



150 ANNI DI ECCELLENZA

Di Dewey Markham, Jr.

Scrittore autore di «1855 – Histoire d'un Classement des Vins de Bordeaux»

La storia di Bordeaux si riflette nella classificazione dei suoi crus. Questo elenco rappresenta molto più di una gerarchia delle aziende vinicole, la dice lunga sulle origini della regione, sul commercio del vino che la anima e; naturalmente, sugli châteaux stessi.

La posizione geografica di Bordeaux ne ha determinato il destino commerciale sin dall'antichità. La città, fondata sulle rive della Garonne, fu un possedimento romano, dove i vini dei territori che ne facevano parte venivano caricati sulle navi dirette in Italia.

Anche in seguito, quando l'impianto della vite rese i dintorni di Bordeaux un'importante zona di produzione, il commercio dei vini continuò a seguire le vie del mare. Una delle ragioni era che la vendita interna si scontrava con una grossa difficoltà. I principali consumatori francesi di questa qualità di vino appartenevano alla nobiltà, alla corte di Parigi, e la lontananza dalla capitale comportava, durante il trasporto, l'imposizione di molte tasse sul vino di Bordeaux. I vini provenienti da vigneti più vicini a Parigi, come quelli di Borgogna o di Champagne, erano soggetti a imposte meno gravose e dunque tendevano ad avere una maggiore popolarità proprio perché meno costosi.

Il mercato del vino di Bordeaux fu così, sin dall'inizio, un mercato internazionale e, nel XVII secolo, i principali acquirenti erano gli olandesi e gli inglesi. La natura della sua clientela influì fortemente sul carattere e sulla qualità del vino, ma in modi diversi.

Gli olandesi chiedevano un prodotto a buon mercato, la qualità era un elemento secondario visto che il vino che ordinavano era essenzialmente destinato alle colonie e un vino raffinato correva il serio rischio di perdere la sua finezza molto prima di arrivare a destinazione. Per conservare i vini durante i lunghi viaggi e permettere loro di invecchiare in modo adeguato, i commercianti olandesi escogitarono diverse tecniche: per esempio, bruciavano dello zolfo all'interno dei fusti prima di riempirli. Ciò naturalmente avveniva secoli prima che Louis Pasteur scoprisse i batteri responsabili del deterioramento del vino. Senza conoscerne la ragione scientifica, gli olandesi avevano constatato in pratica che lo zolfo, essendo un agente antibatterico, favoriva la conservazione del vino. Con questo metodo, contribuirono a dimostrare che il vino di Bordeaux non doveva essere necessariamente bevuto giovane, ma che, al contrario, migliorava con l'invecchiamento.

Gli altri principali estimatori del Bordeaux avevano esigenze del tutto diverse. Gli inglesi lo acquistavano per il consumo interno e il trasporto in battello era relativamente breve. Esigevano dunque la qualità migliore e il successo del Bordeaux nell'alta società fu tale che i prezzi continuavano ad aumentare. Negli anni Quaranta del XVII secolo era sufficiente che un consumatore richiedesse un vino del Médoc per avere la certezza di ottenere un vino della migliore qualità e i listini dei prezzi dell'epoca mostrano che i Bordeaux erano classificati in base alle regioni di provenienza. Tuttavia, con il passare del tempo le esigenze della clientela divennero più sofisticate e si focalizzarono su qualche comune che si era affermato per l'eccellenza delle tecniche di produzione. Così scopriamo che sulle liste, a partire dalla seconda metà del XVII secolo, alcuni vini bianchi della regione di Bordeaux, per esempio, sono definiti «pessac», come la città vicina a Bordeaux.

In pochi decenni i britannici divennero sempre più esigenti sul luogo di produzione dei Bordeaux e la loro attenzione, si spostò dai comuni ad alcuni produttori che avevano acquisito una reputazione che li distingueva dai loro vicini. Generalmente si ritiene che questo processo sia cominciato con un'iniziativa commerciale di Arnaud de Pontac, proprietario di Haut-Brion. Durante la ricostruzione di Londra in seguito al grande incendio del 1666, Pontac inviò il figlio nella capitale inglese per aprire una taverna chiamata The Pontac's Head, che doveva fungere da vetrina per la sua produzione. La taverna e il suo vino divennero presto di moda nell'alta società e da allora fu considerato segno di distinzione precisare il nome dell'azienda viticola quando si acquistava un Bordeaux. Alla fine del XVII secolo i clienti non si accontentavano più di richiedere un «pessac»: volevano che i commercianti procurassero per le loro

cantine l'Haut-Brion.

