

PERSWIJN

HÉT WIJNMAGAZINE VOOR LIEFHEBBERS & PROFESSIONALS



ALTO MAIPO. TOPTERROIR VOOR CABERNET SAUVIGNON

CANBERRA. KOELE KWALITEIT
DE NATUURKRACHT VAN **CAMPANIË**
LANGUEDOC: APPELLATION OF IGP?
PORT 2017 VERDIENT **VINTAGE**
SICILIË SCHITTERT IN NERELLO

3 x bruis,
3 x bijzonder



2019
05

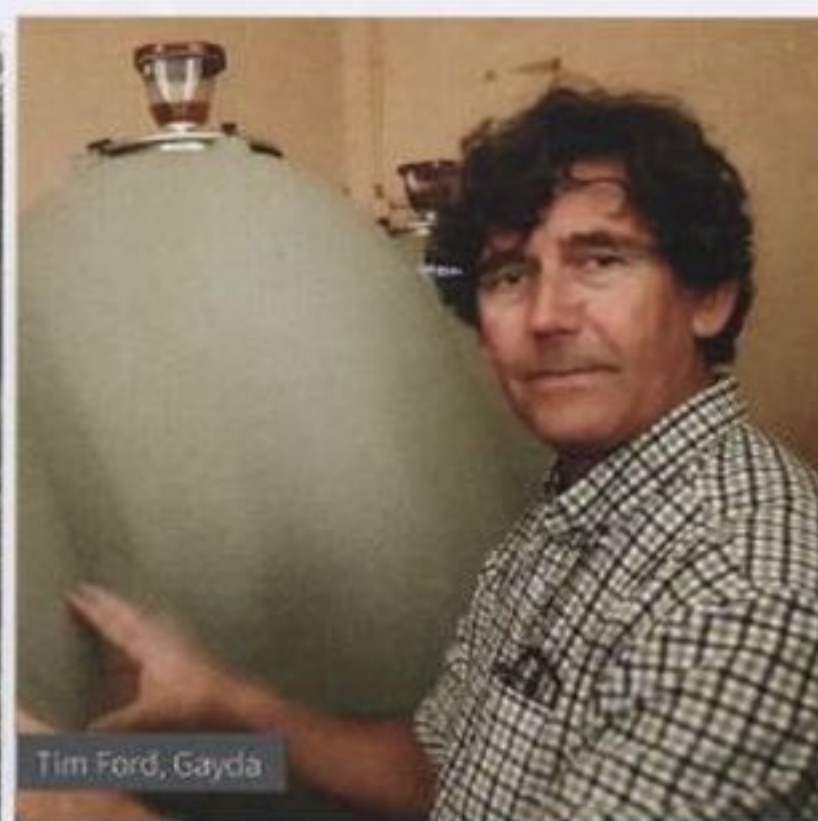


GEPROEFD RIOJA, HET BORDEAUX VAN SPANJE (MAAR DAN BETAALBAAR). MOEILIJK
KIEZEN: LEKKERE, DROGE DUITSE RIESLINGS. SAPPIG WIT UIT ZUIDWEST-FRANKRIJK.
PERFECT VOOR DE ZOMER! **ROSÉ** UIT DE PROVENCE IS EN BLIJFT THE REAL THING.
FRIS OF ZWOEL OP HOOG NIVEAU: **ZUID-AMERIKAANSE CABERNET SAUVIGNON.**

AP/vmb 8 718868 582768



Augustin Deschamps, Baronarques



Tim Ford, Gayda



Stéphane Moulinier, Domaine Moulinier



Laurent Calmel en Jérôme Joseph, Calmel & Joseph

De praktijk is helaas anders. Een van de struikelblokken is dat de regels voor het druivengebruik binnen de appellations door veel producenten als knellend en vooral onlogisch worden ervaren. Voorbeelden te over. In Limoux mag met de succesvolle pinot noir geen appellationwijn worden gemaakt. In de Roussillon mag je voor appellationwijnen niet 100% carignan of 100% grenache gebruiken. Saint-Chinian heeft voor zijn wit behoefte aan meer dan de 10% viognier die nu is toegestaan. Daardoor "vluchten" producenten naar de categorie IGP. Ook wijnen van prachtige terroirs en bijzondere oude wijngaarden komen op de markt als IGP. En dat was niet de bedoeling.

Gayda: "gewone" wijnen

Vaak hebben buitenstaanders een frisse blik op "hun" streek. En ze timmeren op een leuke manier aan de weg. Zuid-Afrikaan Tim Ford, manager en mede-eigenaar van het Domaine Gayda, is zo iemand. Je kunt wijn zien als iets romantisch of als een leuk product, maar er moet ook geld mee worden verdiend. En dat is in de Languedoc, zo vertelt Ford, geen sinecure. Overigens zonder dat hij klaagt. 'Het personeel kost hier het dubbele van wat het

elders kost. In feite kun je in Frankrijk geen écht goedkope wijn maken.'

De gewone wijnen als T'Air d'Oc en Flying Solo vormen de kern van Domaine Gayda. 'Het zijn niet de vlaggenscheppen, maar ze laten zien waar het domein voor staat. Het is veel moeilijker goede *entry-level*-wijnen te maken dan een wijn die 95 punten krijgt, zoals onze Chemin de Moscou. Flying Solo wordt gemaakt van lokale druiven en moet voor 2 euro worden verkocht. Daar maken we 200.000 flessen van.'

