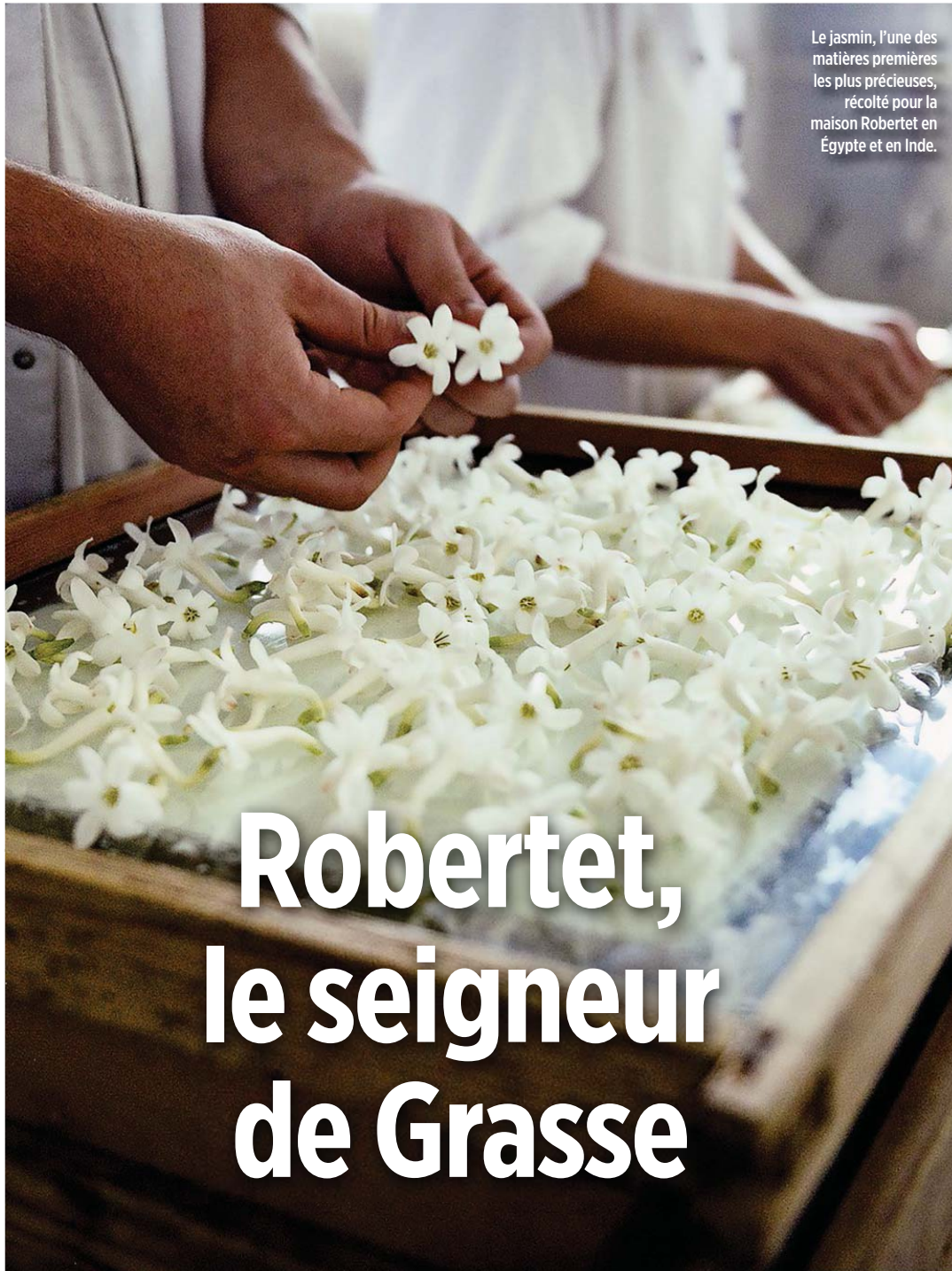


ÉCONOMIE



Le jasmin, l'une des matières premières les plus précieuses, récolté pour la maison Robertet en Égypte et en Inde.