Haut-Brion non fu la sola azienda a godere di questa notorietà tra i consumatori britannici. Altri tre produttori nello stesso periodo si erano guadagnati un'identità ben precisa: Margaux, appartenente all'omonimo comune, Latour e Lafite, nei dintorni di Pauillac.

L'ineguagliabile qualità dei vini di queste quattro aziende portò i loro nomi alla celebrità e la grande domanda fece crescere i prezzi a livelli che nessun'altro Bordeaux avrebbe potuto raggiungere. Haut-Brion, Margaux, Latour e Lafite crearono così una loro categoria commerciale, nota con il nome di «premier cru».

Intorno alla metà del XVII secolo, altri proprietari, avendo notato i vantaggi economici che la ricerca della qualità poteva portare, cercarono di produrre vini degni dell'attenzione dei ricchi estimatori inglesi, e alcune aziende arrivarono a guadagnarsi un'ottima reputazione sul mercato, senza tuttavia raggiungere il livello estremamente elevato dei primi quattro grandi crus. Queste aziende, che applicavano tariffe molto simili, vennero chiamate «deuxième cru».

A quel tempo, in questa categoria era annoverata una dozzina di aziende. Intanto, altri produttori cominciarono a emergere dall'anonimato del proprio comune, pur senza ottenere ancora la netta identità commerciale acquisita dai primi e dai secondi crus, aprendo così la strada a futuri vini la cui qualità sarebbe stata posizionata nella nascente gerarchia dei crus.

Nella primavera del 1787, all'arrivo di Thomas Jefferson a Bordeaux, il sistema di classificazione comprendeva una categoria ben definita di terzi crus. Il successo commerciale dei terzi crus indusse allora una nuova serie di vini a entrare nella categoria subito inferiore. Il listino prezzi delle annate del secondo decennio del XIX secolo mostra l'evoluzione di questo tipo di classificazione. Comparvero i quarti crus, mentre nuovi nomi si aggiungevano ai terzi crus e, all'inizio degli anni Cinquanta del XIX secolo, si potevano distinguere cinque livelli ben definiti all'interno di una gerarchia commerciale che contava sessanta produttori vinicoli.

L'ineguagliabile qualità dei vini di queste quattro aziende portò i loro nomi alla celebrità e la grande domanda fece crescere i prezzi a livelli che nessun'altro Bordeaux avrebbe potuto raggiungere. Haut-Brion, Margaux, Latour e Lafite crearono così una loro categoria commerciale, nota con il nome di «premier cru».

Se si considera che la posizione occupata da un'azienda in queste liste era legata al prezzo a bottiglia sul mercato, risulta evidente come sempre più di frequente nella prima metà del XIX secolo ne derivasse una disparità tra la prima collocazione di un'azienda nella classificazione e la sua situazione reale in seguito. È un processo che continua a esistere anche oggi: alcuni vini che fanno parte di una certa categoria di crus, finiscono per essere venduti al prezzo di quelli che appartengono a una categoria superiore.

Fu così che prese forma un sistema commerciale di classificazione con una struttura dall'alto verso il basso, soggetto a modifiche in base alla comparsa di nuove aziende vinicole e all'evoluzione del mercato. All'inizio del XVII secolo i vini più ambiti erano i Graves (vini bianchi, N.d.R.); poi fu il Médoc ad affermarsi come regione di eccellenza e i suoi vini conobbero un grande successo, con una crescita proporzionale dei prezzi. A metà del XIX secolo, solo l'Haut-Brion poteva raggiungere cifre paragonabili a quelle di un Médoc: si trovò così a essere l'unico Graves degno di essere accolto nella categoria più alta della gerarchia. Nessun'altra regione del bordolese poteva vantare la produzione di vini sufficientemente costosi per entrare a farne parte.

