



La magnifica Collioure, tanto dipinta dagli impressionisti, vista dal ristorante Le Neptune

Mini tour nel Languedoc-Roussillon



Attention! Arriva il Sud de France

D'accordo, non tutti i 2 miliardi di bottiglie prodotti nella regione sono pregiati, ma la qualità sale rapidamente, con punte di eccellenza • Un arco vitato da Nîmes a Perpignan, con 30 Aoc • La varietà era un problema, ma è stato creato un nuovo marchio-ombrello per presentarsi al mondo

È la regione più vitata del mondo: 268.000 ettari, con un'enorme ricchezza di climi, suoli e tipi di vino, con circa 30 denominazioni che comprendono bianchi, rossi, rosati, frizzanti e vini dolci. La produzione è superiore a quella di Bordeaux, dell'Australia, del Sudafrica e del Cile messi insieme. Due miliardi di bottiglie di vino, di cui il 30% prende le vie del mondo. Un oceano di vigne che si estende da Nîmes a Perpignan.

Numeri che stordiscono. E si aggiunga che si tratta della più antica terra del vino francese, con 25 secoli di viticoltura alle spalle, iniziata con la colonizzazione greca e poi romana. La storia moderna vede un paio di tappe decisive: nel XVII secolo la creazione del Canale del Midi aveva stimolato i traffici della zona, dando impulso anche alla viticoltura. Nel XIX secolo il nuovo asse ferroviario sud-nord amplificò l'effetto del Canale e il com-

mercio vinicolo esplose. Attorno al 1980, il drammatico declino.

Gli ultimi 20 anni hanno visto una decisa inversione di tendenza verso criteri di selezione qualitativa per affrontare il mercato del XXI secolo: è stato ridotto il rendimento medio delle vigne, che oggi si avvicina ai 42 ettolitri/ettaro e tende a diminuire ulteriormente. La produzione di vino è passata da circa 29 a 14 milioni di ettolitri. I produttori si sono attrezzati e sono arrivati molti investitori stranieri, complici il paesaggio e il clima ideale.

Il Languedoc-Roussillon è una potenza, che poteva avere un punto di debolezza: l'eccessiva varietà dell'offerta. Ma nel 2006 è nato il brand **Sud de France**, un marchio-ombrello creato per raggruppare i vini più interessanti della zona, affinché i consumatori potessero riconoscerli più facilmente. Un'immagine molto chiara, un'identità definita. L'iniziativa è coordi-

nata dal Consiglio regionale della Languedoc-Roussillon e gli uffici, diretti da **François Fourier**, si trovano a Montpellier, la città francese che vanta il maggior numero di wine bar dopo Parigi.

È un'esperienza pionieristica, che sta aprendo una strada, ci spiega Laurent Pauayoty, portavoce del progetto, che non comprende solo il vino, ma l'agroalimentare con i suoi prodotti tipici. Sono cinque le persone che dall'osservatorio Montpellier si occupano di vino, capitanate da Elodie Le Drean, che ci informa: «L'operazione prevede molte iniziative promozionali e coinvolge attivamente oltre 600 imprenditori vinicoli, su circa 30 mila». Il budget è di 15 milioni di euro all'anno, che nel 2010-11 dovrebbero diventare 20 milioni. Sono cinque le *Maisons de la Région Languedoc-Roussillon* aperte all'estero per promuovere il verbo del Sud: a Shanghai, Bruxelles, Londra, New York

e Milano. Che ci fanno in Italia? Certamente Elodie lo sa che qui, Champagne a parte, i vini esteri hanno poco mercato. «Il nostro obiettivo, in Italia, è quello di proporre alcune curiosità nell'alta gamma, specialmente spumanti e vini dolci», puntualizza. «E il target inizialmente sarà il trade».

Ai primati sopraccitati ne dobbiamo affiancare un altro, ci spiegano, che costituisce un valore sempre più importante: è la zona con la maggior quantità di prodotti biologici, nel 2008 il 46% della Francia, in aumento del 16% rispetto al 2007.

