

BERNARDO CONTICELLI\*

## Uno sguardo alla Francia e all'Europa

La Comunità Europea ha storicamente avuto difficoltà nel regolamentare le denominazioni di origine nel settore vitivinicolo perché si è dovuta scontrare, fin da subito, con preesistenti legislazioni nazionali che già negli anni '30 in Spagna e in Francia regolavano a livello nazionale questo sistema.

Infatti all'interno dell'OCM vino, tradizionalmente l'OCM più rilevante per quantità di norme e quantità di budget a disposizione rispetto agli altri prodotti agricoli e agroalimentari in Europa, sin dalla prima versione negli anni '70 è stato introdotto il concetto, unico per molto tempo in Europa, di "valorizzazione della qualità" quando il concetto di qualità non era assolutamente preso in considerazione per nessun altro prodotto agroalimentare, attraverso l'istituzione della categoria dei VQPRD, senza però entrare nello specifico della regolamentazione di un vero e proprio sistema europeo di classificazione.

La Comunità Europea ha infatti avuto per moltissimi anni una strutturale incapacità nel legiferare sulla classificazione del vino di qualità perché, quando ha tentato di farlo, si è trovata di fronte a una vera e propria "jungla legislativa" dove ogni Paese aveva già un proprio sistema, chi con una matrice comune come il sistema francese, spagnolo e italiano e chi fondato su concetti molto diversi come in Germania e Austria. La CE ha quindi rinunciato ad armonizzare le legislazioni dei diversi Paesi comunitari riguardo la classificazione del vino di qualità riconoscendone, non per scelta ma perché non era possibile fare altrimenti, la competenza concorrente degli Stati membri in materia.

Ciò non è avvenuto invece per quanto riguarda la classificazione della qualità legata all'origine per i prodotti agroalimentari diversi dal vino, quando

\* *Vinofocus wine consulting*

con il Reg. 2081/92 del Consiglio è stato introdotto il sistema delle DOP e IGP per l'agroalimentare. In questo caso la CE ha avuto buon gioco avendo trovato una "tabula rasa" legislativa precedente e quindi senza aver incontrato alcuna resistenza particolare da parte degli Stati membri.

Ancora una volta si riconosce l'*unicum*, l'eccezionalità del sistema vino rispetto a tutti gli altri prodotti agroalimentari.

Questo doppio binario che vede da una parte la legislazione sull'origine legata alle DOP e IGP per tutti i prodotti agroalimentari escluso il vino e dall'altra le diverse legislazioni nazionali in materia di origine e qualità per il vino si è interrotta con il Reg. CE 479/2008 che imprime una svolta epocale, allargando il sistema delle DOP e IGP anche al settore vitivinicolo.

Ciò ha due risultati immediati: innanzitutto tutte le procedure di creazione, modifica o eventuale cancellazione di una DOP e/o IGP vedono il passaggio finale in Commissione Europea, armonizzando quindi un sistema di riconoscimento nel settore vitivinicolo che per lungo tempo è rimasto in mani nazionali e che ha prodotto delle storture con la proliferazione di denominazioni di origine talvolta non necessarie, con la creazione delle DOC "di carta" che non hanno mai rivendicato neanche una bottiglia prodotta e immessa sul mercato e altre motivazioni lontane dal vero obiettivo della valorizzazione di un certo vino e della sua zona di origine. Al tempo stesso un secondo importante risultato apportato dal Reg. CE 479/2008 è l'elevazione dei vini IGP (i vecchi IGT) da vini considerati precedentemente come vini da tavola con indicazione geografica alla categoria superiore dei vini con indicazione geografica, con tutti gli aspetti procedurali che vi sono implicati (il sistema dei controlli ecc.).

Proprio parlando di IGP/IGT preme sottolinearne come per questa categoria di vini ci sia un'unicità tutta italiana: soltanto nel nostro Paese i vini incasellati in questa tipologia vedono una duplice realtà, quella di essere dei vini di "ricaduta" rispetto ai vini a denominazione di origine, quindi con un minor appeal, qualità media e normalmente prezzo medio inferiore, e di contare però all'interno di questa categoria anche dei vini universalmente riconosciuti come top assoluti (i Supertuscans ma non soltanto, numerosi esempi in tutta Italia). Non esiste in alcun Paese europeo che in questa tipologia, sia tra i Vin de Pays in Francia che tra i vini de la Tierra in Spagna o i Landwein in Germania – tanto per fare degli esempi – ci siano dei vini di eccellenza e rinomati a livello mondiale tra i migliori vini al mondo. In questi Paesi tutti i vini considerati "top" portano una denominazione di origine in etichetta. Questo aspetto è facilmente verificabile se si controllano i primi cento vini della classifica della società Liv-Ex o i primi migliori vini per la società

