

VINI E TERRITORI: Chardonnay e Borgogna.

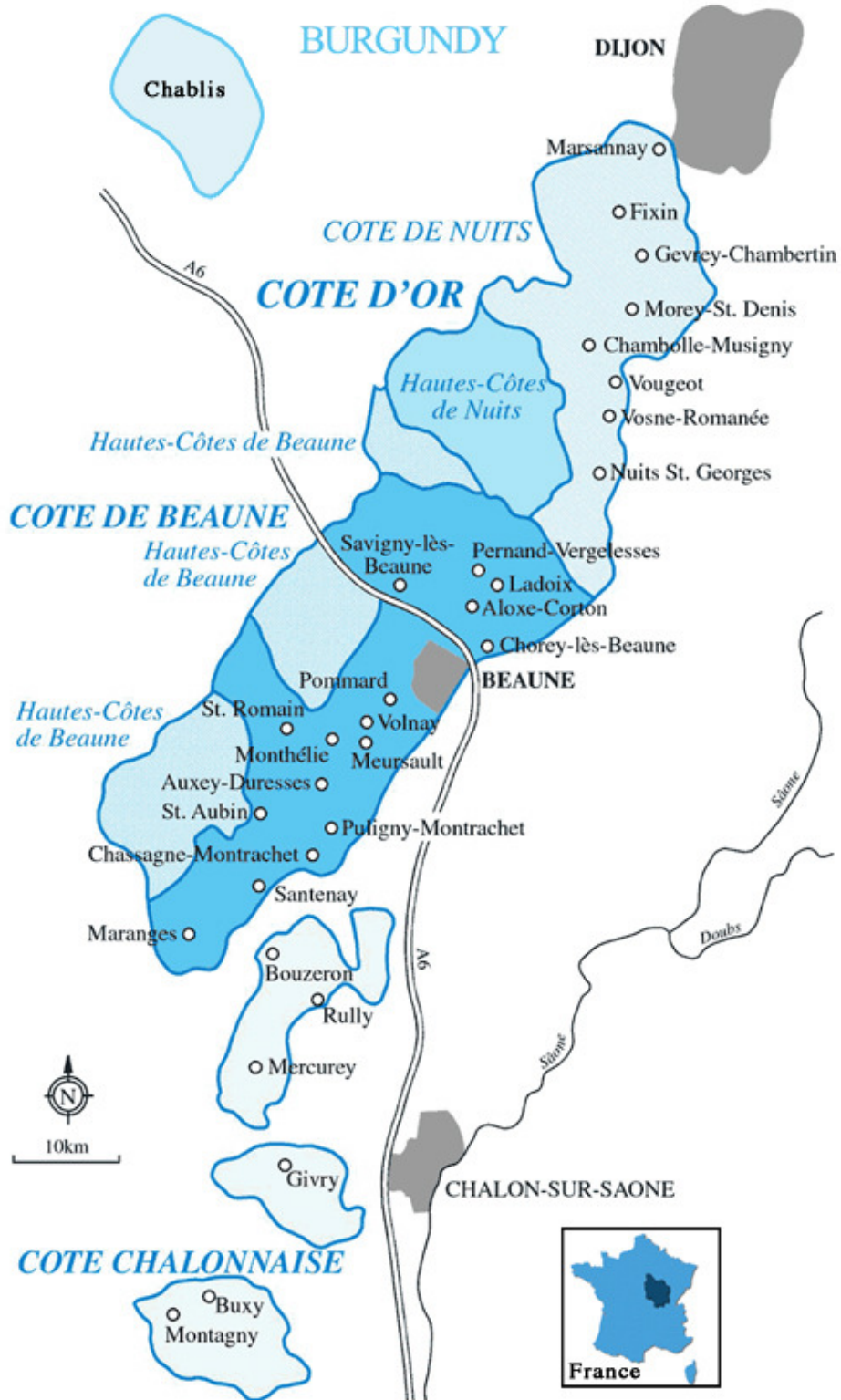


Giovedì 25 novembre alle 20.30
HOTEL ARISTON
Piazza Brenta Alta – Madonna di Campiglio

Un didattico confronto tra lo chardonnay di alcuni dei più vocati vigneti della Borgogna e lo chardonnay di tre affermati territori d'Italia.

Durante la serata sarà distribuita una dispensa sulle caratteristiche delle vigne e dei vini protagonisti della degustazione.