Robertet, le seigneur de Grasse

CYRIL GOURDIN/ASSOULINE.COM

Parfums. Depuis 1850, Robertet façonne, à Grasse, des émotions olfactives pour les maisons de luxe.

PAR ANDRÉ TRENTIN

« **N**otre métier consiste à créer des émotions », confie Jérôme Bruhat, directeur général de Robertet, une maison vieille de cent soixante-quinze ans, installée à Grasse, la capitale mondiale des parfums, bâtie en étages pour ne surtout pas perdre un rayon de soleil. Son entreprise travaille les pétales de rose ou de jasmin, les racines de vétiver ou d'iris. Ici, la chimie, c'est de l'alchimie. Robertet, leader mondial des matières premières naturelles, est le dernier grand fabricant de parfums et d'arômes de la ville. Témoins de ce passé, subsistent ici et là d'immenses cheminées en brique qui servaient à la distillation des parfums. « Quand j'ai commencé il y a une cinquantaine d'années, il y avait encore une quinzaine de grandes maisons, elles ont toutes été rachetées », explique Philippe Maubert, 74 ans, président du conseil d'administration de Robertet, dans les locaux historiques de la firme, dessinés par Gustave Eiffel. Représentant de la quatrième génération, il a pris le relais de son père, Jean, en 1993. « À l'époque, on faisait 100 millions de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, c'est presque le montant de nos bénéfices. » Il n'a abandonné la direction exécutive qu'en 2022.

Aucun de ses deux frères n'ayant voulu prendre la relève, il a fait appel à un chasseur de têtes. Bonne pioche avec l'arrivée de Jérôme Bruhat, 59 ans, manager de haute volée qui a passé plus



« Nous sommes les rois du produit naturel noble. » P. Maubert

Jérôme Bruhat (à g.), directeur général, et Philippe Maubert, président, au siège de Robertet, en 2025.

de trente ans chez L'Oréal, où il a dirigé des filiales en Belgique, en Allemagne, aux États-Unis, au Japon. Une grande première car, précise le président, « même si la société ne porte pas notre nom, les Maubert ont toujours été à sa tête depuis sa création ». Pour Bruhat, quitter un groupe du CAC 40 pour une entreprise de taille intermédiaire du SBF 120 (845 millions de chiffre d'affaires) n'a pas été

évident non plus... « C'est vrai que le contraste est fort mais c'était l'occasion d'endosser la responsabilité complète d'une société », assure le dirigeant.

« Nous sommes, explique Philippe Maubert, les rois du produit naturel noble comme le jasmin, la rose ou la tubéreuse, qui, historiquement, poussaient à Grasse. » Robertet possède en effet le plus large catalogue au monde de ces matières, avec 1 615 références. Et compte bien surfer sur le retour en vogue du naturel. Ici, une précision s'impose : il ne faut pas confondre arômes et parfums. ●●●

... Les premiers sont utilisés uniquement dans les produits alimentaires (yaourts, sodas, friandises) ou pour les médicaments que l'on ingère. Comme ils doivent se rapprocher du goût d'origine, les arômes font une large place aux matières naturelles, et les consommateurs sont de plus en plus vigilants. Pour les parfums, c'est une autre affaire.

Des usines « au milieu des champs ». Dans cette catégorie dominent les molécules synthétiques, pas toujours des plus saines, comme l'hexane. « Les gens veulent manger ou boire des choses qu'ils identifient et qu'ils apprécient, mais ils aiment sentir des choses nouvelles qu'ils ne connaissent pas et qui les séduisent », explique Bruhat. Les parfums ne se limitent d'ailleurs pas au précieux contenu de petits flacons. On les utilise aussi massivement en cosmétique (crèmes, shampooings, lotions...) ou pour la lessive, la vaisselle, l'entretien des sols...