Wine Lister (due società che monitorano ogni anno i vini che sono stati più scambiati e commercializzati dai migliori *negociants* del mondo e attraverso le case d'asta internazionali, vini quindi ricercati dai migliori collezionisti del mondo e presenti nelle carte dei vini dei principali ristoranti del mondo): in entrambe le classifiche, peraltro dominate dai vini francesi, l'Italia è rappresentata con circa 8-10 vini e di questi la metà circa la metà sono etichettati come IGT. Nessun altro vino di nessun altro Paese in classifica è riconducibile alla categoria degli IGP: è questo un *unicum* italiano di difficile spiegazione e giustificazione all'estero.

Più in generale quando si parla di origine dei vini di qualità non si può non pensare alla foto scattata con un telefono cellulare grazie al quale è possibile ingrandire l'immagine aumentandone il focus sul dettaglio, e tanto più nitida sarà la foto, tanto più in dettaglio si riuscirà a visualizzare.

Guardare i territori di qualità oggi è esattamente questo, si ha uno zoom sui territori con l'interesse ad arrivare fino al dettaglio. Questo è ovviamente legato al concetto francese di "cru", sebbene questo concetto nella stessa Francia sia stato interpretato in modo differente a seconda delle zone e dei momenti storici. Il concetto di cru è stato infatti applicato con diverse intensità di precisione.

A Bordeaux, con la classificazione del 1855 prima per i vini del Médoc e cento anni dopo per la classificazione dei vini di Saint Emilion, si è posto l'accento sulla proprietà vitivinicola, legando il cru non alla specifica area di vigneto ma alla proprietà stessa (qualora la dimensione della proprietà dell'azienda classificata ad esempio a Grand Cru Classé cambi, cambia anche il numero di superficie a Grand Cru che è possibile imbottigliare). Non a caso fino al 1855 le aziende a Bordeaux tendevano a essere chiamate con i nomi dei proprietari del momento (Smith Haut Lafitte, Haut Brion, Kirwan etc) e solo dopo il 1855 sono rimaste per lo più cristallizzate nei nomi di allora per evitare di perdere la classificazione gerarchica di cru ottenuta in precedenza.

Tra l'altro, mentre la classificazione del 1855 non è rivedibile né modificabile (salvo l'eccezione del passaggio da Deuxième a Premier Grand Cru Classé di Mouton Rothschild), quella di Saint Emilion è stata creata sotto l'egida dell'INAO e prevede una revisione ogni dieci anni. Sono queste delle classificazioni bordolesi create del tutto sul mercato, ovvero sulla notorietà della marca e i prezzi che certi vini della zona riuscivano a spuntare sul mercato e non invece necessariamente sulle qualità di esposizione, suoli, vitigni, del terroir.

Quindi mentre nel bordolese il concetto di cru è legato al brand aziendale, alla proprietà aziendale nel suo insieme, in Champagne il concetto di cru è

invece legato al territorio, ai vigneti, con una classificazione in cui lo zoom sulle porzioni di territorio specifico arrivano molto più nel dettaglio che non la classificazione bordolese, ma non così nel dettaglio come in Borgogna. Infatti in Champagne la classificazione riguarda i comuni in senso geografico e amministrativo, con 17 di questi classificati a Grand Cru e altri 44 a Premier Cru secondo “la scala dei cru” redatta dal CIVC. Se quindi la base della classificazione è prettamente geografica e territoriale, il motivo ispiratore è anche qui di ragione economica, ovvero una classificazione per dare ordine al commercio delle uve con una chiara scala valoriale per capire quanto deve essere pagata l’uva tra il produttore e la maison che acquista, basandosi sul prezzo dell’uva decisa di anno in anno dal CIVC (le uve provenienti da vigneti a Grand Cru sono pagati il 100% del prezzo stabilito annualmente, i Premier Cru dal 99 al 90% a seconda del singolo comune ecc.). Quindi in Champagne la creazione dei cru risponde a esigenze qualitative ed economiche.