VOUGEOT PREMIER CRU LE CLOS BLANC DE VOUGEOT 2007 – *Domaine De La Vougeraie*
CORTON CHARLEMAGNE GRAND CRU 2006 – *Louis Latour*
BEAUNE PREMIER CRU CLOS DU CHATEAU 2007 – *Bouchard Pere et Fils*
MEURSAULT PREMIER CRU CHARMES 2007 – *Bouchard Pere Et Fils*
VIGNETI DELLE DOLOMITI BIANCO FAYE 2006 – *Pojer e Sandri*
CURTEFRANCA CHARDONNAY CONVENTO SANTISSIMA ANNUNCIATA 2007 – *Bellavista*
COLLI ORIENTALI DEL FRIULI CHARDONNAY 2007 – *Miani*



LA BORGOGNA

(estratto da Johnson – Robinson, *L'atlante mondiale dei vini*)

La Borgogna non è un grande vigneto, bensì il nome di una provincia che comprende almeno tre delle migliori zone vinicole francesi. Le più ricche e di gran lunga le più importanti di tali zone sono la Côte de Beaune a sud e la Côte de Nuits a nord, ma anche le zone dello Chablis e del Mâconnais non hanno niente da invidiare quanto a reputazione rispetto alle più ricche vicine. Subito a sud del Mâconnais si trova inoltre il Beaujolais, molto diverso dalla Borgogna quando a dimensioni, stile, suolo e tipi di uva.

Una delle caratteristiche più importanti della Borgogna, che si rispecchia poi nei suoi vini, è la frammentazione della proprietà. Oggi la proprietà media non supera i 6 ettari. La frammentazione è la causa dell'unico grande inconveniente dei suoi vini, cioè l'imprevedibilità. Dal punto di vista del geografo, il fattore umano non è certo riconducibile a una mappa, ma in Borgogna, più che in qualsiasi altro luogo, deve essere posto al centro dell'attenzione. Questo perché, anche se si identifica un vino attribuendolo ad uno specifico *climat* (un appezzamento a vigneto) in un particolare comune, in un'annata specifica, in molti casi è probabile che sia stato prodotto da uno qualunque di sei o sette viticoltori che possiedono piccole porzioni di quella specifica terra, e che sia stato lavorato in una delle sei o sette cantine della zona. I monopoli, interi vigneti nelle mani di un solo coltivatore, sono una rara eccezione. Anche il coltivatore più modesto possiede piccoli appezzamenti in due o tre vigneti. I più importanti raggiungono al massimo un totale di 20-40 ettari dispersi in piccoli appezzamenti situati in vigneti vari, in tutta la Côte. I 50 ettari del Clos de Vougeot sono suddivisi fra 80 coltivatori.

IL RUOLO DEI NÉGOCIANT.

Per questo motivo il 65% del vino di Borgogna viene venduto ancora in botte dal coltivatore ad aziende vinicole commerciali (*négociant*), che lo mescoleranno con altri vini della stessa denominazione per ottenere quantità commerciabili di vino standard. Tale vino non viene offerto in vendita come prodotto da un coltivatore specifico, produttore al massimo di una botte o due, ma come vino originario di una determinata circoscrizione (la denominazione può essere specificata, per esempio il vigneto, oppure vaga, per esempio il villaggio), che è stato *élevé*, cioè affinato, dall'azienda commerciale.

Questa divisione del processo produttivo è un vantaggio per i due attori: il coltivatore ha l'onere della gestione del vigneto e della vinificazione, ma ottiene il pagamento del vino prima del termine del suo affinamento e della commercializzazione al consumatore finale, togliendo il peso dell'investimento per cantine di affinamento e imbottigliamento del prodotto, in quanto le sue responsabilità terminano alla fine della fermentazione malo lattica. Il commerciante può selezionare il prodotto per la sua qualità, ottenere un quantità commerciabili di vino per ogni singola *appellation* e sviluppare l'immagine del suo marchio pur senza coltivare terra.

Questa situazione è radicalmente cambiata dall'inizio degli anni Ottanta. Oggi il ruolo del *négociant*, specialmente nella parte più bassa della scala gerarchica delle denominazioni e in quella della scala qualitativa, è ancora importante. I vini ottenuti attraverso questo processo di intermediazione sono raramente venduti sui mercati esteri e rimangono confinati nel canale della grande distribuzione in Francia.

LA CRESCITA DEI PETIT NÉGOCIANT

Molti proprietari di vigneti sono nel frattempo diventati loro stessi dei *négociant*, sebbene in piccola scala. Può capitare che i vignaioli perdono la gestione di vigneti che coltivavano, i *domaine* (le proprietà) per successione si frammentano o hanno più clienti di quanti ne possano servire o semplicemente il produttore

è ambizioso: è facile per un vignaiolo acquistare una licenza di commerciante (négociant). Può venire acquistata l'uva e questa vinificata e affinata nello stesso modo dei vini del domaine (delle uve di proprietà).

Le reputazioni delle aziende vinicole commerciali variano enormemente e il fenomeno a cui si sta assistendo è che alcuni grandi négociant stanno investendo acquistando appezzamenti nei vigneti (spesso i cru più prestigiosi) per gestire direttamente anche la fase produttiva.