I vini targati Sud de France sono usciti dal posizionamento "basic" e ora si rivolgono ai consumatori cosiddetti "involved", gli appassionati. La fascia di prezzo va dai 2,50 ai 25 euro. L'offerta, dunque, è



La Clape. Laura Garrigue, export manager di Gérard Bertrand, ex capitano della Nazionale francese di rugby tornato alle vigne di famiglia con successo. Sopra, Peter Wildbolz, vigneron proprietario del Mas du Soleilla, ci mostra il suo Clos de l'Amandier. Due esempi del moderno Sud de France

vono segnale), si trova una delle proprietà di **Gérard Bertrand**, ex campione della Nazionale francese di rugby, tornato con successo alle attività vitivinicole di famiglia. Il gruppo ci viene illustrato dalla giovane export manager Laura Garrigue. Bertrand possiede cinque tenute e si presenta nel mondo come ambasciatore de "L'art de vivre les vins du Sud". È presente in 50 Paesi, che saranno 100 entro il 2015.

Visitiamo Château L'Hospitalet (www.gerard-bertrand.com), che dispone di un moderno wine-shop, di camere, di un ristorante d'alto livello, il tutto immerso nella natura de La Clape. Molti i vini premiati da guide e concorsi. Ci hanno impressionato, al top di gamma, il bianco e il rosso del *Domaine de Cigalus*, provenienti da 56 ettari piantati Chardonnay, Viognier, Sauvignon, Merlot e Cabernet.

Cambiamo paesaggio e tradizioni. Visitiamo le terre di **Limoux**, che si contendono con il celebre monaco cellario della Champagne il primato delle bollicine. Qui, carte alla mano, si spumeggia dal 1531 (di là, si dice, dal 1670). La prima tappa è in una importante Cantina, alla quale conferiscono le proprie uve 400 viticoltori: **Sieur d'Arques** (www.sieur-darques.com). Da queste parti regna la Blanquette, il loro spumante a base Mauzac che costituisce l'80% della produzione locale. La Cantina Sieur D'Arques

varia e appetibile.

Partiamo da Montpellier per spingerci fino a Perpignan, a due passi dal confine catalano. Prima tappa a Narbonne, nell'affascinante penisola de **La Clape**, anticamente un'isola sulla quale trovavano quiete i legionari romani in pensione. Al **Mas du Soleilla** (www.mas-du-soleilla.com) l'enologo-vigneron Peter Wildbolz, d'origine svizzera, ci carica sulla sua Land Rover per mostrarci le vigne. È indelebile il ricordo del *Clos de l'Amandier*, che era già stato un cru pregiato, soppiantato dai mandorli e infine tornato alla vocazione enologica. In una conca protetta come un giardino dei segreti maturano Syrah e

Grenache noir, dando vita a un vino eccezionalmente intenso. «Abbiamo 300 giorni di sole all'anno», spiega Wildbolz. Il clima è mediterraneo e, tra le altre cose, le felici condizioni della costa agevolano l'agricoltura biologica. Uno dei vitigni più tipici de La Clape è la Bourboulenc, che dev'essere presente per un 60% nei vini bianchi Aoc. Nel mondo ne sono piantati circa 500 ettari, di cui 300 si trovano qui. Ripartiamo. Ci portiamo dietro il ricordo del bianco La Clape Reserve 2007 Aoc Coteaux du Languedoc. Prospettive di egregio invecchiamento.

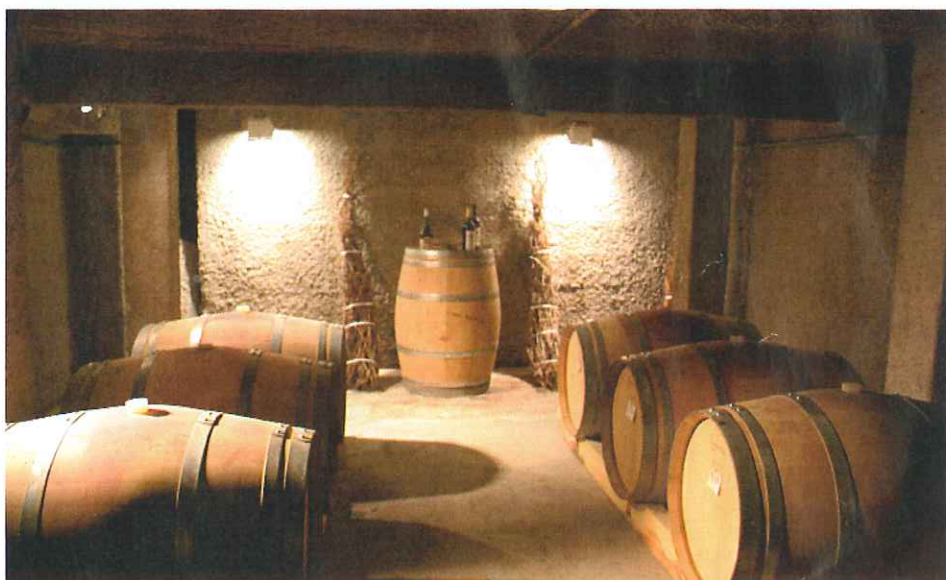
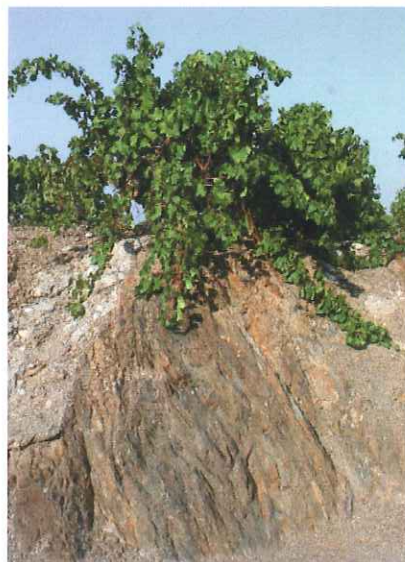
Poco distante, in questa penisola dove i telefonini non servono (perché non rice-