Il concetto di cru come è più comunemente inteso viene invece sublimato nelle disposizioni regolamentari della Borgogna dove lo zoom sul territorio arriva sino alla singola parcella di vigneto di pochi metri quadrati. Qui l’ispirazione è prettamente qualitativa, con una selezione delle migliori parcelle per i Grand Cru e una frammentazione dovuta alla storia, dove i passaggi tra nobili e monaci hanno fatto sì che vi fosse una frammentazione tale da poter selezionare nel dettaglio. Ciò è ancor più vero se si guarda la differenza tra la Cote de Nuits e la Cote de Beaune: in Cote de Nuits, storicamente a valenza più agricola e “contadina”, la parcellizzazione è maggiore ed è anche maggiore la presenza di Grand Cru, mentre in Cote de Beaune storicamente (e tutt’oggi) sede dei principali *négociants*, l’accento era dato sulla denominazione generica o al massimo al Villages, per poter meglio commercializzare i vini senza troppi lacci o laccioli ed ecco che oggi troviamo molti meno Grand Cru in questa parte della Cote d’Or. Oggi le diverse denominazioni di Borgogna valgono circa il 25% del totale delle AOC francesi avendo appena il 6% di vigneto nazionale, a indice dell’incredibile frammentazione presente che ne accresce quest’aurea di fascino e attrazione per i consumatori e collezionisti mondiali.

Il concetto di cru come valorizzazione dell’origine e quindi della qualità del prodotto si è vista anche in Alsazia dove la storia ci mostra come inizialmente l’AOC Alsace si volesse distinguere, in puro stile tedesco, solo sulla base dei vitigni: esisteva una sola denominazione per tutta la zona viticola e dovevano essere poi i singoli vitigni riportati in etichetta a fare la differenza, ma si capì presto che ciò non era sufficiente e che per poter dare maggiore riconoscibilità e valore aggiunto ai vini della zona era necessario portare i con-

sumatori più nel dettaglio del territorio della denominazione e individuare, con lo zoom, dei vigneti di maggior qualità da legare a certe produzioni. Ecco che dal 1975 ci fu l'introduzione della denominazione Alsace Grand Cru che può essere utilizzata esclusivamente per vini prodotti nelle 52 zone definite (di dimensione differente, da 3 a 80 ettari di estensione). Ancora una volta la ricerca del dettaglio, della definizione territoriale più specifica come elemento di qualità e valore aggiunto per il mercato.

Questa tendenza alla ricerca del dettaglio, alla ricerca del particolare territoriale di origine, è attuale oggi più che mai in diverse zone d'Europa.

In Germania il sistema di classificazione dei vini di qualità creato nel 1971 non segue un principio territoriale ma essenzialmente di maturazione delle uve (le diverse concentrazioni di zucchero nelle uve in vendemmia permettono di utilizzare in etichetta i diversi livelli del Prädikatswein) seguendo un principio teorico tipico dei Paesi settentrionali con problemi di clima freddo secondo cui le zone più qualitative sono quelle dove le uve maturano di più, tralasciando ogni aspetto qualitativo legato alle pratiche di viticoltura e lasciando la classificazione completamente slegata dall'origine specifica parcellare. Ecco invece la consapevolezza che per dare un valore aggiunto a questi vini sia necessario ricondurli a determinate aree specifiche di vigneto ha fatto sì che a livello privato l'associazione VDP, che raccoglie i principali 200 produttori di vino tedesco, abbia creato una propria classificazione dei vigneti di ispirazione borgognotta dove sono individuate e classificate le parcelle migliori come una sorta di Grand Cru (Grosse Lage è la menzione in etichetta) e Premier Cru (Erste Lage è la menzione in etichetta).

In Spagna, rilevante paese produttore mondiale di vino che ha un problema strutturale con l'immagine percepita dei propri vini dal momento che l'export è in forte crescita ma ha fondato la propria forza di penetrazione sui mercati su una concorrenza tutta di bassi prezzi (il prezzo export medio di vini spagnolo è di 1,10 euro/L), si sta facendo sempre più campo la consapevolezza che per dare un valore aggiunto alla propria produzione, per aumentarne l'appeal commerciale e quindi anche il prezzo di commercializzazione almeno delle zone più rinomate, è necessario rafforzare il legame con l'origine geografica attraverso lo zoom sul territorio della denominazione.

Ecco che nelle principali denominazioni spagnole, come ad esempio in Rioja, dove storicamente la classificazione qualitativa all'interno della denominazione era prettamente di matrice enologica (secondo gli invecchiamenti: Rioja Joven, Crianza, Reserva, Gran Reserva), si è fatta strada la volontà da parte dei produttori di individuare aree qualitative più piccole e delimitate che possano rafforzare il legame del vino con la propria origine.

Il concetto di *single vineyards* è stato quindi approvato in Rioja, in Ribera del Duero e in Priorat dove sono state individuate 12 aree della denominazione come di maggior qualità potenziale da poter riportare in etichetta accanto alla denominazione stessa del Priorat.