I nomi di alcuni dei più importanti e affidabili négociant (a titolo di esempio, tra parentesi è indicata la superficie di proprietà di Clos de Vougeot):

★★ Bouchard Père et Fils, 130 ettari di proprietà. (0.45 ha di Clos de Vougeot)

★★ Joseph Drouhin, 60.7 ettari di proprietà e in affitto. (0.91 ha di Clos de Vougeot)

★★ Louis Jadot, 150 ettari di proprietà e in affitto. (2.15 ha di Clos de Vougeot)

★★ Joseph Faiveley, 119.19 ettari di proprietà e in affitto, di cui 37.21 in Côte d'Or, circa 82 nella meridionale Côte Chalonnaise, i cui vini sono venduti con un altro nome commerciale. (1.29 ha di Clos de Vougeot)

★★ Maison Leroy, *negoce* di vini (i vigneti di proprietà costituiscono il ★★★ *Domaine Leroy*, proprietario di 22 ha di cui 1.91 ha di Clos de Vougeot)

★ Chanson Père et Fils, 43 ettari di proprietà.

CLASSIFICAZIONE – Le Appellation

Esistono quattro livelli di classificazione dei vini della Borgogna. Si basano su termini geografici, è una classificazione che ordina gerarchicamente i vigneti e di conseguenza i vini che dai questi si producono.

I livelli di classificazione sono:

- Grand Cru
- Premier Cru
- Village
- Appellation regionale (Bourgogne)

GRAND CRU

Alla cima della piramide qualitativa si trovano i vigneti Grand Cru, rappresentano meno del 1% della produzione regionale. Tutti i GC coltivati ad uve bianche si trovano in Côte de Beaune. Con l'eccezione del Corton rouge della Côte de Beaune, tutti i GC rossi si trovano in Côte de Nuits.

Il nome del vino riporta solo il nome del vigneto classificato Grand Cru (es. Corton-Charlemagne, Clos de la Roche, Chambertin, Musigny, Montrachet...)

PREMIER CRU

Rappresentano circa il 5% della produzione. Sono vini molto buoni ma inferiori alla qualità media di un Grand Cru, anche se esistono eccezioni. I vigneti sono classificati come Premier Cru, per cui i vini possono riportare il nome del lieu dit da cui provengono le uve, es. Puligny-Montrachet 1er Cru Les Folatières. Un vino etichettato con questo nome indica la provenienza dal comune di Puligny-Montrachet e dalla vigna del *lieu dit* Folatières.

Se si trova in etichetta solo Puligny-Montrachet 1er Cru, si complicano le cose. Ciò può significare:

- Il produttore non vuole specificare il nome della vigna
- Il vino è un blend di diversi Premier Cru dello stesso villaggio (se non dello stesso villaggio perde non solo l'appellation premier cru ma anche quella di villaggio e si declassifica ad appellation regionale)
- Il vino è un Grand Cru declassificato

VILLAGE – APPELLATION COMUNALI

Sotto i Premier Cru troviamo la denominazione del villaggio da cui provengono le uve e il vino. È il livello iniziale in cui si riconoscono le caratteristiche e gli stili dei diversi villaggi – carnoso Savigny, elegante Volnay, speziato Vosne-Romanée, noccioloso Mersault, ecc.

La resa per ettaro consentita è leggermente più alta rispetto alle classificazioni superiori.

In questo livello possono ricadere sia vini Premier Cru che vini Grand cru declassificati.

APPELLATION SOVRA COMUNALI E REGIONALI

Alla base della classificazione le bottiglie possono indossare varie etichette: Côte de Beaune Villages, Côte de Nuits Villages, Bourgogne Rouge, Bourgogne Blanc, Bourgogne Pinot Noir, Chardonnay Bourgogne o Bourgogne Aligoté - anche semplicemente Bourgogne - poi c'è Bourgogne Hautes Côtes de Nuits, Bourgogne Hautes Côtes de Beaune, ecc.

Le rese per ettaro sono superiori a tutte le altre classificazioni. Nel Bourgogne Passetoutgrains è possibile utilizzare anche il Gamay, l'uva più tipica del Beaujolais, in quantità anche superiore al Pinot noir.

Riferimenti bibliografici:

