis 2023, les deux autres en conversion pour passer en bio au millésime 2025. Leur idée, leur moteur, c'est de poursuivre et d'amplifier la montée en qualité entamée par leurs parents et de mettre le paquet sur la gamme Brotte.

Le plan Brotte

Brotte est, à côté de La Fiole, la marque vigneronne de la maison. Elle pèse aujourd'hui pour 35% des résultats. L'idée, c'est de l'amener à 50%. « Sur nos 90 hectares, explique Benoit, nous en avons isolé 12 qui sont très qualitatifs et vont nous permettre de donner une identité à chaque vin de nos trois domaines. Cela a été le travail de ma mère qui connaît très bien le vignoble. Ensuite, nous avons mis en place une vinification micro parcellaire avec des cuves qui font entre 30 et 60 hectolitres, ce qui équivaut à 1 hectare ou 1/2 hectare de vigne, donc de la sélection micro parcellaire. L'idée, c'est d'être dans la précision du début à la fin. Tout ce qui est vinifié séparément est aussi élevé séparément. Nous voulons laisser s'exprimer le terroir et ne pas trop marquer les vins, soit par une extraction trop poussée en vinification, doit par un élevage trop marqué par le bois. D'où le choix de contenants neutres : amphores de terre cuite ou cuves en béton brut ».

Trois gammes dans la marque

La marque Brotte présentée en bouteille classique est composée de trois gammes : Domaines et châteaux pour présenter les vins de leurs trois propriétés ; la gamme Essentiels, avec une part issue de leurs domaines et des vins de vigneron sélectionnés dans les trois appellations qui signent la maison : Cairanne, Laudun, Châteauneuf-du-Pape, dans des positionnements prix plus attractifs et des volumes plus importants. Et enfin, Signatures, une gamme qui propose les principales

Thibault et Benoit Brotte



Maison créée en 1931
40 salariés
CA 2023 : 18M€
dont export : 70 %



« Aujourd'hui, nos efforts portent sur la marque Brotte »

appellations de la Vallée du Rhône, de Condrieu à Tavel en passant par Crozes-Hermitage, Gigondas ou Vacqueyras pour ne citer que celles-là. « Nous avons un potentiel fort sur Brotte, assure Thibault. Beaucoup de pays que l'on ne couvre pas encore, ou pas comme l'on devrait, sont des pays très importants pour la Vallée du Rhône. Nous démarrons par exemple un nouveau partenariat en Angleterre avec North South Wines qui va travailler le secteur traditionnel ».

Nouvelle direction

Le cap à 20 ans que se fixent les deux frangins, c'est de doubler le chiffre d'affaires de la maison et d'installer la 6e génération Brotte qui sera celle de leurs enfants. Pour cela, avec leurs parents, ils ont repensé l'organisation interne. Un comité de direction composé de cadres de confiance a été institué. Et une nouvelle direction a été créée : la direction supports, services et organisation qui s'occupe des ressources humaines, des finances, de l'informatique ou des certifications. « L'idée, c'est de nous alléger pour que nous puissions nous consacrer à 100% de notre temps, moi au commerce et Benoit à la production ».



Brotte

Avenue Pierre de Luxembourg

84230 Châteauneuf du Pape

brotte@brotte.com

brotte.com

Contact UMVR

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

presse@umvr.fr

www.umvr.fr