Il plastico che accoglie il visitatore alla Sieur d'Arques, la principale Cantina di Limoux, città storicamente legata alle bollicine



Banyuls sur Mer vista dalla sua spettacolare strada del vino, alla scoperta dei tipici *vins doux naturels*. Sopra a destra, uno spaccato del tipico terreno locale: viti aggrappate alla roccia di scisto. Sotto, le cantine della Vignobles Dom Brial a Baixas, nella zona del Muscat de Rivesaltes



produce circa 6 milioni di bottiglie di spumanti e 2 milioni di vini fermi. Sulla Blanquette si sta investendo molto. Si lavora anche sul fronte della comunicazione e, ad esempio, la Cantina ha un importante rapporto con gli chef tristellati d'Europa, compreso il nostro Massimiliano Alajmo. Segnaliamo la Bulle N° 1, fresca dal packaging accattivante.

Da Limoux alla vicina Céprie. Si dispiace molto Jan Panman, proprietario dello **Château Rives-Blanques** (www.rives-blanques.com), perché oggi dalle sue vigne non si vede lo spettacolo dei Pirenei, «che fanno parte del nostro terroir, una cortina tra Mediterraneo e Atlantico. Le escursioni termiche rallentano la maturazione delle uve bianche», spiega, «preservando i profumi e l'acidità». Anche qui si fa agricoltura «ragionata», su 22 ettari. Il signor Panman è appassionato di Mauzac ed è l'unico a produrne una versione ferma, elevata in barrique. Abbiamo assag-

giato, e consigliamo, la Cuvée Occitania Aoc Limoux 2008 ed è un vino intenso, nel quale le note del legno si amalgamano bene con il frutto. In tutto la famiglia Panman produce 100 mila bottiglie.

Proseguiamo verso ovest ed entriamo nel denso capitolo dei vini dolci, i cosiddetti *vins doux naturels* che, nonostante l'ultimo fuorviante aggettivo, sono prodotti con aggiunta di alcol. Niente di anomalo: serve per bloccare la fermentazione, lasciare un residuo zuccherino, nel contempo alzare la gradazione, rendendo il vino anche più longevo. **Mas Amiel** (consigliamo proprio di dare un'occhiata al sito inusuale www.masamiel.fr) si trova a **Maury**, località che dà il nome alla locale *Appellation d'origine contrôlée*. All'ingresso ti accoglie un battaglione dei caratteristici *bonbonnes*, 3.300 bottiglioni nei quali il vino è sottoposto alla luce e agli sbalzi termici. «I vini ossidati devono invecchiare a lungo», ci dice Céline Lavi-

gne, enologa e assistente commerciale. Almeno 10 anni. «*Il faut du temps*». Ci vuole tempo. Il vitigno d'elezione qui è il Grenache noir (da noi si chiama Carignano), che sullo scisto locale interagisce meravigliosamente, come ci spiegheranno di qui a poco a Banyuls. Ci troviamo di fronte a un equilibrio perfetto. L'intera gamma è di alto profilo, dai vini più giovani (i «Vintage», che non subiscono ossidazione) ai lunghi invecchiamenti. Segnaliamo i due più anziani: Millésime 1975 e 1969, quest'ultimo un trionfo di spezie e liquirizia. Nella rivendita interna costano rispettivamente 50 e 70 euro. E siamo ai vertici.