Burgundy Report, www.burgundy-report.com

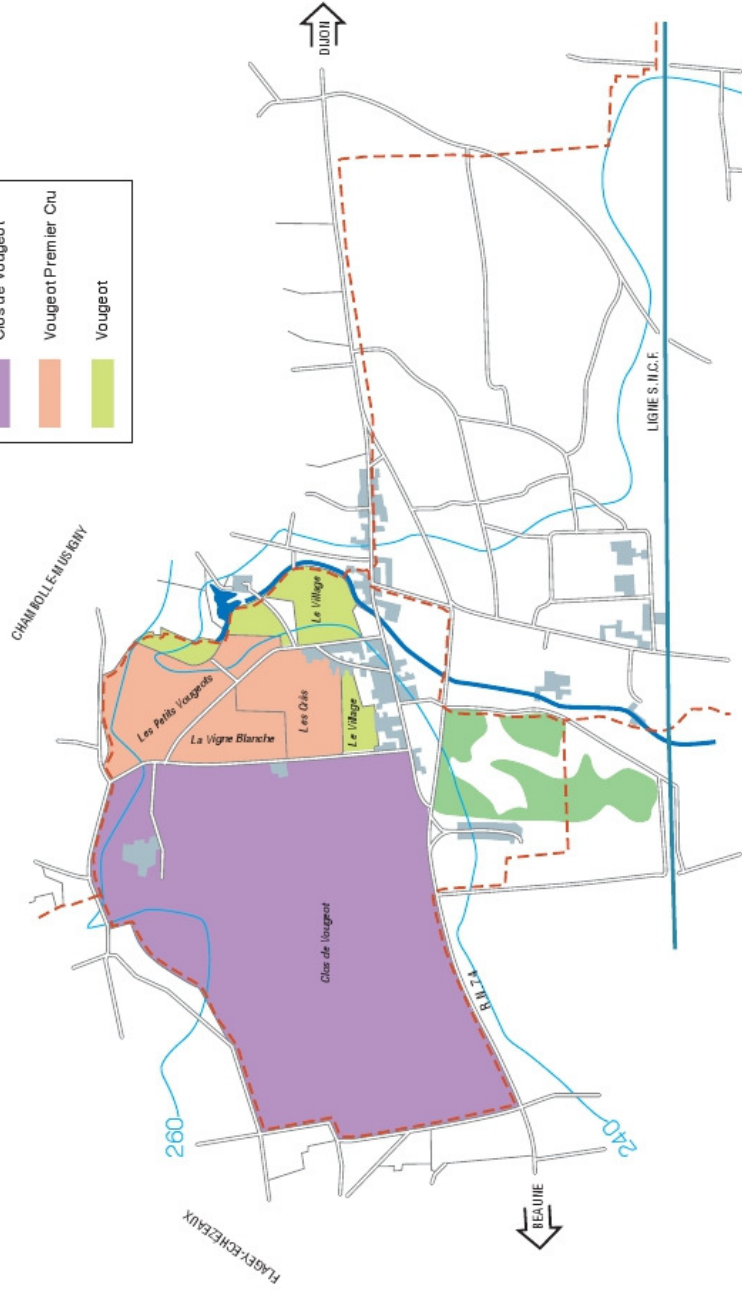
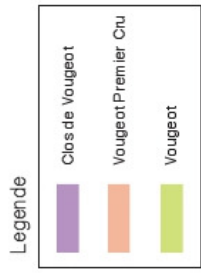
Burgundy Wines, www.burgundy-wines.fr

Clive Coates, *The wines of Burgundy*, University of California Press 2008

Collection Pierre Poupon, www.collection-pierrepoupon.com/english/accueigb.html (mappe)

H.Johnson, J.Robinson, *Atlante mondiale dei vini*, Mondadori 2001

VOUGEOT



DOMAINE DE LA VOUGERAIE - Premeaux

Vougeot Premier Cru Le Clos Blanc de Vougeot 2007



Regione: Côte de Nuits

Village: Vougeot

Appellation: Vougeot Premier Cru A.C.

L'appellation Vougeot si estende per 68 ettari, 51 dei quali appartengono al Grand Cru Clos de Vougeot. Il Clos Blanc de Vougeot si trova di fronte allo Château, confina sul lato occidentale del muro di confine a nord del Clos de Vougeot.

I vigneti confinanti a settentrione appartengono al comune di Chambolle-Musigny.

Superficie del Clos: 2,28 ettari

Uve: 95% Chardonnay, 4% Pinot Gris e 1% Pinot Blanc.

Tipologia di terreno: molto calcareo, sottosuolo limoso-argilloso.

Densità dell'impianto: 10.000 piante per ettaro

Età media delle vigne: 25 anni

Resa per ettaro: 52 ettolitri

Coltura biologica certificata dal 1999, biodinamica dal 2001.

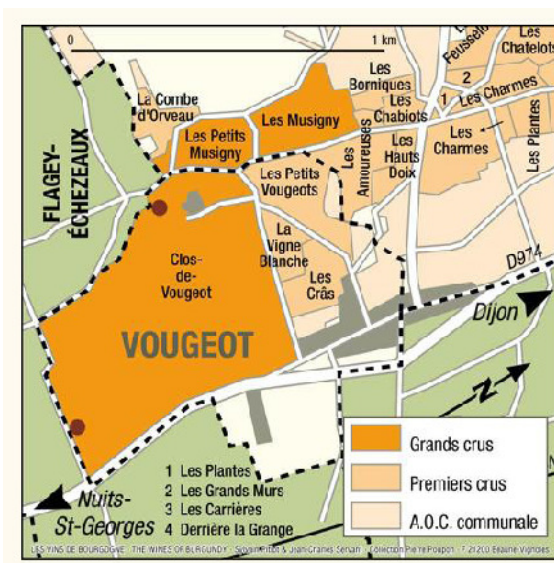
Vinificazione: dopo la vendemmia a mano e la prima selezione della qualità in vigna, pressatura dell'uva intera e macerazione per 24 ore a 12°C. Fermentazione e affinamento in barrique per 18 mesi, al 30% legno nuovo di tostatura media. Batonnage una volta al mese fino a marzo secondo i giorni di frutto stabiliti dal calendario biodinamico.