Bien sûr, plus l'usage est banalisé, plus les mélanges sont simples et peu coûteux. Pour concocter ses propres parfums, Robertet achète ses molécules synthétiques en Inde ou en Chine. Contrairement à ses puissants concurrents (Firmenich, IFF, Givaudan...), le grasseois n'essaie pas d'en créer. Il préfère renforcer sa domination dans les matières naturelles, souvent plus chères que les synthétiques, et aussi beaucoup plus riches et complexes.

Le petit empire Robertet s'est constitué au fil du temps. Au début, avec les productions des jardins de Grasse. Puis, grâce à une multitude de contacts d'achats avec des cultivateurs installés dans une soixantaine de pays. C'est ainsi que Robertet se procure les matières les plus précieuses comme l'iris (la racine, pas la fleur) au Maroc et en Chine, le lys papillon ou la vanille Bourbon à Madagascar. Il se fournit aussi en rose de Turquie et de Bulgarie, en jasmin d'Égypte et d'Inde, en fleur d'orange du Maroc et de Tunisie, en



Distillation du mimosa dans l'une des deux usines historiques de Grasse.

« Si l'on s'en tient à notre rythme actuel, on dépassera le milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2030. » J. Bruhat

ylang-ylang de Madagascar, en vétiver d'Haïti, en jambu d'Afrique du Sud, en bois de santal de Nouvelle-Calédonie, en patchouli d'Indonésie, en maté du Brésil... Contrairement aux racines ou aux arbustes, les fleurs, cueillies tôt le matin pour exhaler tout leur parfum, doivent faire l'objet d'un premier traitement sur place pour ne pas perdre leurs qualités en cours de voyage. Alors, dans les pays gros fournisseurs (Turquie, Bulgarie, Madagascar, Afrique du Sud, Espagne...), Robertet possède des usines « au milieu des champs ». Une fois les matières traitées (pour obtenir 1 kilo d'huile essentielle de rose, compter 3,5 tonnes de pétales !), Robertet va en vendre une bonne part aux aristocrates de la parfumerie (Chanel,

Guerlain, Dior, Hermès...) et à ses propres concurrents. Il les mélange aussi bien sûr dans ses deux usines de Grasse, l'une historique, avec ses vieux alambics, l'autre totalement automatisée, avec ses robots, ses écrans de contrôle et ses cuves étincelantes. Ou bien dans celles ouvertes aux États-Unis, en Inde, à Singapour, au Mexique... et, depuis peu, en Indonésie.

Robertet crée aussi des jus pour des maisons multiparfums qui les gèrent à la demande de marques établies (le dernier Montblanc pour Interparfums, Zadig & Voltaire pour Puig, Byredo pour Shiseido...). Mieux, il travaille directement pour des marques comme Victoria Beckham ou Creed, qui ne veulent pas avoir affaire à des maisons multimarques... Jérôme Bruhat mise aussi beaucoup sur une autre carte : « Sans négliger notre position historique auprès des grandes marques de luxe, nous serons encore plus présents auprès des marques de parfum de demain qui bousculent l'ordre établi. » Il cite ainsi Sol de Janeiro, aux États-Unis ; To Summer, en Chine ; Wepink, au Brésil, ou 100 Bon, en France...

Indépendance. Son objectif est de parvenir à 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2030. « Si l'on s'en tient à notre rythme actuel, on fera mieux. » Comment ? « Nous visons les marchés à gros potentiels où l'on n'est pas encore assez présent. » Robertet réalise aujourd'hui un tiers de ses ventes en Europe, un tiers aux États-Unis et un tiers dans le reste du monde. Bruhat croit beaucoup au potentiel



La vanille Bourbon, que Robertet se procure à Madagascar.