Fuori programma, si cena con Lionel Lavail, direttore generale e socio della **Cazes** (www.cazes-rivesaltes.com) a **Rivesaltes**, vicino a Perpignan. Un brillante trentacinquenne che ha preso a cuore la causa della biodinamica, senza fanatismo ma con molto senso pratico («*Vendo 1 milione di bottiglie, non posso permettermi gli estremismi*»), e soprattutto del Muscat de Rivesaltes. È presente anche sul mercato italiano. Ne parliamo gustando nella bella corte della cantina gli ottimi piatti del suo ristorante. Cibi e vini valgono il viaggio. Anche qui si va indietro negli anni: spicca il Rivesaltes Aoc Cuvée Aimée Cazes 1978.

Nella varietà di imprese del Sud de France, c'è spazio anche per un altro trentacinquenne che, senza appoggiarsi su secolari tradizioni, ha debuttato nel 2007 al Vinexpo con un'idea del tutto *marketing oriented*. Si chiama Pierrick Harang, enologo, ed è un classico *négociant*, acquista uve e mosti e vinifica per sé (e per altri). Non possiede un ettaro. La missione della sua **PH Wine** è studiare i gusti dei consumatori e offrire ciò che chiedono. «*Oggi le ricerche evidenziano il desiderio di piacevolezza e di leggerezza*», ci dice. Il suo progetto «11», per vini di 11 gradi d'alcol (senza de-alcolizzazione), sta an-



Aoc Maury. I caratteristici 3.300 *bonbonnes* di Mas Amiel, nei quali il vino è sottoposto per un anno agli stress della luce e degli sbalzi termici

Jan Panman, vigneron titolare dello Château Rives-Blanques a Limoux. Al centro, il *négociant* Pierrick Harang della PH Wine. A destra, Elodie Le Dreaan, responsabile del vino nel progetto Sud de France



dando bene: 40 mila bottiglie prodotte nel 2008 e l'obiettivo di 100 mila nel 2010.

Dopo l'ottimo pranzo al ristorante Le Neptune di **Collioure**, con vista sull'indimenticabile borgo tanto amato dai "fauvisti", raggiungiamo la *Cave de vigneron* di **Baixas**, il principale produttore di Muscat de Rivesaltes. Sotto il brand **Vignobles Dom Brial** lavorano 350 soci per 2.200 ettari. Due le cantine, una per i bianchi e una per i rossi. Fiore all'occhiello è il marchio Château Les Pins. Degustiamo il 2005, a base Syrah, Grenache e Mouvedre. Un grande vino proposto nella rivendita aziendale a 9,50 euro. Il rapporto qualità-prezzo è la bandiera di questa Cantina. Proviamo una decina di vini e anche quelli da 4 euro (la gamma Dom Ici, ad esempio) sono davvero centrati.

Terminiamo il viaggio a **Banyuls**, topónimo che evoca altri rinomati *vins doux naturels*. Alla Cantina **Abbe Rous** ci troviamo dinanzi all'ennesimo racconto ecclesiastico, ma stavolta molto realistico: la storia enologica, da queste parti, cominciò nel 1262 con l'abate in questione che si mise a vendere per autofinanziarsi la costruzione della chiesa. Se la pagò in soli cinque anni, divenendo il primo *négociant* della regione. Proviamo i vini delle Aoc Collioure e Banyuls e ci soffermiamo

con il direttore Nicolas Milliard sui *Banyuls Grand Cru*, secchi e dolci dai lunghi affinamenti. Perfette le cuvée Castell des Hospices 1998, Christian Reynal 1995 e Joseph Nadal 1998. Ci vuole un'abilità particolare per realizzare questi vini, perché sono tante le variabili: l'aggiunta dell'alcol, i residui zuccherini, le vinificazioni più o meno lunghe in botti diverse, le ossidazioni, gli invecchiamenti.

È la sublimazione del terroir. Ce ne

convinciamo percorrendo una delle strade del vino più belle del mondo, audaci tornanti che s'arrampicano veloci; le vigne di Grenache noir si affacciano alte sul mare, aggrappate allo scisto. È un adattamento esemplare. Le radici si insinuano nella roccia e ne traggono quel tanto che serve alla pianta per vivere e per restituire i frutti che con perizia l'uomo trasforma in vino.

Alessandro Torcoli

Nicolas Milliard, direttore della Cantina Abbe Rous di Banyuls, ci mostra le peculiarità del territorio