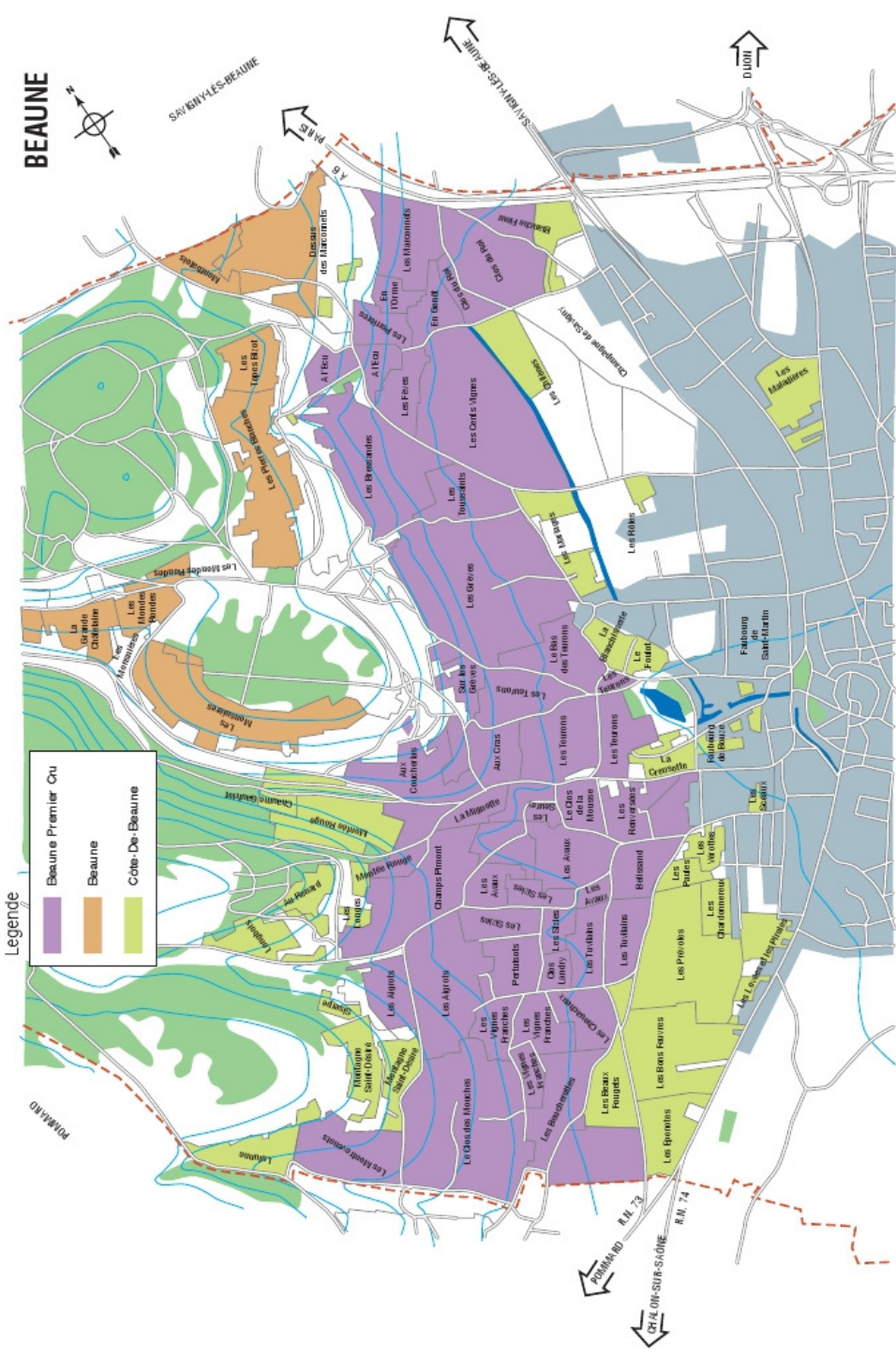
Bottiglie prodotte: circa 14.000 bottiglie

Fascia di prezzo: 90-100 euro

★ *Domaine de La Vougeraie, 34.2 ettari di proprietà.*

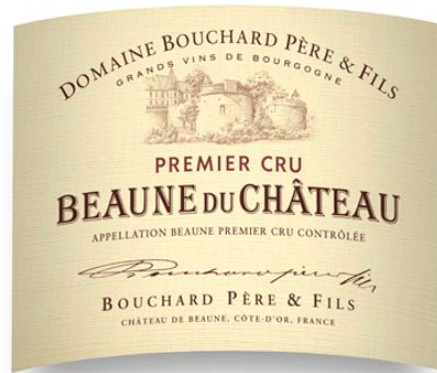
L'azienda fa parte del gruppo Boisset, il più grande négociant di Borgogna. Il domaine riunisce i migliori vigneti di proprietà Boisset, tra cui 1.41 ha di Clos de Vougeot e Vougeot Le Clos blanc (monopolio) e Les Cras





BOUCHARD PÈRE E FILS - Beaune

Beaune du Château Premier Cru 2007



Regione: Côte de Beaune

Village: Beaune

Appellation: Beaune Premier Cru A.C.