STÉPHANE MARTINELLI/EDITIONS ASSOLINE/SP - STÉPHANE MARTINELLI/ASSOLINE.COM

de l'Asie. Pour lui, un pays comme la Chine « se met à créer de très beaux parfums et ne se contente plus du bas de gamme. Le luxe chinois de demain ne sera pas une simple copie du luxe occidental ».

Le cap est mis également sur le Brésil, sans oublier le Moyen-Orient, qui, aujourd'hui, représente seulement 5 % des ventes du groupe mais dont la croissance impressionne. « Cette région devient l'une des plus importantes », explique la jeune Amandine Galiano, créatrice de parfums formée à l'école Robertet. Elle insiste « sur le rayonnement mondial du Moyen-Orient », qu'elle connaît bien et qui a donné des parfums comme Amouage à Oman, ou

Rasasi et Lattafa à Dubai. Avant les événements qui secouent les pays du Golfe, le Beautyworld à Dubai était le salon de parfumerie le plus couru au monde.

Toutes ces ambitions excitent les appétits des concurrents. Il n'y a pas si longtemps, le contrôle de l'entreprise a failli basculer. En 2019, le numéro un mondial des arômes et parfums, le suisse Firmenich, avait acquis en toute discrétion des actions de Robertet jusqu'à grimper à hauteur de 30 % du capital. Philippe Maubert avait alors réagi au quart de tour : « Il ne m'a pas fallu plus de cinq minutes pour dire haut et fort que notre indépendance n'était pas négociable. » À la suite d'interminables tracta-



« Robertet », d'Élisabeth de Feydeau (Assouline, 260 p., 120 €).

tions, l'affaire s'est soldée fin 2025 par la sortie de l'intrus et l'arrivée, rassurante, du Fonds stratégique de participation (FDS) – qui rassemble de gros assureurs français – ainsi que de la holding familiale des Peugeot (14,2 % du capital à eux deux).

Les Maubert, lointains descendants de Leopold, le premier dirigeant en 1870, possèdent aujourd'hui près de 40 % des actions et 60 % des droits de vote. Ils tiennent pas mal de manettes : Christophe (le frère de Philippe) est vice-président du conseil d'administration. Olivier, l'autre frère, est responsable de l'innovation. Et, derrière, pointe la cinquième génération, celle des quadras : Julien Maubert a en charge la parfumerie ; Arthur Le Tourneur d'Ison, la stratégie et les nouveaux marchés ; Jean-Baptiste Maubert, la filiale anglaise. Le super-manager, Jérôme Bruhat, ne craint-il pas d'être ainsi pris sous les feux de toute une famille ? « Mon intuition, c'est qu'on me fait sincèrement confiance. Les circuits de décision sont rapides », assure-t-il.

Fleurs muettes. Loin de ces considérations stratégiques, dans un tout petit bureau voisin de celui du président, on se trouve face à la barbe mal taillée de Michel Almairac, 72 ans. Né à Grasse, il fait partie des nez, créateurs de parfums si l'on préfère, les plus réputés du pays. Après avoir cherché sa voie, il a mis ses talents au service de Robertet en 1998 et passe tout son temps avec ses mouillettes et sa multitude de « cinq grammes », de toutes petites fioles remplies de senteurs florales, boisées, ambrées, vanillées, musquées, hespéridées, aromatiques... Son regret ? « Il y a beaucoup de fleurs que l'on ne peut pas transformer en essences ou en extraits comme le lilas, le muguet, le chèvrefeuille ou le séringa, que j'adore. Elles sentent délicieusement bon mais on ne peut rien en extraire. Ce sont des fleurs muettes. » Mais qui sait, un jour peut-être, un magicien de Robertet réussira à les faire parler... ●

La Villa Blu, accélérateur de start-up destiné à renforcer le leadership de Robertet dans la naturalité, ouverte à Grasse en 2023.



EDITIONS ASSOULINE/SP (X2)