Questa classificazione costituiva il metro di paragone per il commercio locale del vino e chiunque vi partecipasse, proprietari, negozianti e sensali, conosceva perfettamente la posizione assegnata a ciascuna azienda. Ma ebbe un'enorme diffusione e la gerarchia in essa stabilita impose la propria autorità ben oltre il settore professionale per il quale era stata originariamente concepita. La vediamo menzionata nel corso di tutto il XIX secolo in diverse occasioni, in particolare nelle sempre più numerose opere destinate agli amanti del vino. Così compare in *Topographie de tous les vignobles connus*, di André Jullien (1816), *The History of Ancient and Modern Wines*, di Alexander Henderson (1824) e *A History and Description of Modern Wines*, di Cyrus Redding (1833). La classificazione influenzò anche le politiche nazionali: ad esempio quando figura nel 1835 in una relazione del parlamento britannico «sui rapporti commerciali tra la Francia e la Gran Bretagna», oppure in un'inchiesta commissionata

150 ANNI DI ECCELLENZA

dal ministro francese per l'Agricoltura e il Commercio intitolata «Coltura viticola, valutazione della produzione del 1847 e del 1848».

L'elenco, in continua evoluzione, iniziò a comparire su un numero crescente di guide turistiche, come Le Guide de l'étranger, che ebbe diverse edizioni a partire dal 1825, o ancora in un'opera di Charles Cocks edita nel 1846 con il titolo Bordeaux: Its Wines and the Claret Country (che infine diventò Bordeaux et ses vins, la «bibbia» del Bordeaux). A ogni nuova citazione pubblicata della classificazione dei loro vini, i proprietari, i negozianti e i sensali bordolesi analizzavano l'esatta situazione del mercato e i consumatori si adeguavano all'idea di eccellenza dei vini di Bordeaux.

I produttori erano indubbiamente fieri di vedere le loro aziende acquisire lo status di «cru classé», ma il sistema presentava anche un netto vantaggio pratico. In primavera, quando una nuova cuvée era pronta per la vendita, ai produttori così come ai commercianti spettava il compito di determinare il giusto prezzo per il vino proposto. Dal corretto svolgimento di questa delicata operazione dipendeva l'avvenire della principale attività del più grande dipartimento francese. Con migliaia di produttori che proponevano il loro vino a centinaia di negozianti, l'intero sistema sarebbe crollato se gli acquirenti avessero dovuto riconsiderare da zero tutta la gamma dei prezzi. Il Classement era diventato uno strumento che permetteva di razionalizzare il processo.

Era una statistica esatta delle tariffe applicate durante un lungo periodo di tempo, che offriva alla trattativa commerciale un punto di partenza nonché una rapida regola di calcolo per valutare il giusto prezzo dei vini dell'anno. Se per esempio il vino di una certa azienda era stato sempre venduto nella categoria dei terzi crus, e se il prezzo corrente a bottiglia di quella categoria era cento franchi, questa era la cifra sulla quale il proprietario e il cliente si potevano basare per negoziare.

Allora come oggi era pratica comune che alcuni proprietari tardasse a mettere in vendita i vini della nuova annata per saggiare l'approvazione o le resistenze del mercato alle nuove tariffe, e per la prima offerta di vendita non esisteva alcun ordine di precedenza.

Nel 1855 si tenne a Parigi un'esposizione universale che raccoglieva prodotti provenienti da tutte le regioni francesi e dal mondo intero. Bordeaux inviò alcuni vini selezionati dalla camera di commercio. Gli organizzatori dovettero allora scontrarsi con un problema delicato: la scelta prevedeva solo sei bottiglie per ogni azienda, una quantità appena sufficiente per essere esposta e degustata da una ristretta giuria. Le migliaia di visitatori dell'esposizione non avevano dunque la possibilità di giudicare personalmente le diverse qualità dei vini di Bordeaux. Dovevano accontentarsi di vedere le bottiglie allineate nelle vetrine e di osservare una dettagliata cartina del bordolese, volta ad attirare l'attenzione sulla ricchezza e l'eccellenza delle regioni di produzione. La mappa era accompagnata da una tabella dei più grandi vini, stabilita dal sindacato dei sensali su richiesta della camera di commercio.

I sensali erano le persone maggiormente indicate per svolgere questo compito; delle tre figure implicate nel commercio del vino (produttori, negozianti, sensali) erano quelli che potevano avere la migliore visione d'insieme. I proprietari conoscevano i loro vini meglio di chiunque altro, ma avevano un'idea meno chiara della produzione al di fuori dai confini della propria azienda. I negozianti conoscevano bene il mercato, ma non possedevano nozioni molto precise sulle condizioni di produzione dei vini che vendevano. Solo nella figura dei sensali convergeva una conoscenza diretta dei vigneti, a motivo delle visite ai produttori nel corso di tutto l'anno, e un senso concreto delle condizioni commerciali, grazie ai loro rapporti con il mercato.