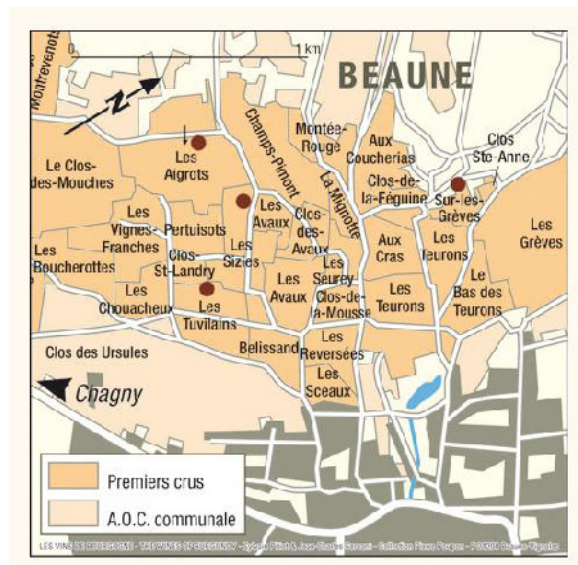
Beaune du Château è un vino esclusivo di Bouchard, prodotto dal 1907. È una cuvée di diversi Premier Cru vinificati separatamente che riassumono nel blend il terroir di Beaune.

Le parcelle che entrano a far parte della cuvée sono Aigrots, Tuvilains, Sizies e Sur les Greves. La superficie totale delle vigne è di 9,92 ettari.

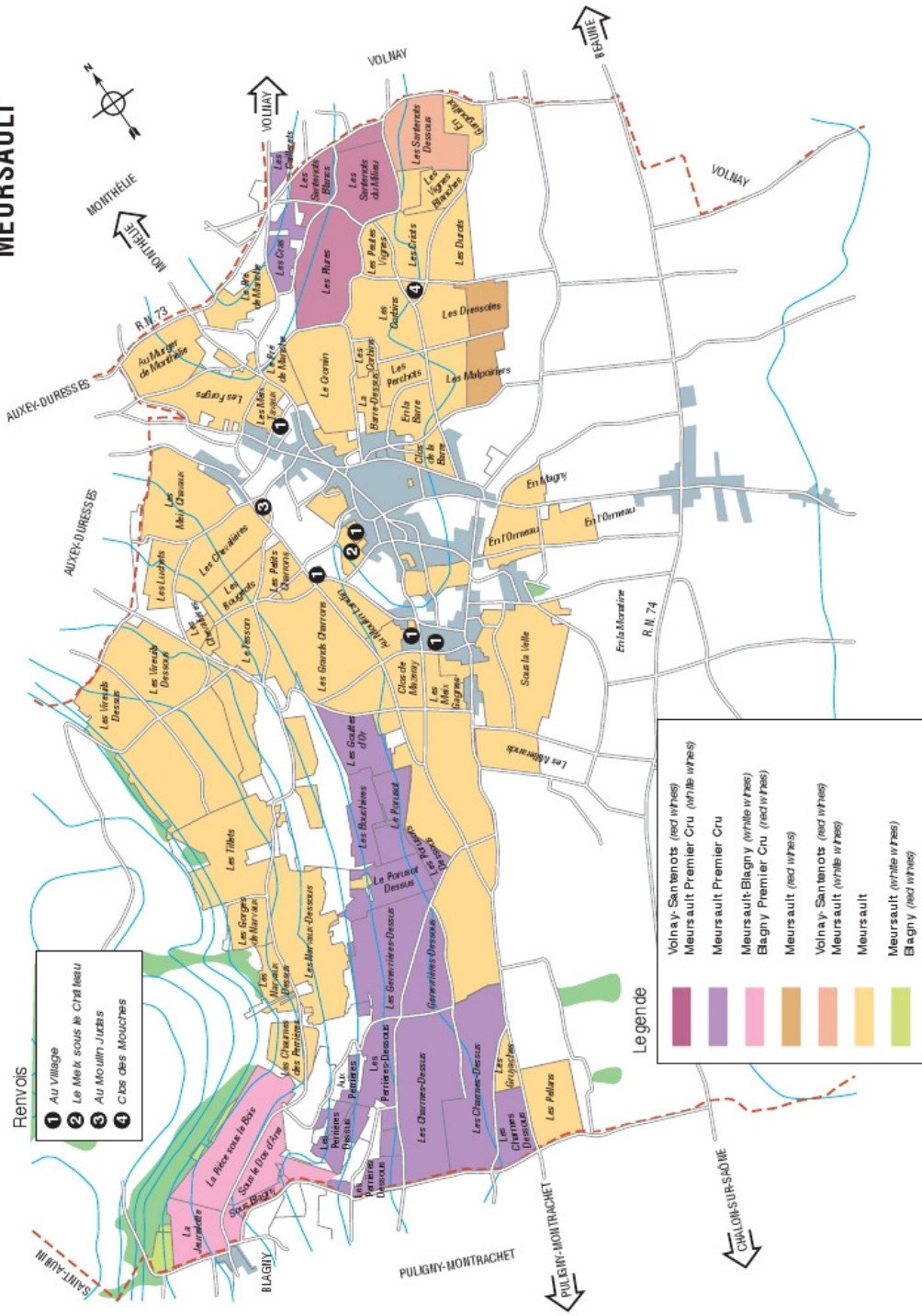
Tipologia di terreno: pur variando per ogni diversa parcella, i terreni sono prevalentemente calcarei, argillosi e marnosi in varie proporzioni.