Sempre in Spagna, nella zona di produzione del Cava, metodo classico spagnolo dalle alterne fortune sui mercati in quanto schiacciato da una parte dalla competizione tra l'eccellenza qualitativa dello Champagne con cui condivide lo stile produttivo ma non la reputazione e i prezzi medi di vendita, e dall'altra dal Prosecco con cui condivide un rapporto qualità-prezzo vantaggioso ma non tanto quanto quello del prodotto italiano che su questo è avvantaggiato, la riflessione su come cercare di dare valore aggiunto al prodotto è in atto da diversi anni. Anche in questo caso la risposta si è trovata nel rafforzare il legame con l'origine, rafforzare il senso di unicità che si ha dalla produzione di vino in alcune zone determinate e riconosciute come diverse – e in questo caso migliori – rispetto al resto della denominazione consci che un miglioramento dell'immagine di una parte “alta” della denominazione possa portare poi vantaggi a tutta la denominazione. Ecco quindi l'individuazione di 12 zone all'interno della denominazione Cava identificate per caratteristiche di suolo, clima ed esposizione come fossero “grand cru”, con la dicitura in etichetta dei vini prodotti da queste zone “Cavas de Paraje Calificado”.

Questa consapevolezza, ormai generalizzata, che attraversa l'Europa vitivinicola spinge nel senso di un rafforzamento del legame di origine territoriale specifica della bottiglia di vino agli occhi del consumatore; creare un concetto di “eccellenza”, di “nicchia”, di “unicità”, uno zoom come una foto sul cellulare di cui si vuole guardare uno specifico dettaglio, che ha la riprova opposta nella stessa Francia: nel momento in cui si abusa del concetto di cru slegandolo dall'idea di unicità ed eccellenza, il concetto perde di senso e di appeal. È il caso, a Bordeaux, della menzione “cru bourgeois” che è stata elargita con generosità a un vastissimo numero di aziende di zone, storie, qualità diverse, facendone perdere il senso ed il valore agli occhi del consumatore e non portando alcun vantaggio al prodotto.

In Italia, nelle poche occasioni in cui si è cercato di guardare ai territori di una denominazione con lo zoom, avvicinando sempre di più il consumatore alla singola parcella di vigna, si è fatta la fortuna della denominazione. È semplice ricordare i casi di Barolo e Barbaresco con le menzioni geografiche aggiuntive, in cui la suggestione di un Barolo Vigna Rionda ha un appeal diverso – e quindi prezzi a cui il consumatore è disposto ad acquistare quel vino – diversi da un Barolo generico o da un'altra menzione meno nota, o la

suggerzione di un Barbaresco Rabajà rispetto a un Barbaresco generico o un Barbaresco Nervi.

Se il Piemonte è un esempio classico e piuttosto semplice dell'importanza della specificità territoriale (impropriamente chiamata zonazione), si pensi allora a ciò che è successo in Sicilia con la suggerzione creata nell'Etna dall'utilizzo in etichetta dei nomi delle Contrade, che con le proprie differenze di esposizione e altitudine hanno creato una vera e propria fascinazione per i consumatori diventando un volano indispensabile per l'incredibile successo dei vini di questa denominazione.

Concludendo, in un mondo vitivinicolo sempre più complesso e competitivo, dove è sempre più facile produrre buoni e ottimi vini in diverse aree del mondo, per l'Italia si ritiene uno strumento indispensabile, almeno per denominazioni già affermate a livello mondiale, andare nel senso della valorizzazione territoriale dell'origine anche più nel dettaglio di quanto una DOC o DOCG genericamente intesa possa fare. Questo può essere uno strumento di marketing molto rilevante per appassionare ancora di più i professionisti e i consumatori di mercati già maturi, mentre sarà irrilevante, ma di certo non di danneggiamento, per mercati emergenti dove è ancora necessario creare delle basi più generali di conoscenza della denominazione nel suo insieme.

Sono processi che richiedono tempo e che possono, all'interno di una denominazione, scontentare qualcuno, ma giova ricordare, come già accennato precedentemente per il caso della DO Cava, che un processo di ulteriore valorizzazione di alcuni vini/territori all'interno della denominazione porta un vantaggio a cascata per tutta la denominazione in termini di immagine e prezzi.

Se oggi in Borgogna si vendono bene e a prezzi importanti i Bourgogne AOC generici o gli Hautes-Cotes de Beaune o i Fixin AOC o i Marsannay AOC è perché esistono gli Chambertin Grand Cru AOC o i Clos de la Roche Grand Cru AOC a innalzare l'immagine dell'intera regione vitivinicola, e non viceversa.

In Borgogna sono infatti i 550 ettari classificati a Grand Cru che hanno fatto e stanno facendo la fortuna degli altri 27.450 ettari della denominazione.