Il 5 aprile 1855, la camera di commercio inviò dunque al sindacato dei sensali una lettera chiedendo «una lista di tutti i crus classés di vino rosso della regione, che sia più esatta e completa possibile, precisando a quale delle cinque categorie appartiene ciascuna azienda e in quale località è situata». Visto che l'esposizione si sarebbe aperta in quel mese, il lasso di tempo concesso era molto breve. Fortunatamente, il sindacato dei sensali disponeva di tutte le risorse necessarie per fornire la lista dei migliori crus in tempi così brevi.

Il 18 aprile l'elenco fu reso noto con il nome di «classificazione del 1855» e, 150 anni dopo la sua creazione, detta ancora legge nel mondo del vino.

La classificazione non includeva necessariamente i vini inviati a Parigi dalla camera di commercio. La maggior parte delle aziende non fu infatti presentata all'esposizione: leggendo con attenzione il documento originale, ci si accorgerà che la loro assenza è segnalata dalla parola point (affatto, NdT).

150 ANNI DI ECCELLENZA

Infine, la classificazione non includeva necessariamente un vino che aveva raggiunto un'eccezionale qualità nel 1854. Il metro di giudizio era basato sulla valutazione di diverse annate e solo una qualità costante assicurava a un cru un posto all'interno della classifica. Di conseguenza, il solo motivo che giustificasse la presenza di un'azienda nella classificazione del 1855 era il suo merito intrinseco e la sua capacità costante, provata nel corso degli anni, di produrre un Grande Vino.

Con il passare del tempo la lista dei sensali acquisì un'autorevolezza che prima del 1855 non aveva raggiunto e per tutta la seconda metà del XIX secolo fissò l'idea di eccellenza dei grandi Bordeaux. Tuttavia non bisogna pensare che questo riferimento per gli estimatori del vino abbia impedito al mercato di rivalutarne i prezzi in funzione dell'evoluzione qualitativa. Come dimostrano alcuni crus, la genialità della classificazione del 1855 sta nel non aver mai impedito al mercato di assicurare la giusta ricompensa commerciale a un vino di qualità. Sebbene in 150 anni ci siano stati solo due cambiamenti nell'elenco originale — l'inclusione del Cantemerle tra i quinti crus il 16 settembre del 1855 e la promozione del Mouton Rothschild nel giugno del 1973 — i prezzi sono sempre variabili in funzione della qualità e, a seconda delle annate, un grand cru può trovarsi al di sopra o al di sotto del suo rango «ufficiale» stabilito nel 1855 a seconda delle sue tariffe.

Nessuno oggi affermerebbe che il giudizio dei sensali del 1855 possa essere ancora applicato in modo esatto all'attuale situazione del bordolese, ma la validità della loro lista resta notevole e mantiene un forte potere promozionale, non solo per i vini classés, ma anche per quelli di tutta la regione. Nessun'altra regione viticola al mondo possiede uno strumento di classificazione di tale prestigio. È una mappa incomparabile, affidabile e rassicurante per guidare i novizi nella scelta delle prime bottiglie. Il marchio «Grand Cru Classé en 1855» costituisce una leggendaria garanzia di qualità e un vino che merita viene sempre servito agli ospiti con grande fierezza.

Questa antica lista redatta dai sensali rappresentò un motore per tutta la regione di Bordeaux, man mano che nuovi mercati, come l'America del Sud a metà del XIX secolo e l'Asia qualche decennio più tardi, scoprirono la qualità dei suoi vini e il piacere della loro degustazione.

In occasione dell'attuale centocinquantenario della classificazione del 1855, è evidente che il mondo del vino sia arricchito dalla testimonianza dell'eccezionale qualità della produzione del Bordeaux. L'elenco stesso, e gli châteaux che vi compaiono, sono una doppia realtà che ci tocca nello spirito e nel corpo: una condizione mistica, che indica la possibilità di raggiungere la perfezione in un mondo imperfetto, e la sua concretizzazione in questi vini che regalano tanta soddisfazione agli enofili di tutto il mondo.