Vinificazione: fermentazione e affinamento in barrique per 8 mesi, massimo 15% botti nuove.

Fascia di prezzo: 35-45 euro



MEURSAULT



BOUCHARD PÈRE E FILS - Beaune

Meursault Charmes Premier Cru 2007



Regione: Côte de Beaune

Village: Meursault

Appellation: Meursault Premier Cru A.C.

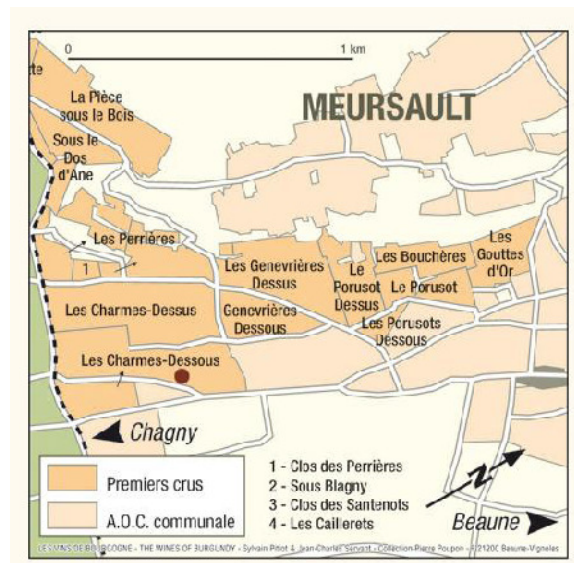
Superficie del Premier Cru Charmes 27,95 ha.

Superficie di proprietà Bouchard: 0,28 ha.

Tipologia di terreno: argilloso con clasti calcarei, orizzonti di ferretto

Vinificazione: fermentazione e affinamento in barrique per 8 mesi, massimo 15% botti nuove.

Fascia di prezzo: 40-50 euro



ALOXE-CORTON



Legende

	Corton (red wines only)
	Corton (red wines)
	Corton-Charlemagne (white wines)
	Corton-Charlemagne (white wines)
	Corton (red wines)
	Aloxe-Corton Premier Cru
	Aloxe-Corton

Renvois
1 Le Meix La Herminette

LOUIS LATOUR - Beaune

Corton Charlemagne Grand Cru 2006



Regione: Côte de Beaune

Appellation: Corton-Charlemagne Grand Cru A.C.

Village: Aloxe-Corton

Superficie del grand cru Corton e Corton Charlemagne 160.10 ettari

Superficie dichiarate del 2005

Corton Rouge 93.90 ha (*Louis Latour 15.09 ha*)

Corton Blanc 3.70 ha

Corton-Charlemagne 51.20 ha

Superficie di proprietà Louis Latour: 9.64 ha

Tipologia di terreno: calcareo, detritico

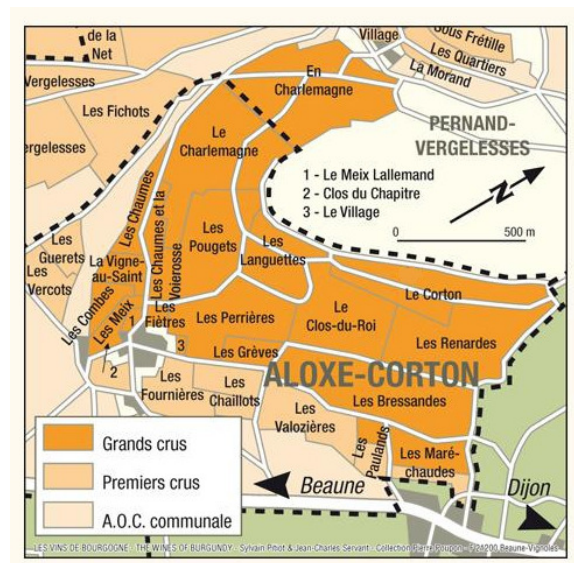
Età media delle vigne: circa 30 anni

Resa media per ettaro: 40 ettolitri

Vinificazione: fermentazione e affinamento in barrique nuove per 8 – 12 mesi.

Botti di produzione propria.

Fascia di prezzo: 150 euro



Azienda Agricola MIANI – Buttrio (Go)

Colli Orientali del Friuli Chardonnay 2007



Zona e comuni di produzione: Colli Orientali del Friuli – Buttrio

Nome-estensione dei vigneti: 1,3 ettari

Esposizione: est-ovest

Altitudine: 110 metri slm

Tipologia del terreno: marna (“ponca”)

Sistema di allevamento: guyot

Densità dell’impianto: 4000 piante per ettaro

Età media delle viti: 20 anni

Uva per pianta: ½ kg

Epoca di vendemmia: metà settembre

Recipiente di fermentazione: barriques di rovere francese

Temperatura di fermentazione: non controllata

Recipiente di affinamento: barriques di rovere francese nuove al 50%

Periodo di affinamento: 9-11 mesi secondo il carattere dell’annata

Chiarifiche e filtrazioni: sì

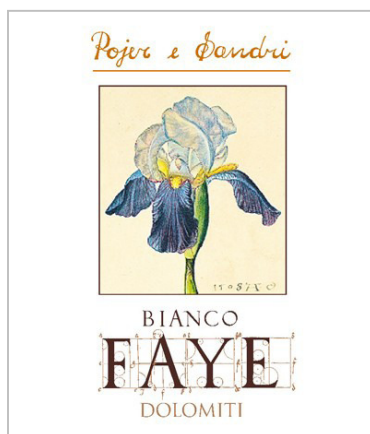
Grado alcolico: 14%

Bottiglie prodotte: 600

Fascia di prezzo: 40-50 euro

Azienda Agricola POJER E SANDRI – Faedo (Tn)

Vigneti delle Dolomiti Bianco FAYE 2006



Zona e comuni di produzione: sul conoide del comune catastale di Faedo in località Coveli 300-400 m. s.l.m. esposizione Sud-Ovest, località Pianezzi a 500 m. s.l.m. esposizione sud-Ovest e località Palai a 700 m. s.l.m. esposizione Sud. Posizioni alquanto ventilate per l'influenza dell'Ora del Garda. A seconda dell'annata le uve migliori sono selezionate dal vigneto posto all'altitudine ideale (annata fredda 300 m. annata calda 700 m.)

Esposizione: variabile in base alla quota, da sud a sud-ovest

Altitudine: variabile tra 300 e 700 metri

Uve: Chardonnay e Pinot bianco

Tipologia del terreno: dal punto di vista geomorfologico, Faedo si trova tra la formazione permiana della piattaforma porfirica (roccia vulcanica) e i depositi werfeniani di arenarie, siltiti, marne, calcari e dolomie. Il terreno è variabile in profondità' da 30 a 100 cm, è di tipo limoso-calcareo e poggia su un conglomerato marnoso.

Sistema di allevamento: "pergoletta trentina aperta"

Densità dell'impianto: 6500 piante per ettaro

Resa media per ettaro: circa 60 ettolitri

Vinificazione: fermentazione e affinamento in piccoli fusti di rovere francese per circa 6 mesi a contatto del proprio lievito, con l'effetto della "clessidra". Affinamento in inox e bottiglia per una paio di anni prima della commercializzazione.

Grado alcolico: 13%

Fascia di prezzo: 25-30 euro

BELLAVISTA – Erbusco (Bs)

Terre di Franciacorta

CONVENTO SANTISSIMA ANNUNCIATA 2007



Zona e comuni di produzione: Il vigneto si trova sul lato orientale del Monte Orfano, nel quadrante sud occidentale della Franciacorta. Il monte è una forma collinare di origine glaciale-morenica, allungata in direzione nord-ovest – sud-est.

Esposizione: esposizione ad oriente, variabile tra sud e sud est.

Altitudine: variabile tra 200 e 300 metri

Uve: Chardonnay, diversi genotipi

Superficie del vigneto: 5.45 ettari

Tipologia del terreno: vengono distinte due tipologie:

a) sabbioso, limoso, ricco di carbonati. È caratterizzato da uno strato roccioso e da uno strato di ricopertura molto sottile

b) suolo da moderatamente profondo a profondo con buona dotazione di calcare. Tessitura franco-argillosa. Di buona fertilità.

Il terreno è mediamente più ricco di carbonati e più roccioso dei terreni della zona centrale della Franciacorta.

Sistema di allevamento: spalliera, disposte a girappoggio

Vinificazione: fermentazione e affinamento in piccoli fusti di rovere francese per circa 12 mesi.

Imbottigliato nella seconda primavera successiva alla vendemmia, riposa poi un anno in bottiglia.

Grado alcolico: 13%

Fascia di prezzo: 25-30 euro