In totaal produceert Gayda zo'n 1,2 miljoen flessen, waarbij ongeveer de helft van eigen wijngaarden komt. 'We hebben 20 hectare in de Roussillon, 12 hectare hier in Malepère, met cabernet franc, viognier, chenin blanc en syrah, en dan nog 10 hectare in La Livinière. We kopen daarnaast deels druiven en deels sap. Dat aankopen is belangrijk voor de flexibiliteit; het geeft je speelruimte. We betalen ongeveer € 1 tot € 1,50 per kilo. Dat is zo'n beetje het dubbele van wat de coöperatie geeft. Bij de aankoop moeten we vooral concurreren met Gérard Bertrand.'

'Alles moet kloppen'

Waarom maakt Ford geen appellationwijnen? 'We hebben één appellationwijn, een

Minervois-La Livinière. De rest is allemaal IGP Pays d'Oc. Appellationwijnen zijn voor ons geen doel op zich. Ik vind het een vorm van mystificatie.' Het scheidt een schijn duidelijkheid, wil Ford zeggen. 'Gayda ligt in de AOC Malepère. Voor deze appellation is 50% merlot verplicht. Sorry, maar dat slaat echt nergens op. En dan komt er een commissie van oude mannen die gaat beoordelen of je wijn genoeg typiciteit heeft om de appellation te mogen krijgen. Dat is toch niet van deze tijd? Voor ons is het in elk geval irrelevant. We zijn hier nu zestien jaar bezig en onze Chemin de Moscou is inmiddels de meest succesvolle Pays d'Oc IGP die er is. Je moet wijnen maken die lekker zijn en die direct drinkbaar zijn. Niet meer en niet minder.'

Dat lijkt gemakkelijk, maar als je exporteert naar 36 markten, ligt het niet altijd voor de hand wat voor stijl wijn je moet maken. 'Toch maken we één wijn voor alle markten', zegt Tim Ford. 'Alleen voor de VS krijgen de wijnen 5 gram restsuiker per liter. Daarnaast is je marketing natuurlijk belangrijk. Alles moet kloppen. Een fles moet zo smaken als hij eruitziet. Bij een fles boven de 10 euro gebruik je geen schroefstop, want dat wordt hier geassocieerd met goedkoop.' Van Chemin de



Moscou – genoemd naar de weg waaraan Gayda ligt – wordt 70% in Frankrijk verkocht. In de VS is deze wijn onverkoopt. Ford: 'Daar betekent de naam zo'n beetje hetzelfde als *the road to impeachment*.' Nou, van ons mag hij blijven.

Handelshuis Calmel & Joseph

Op een kilometer of 40 naar het oosten ligt het hoofdkwartier van Calmel & Joseph, een dynamisch duo, dat zich met hun *négoce* toelegt op de bovenkant van de markt van handelswijnen. Ze combineren hoogwaardige IGP met de productie van goede appellationwijnen.

Flying winemaker Laurent Calmel en wijninkoper Jérôme Joseph startten tien jaar geleden hun samenwerking bij de aankoop van wijnen van specifieke percelen overal in de Languedoc. In de praktijk betekent het dat het duo samenwerkt met een vaste groep druiventelers, en van hen wijnen koopt van geselecteerde percelen. De boeren moeten zich houden aan een voorgeschreven werkwijze. Het verschil met de klassieke *négoce* is groot. Die koopt wijn *en vrac*, en maakt daar een blend van. Is de vraag groter, dan wordt er wijn bijgekocht. Is de vraag kleiner, wordt er minder gekocht. Zo kun je geen wijnen maken met een consistent karakter, wat Calmel en Joseph wel nastreven. De druiven worden door het duo zelf gevinifieerd, in de eigen kelders van de boeren.

'In 2015 kochten we een eigen domein. Deze wijngaarden passen in de stijl die we willen maken', vertelt Jérôme Joseph. 'Het domein ligt op de uiterste grens van de Corbières, tegen de Limoux aan. De wijngaarden liggen

op 240 tot 300 meter, waardoor de wijnen een goede frisheid hebben: de rode draad in al onze wijnen.' Het domein was een buitenkansje. Het is 200 hectare groot, met 10 hectare wijngaarden, en daarnaast amandelen en lavendel. 'Het is helemaal biologisch en een soort proeftuin voor de percelen elders. Daarnaast kunnen we hier starten met *oenotourisme*, want daar is ook steeds meer behoefte aan.'

Slimme series

Er worden wijnen gemaakt volgens het boekje, op meerdere niveaus. Aan de basis monocépages onder het label Villa Blanche: typische Pays d'Oc van druiven uit verschillende regio's, om een consistente stijl te maken. Een spel tussen rijkdom en frisheid, zoals bij de Chardonnay of de Syrah. Maar er kan ook een appellationwijn tussen zitten, zoals de Picpoul de Pinet. Stijl gaat voor dit label boven appellation. Dat geldt ook voor de hogere serie. Dat zijn de "gewone" appellationwijnen, maar er kan ook een IGP tussen zitten, zoals de Vieux Carignan, IGP Côtes du Brian; in feite een Roussillon. Jérôme: 'De wijngaard is 125 jaar oud. Hij levert prachtige druiven op, waar we graag deze aparte wijn van maken. Maar al is carignan een icoon van de streek, je mag geen 100% carignan gebruiken voor een appellationwijn.'

Het label daarboven is dat van de "crus", wijnen van kleinere of bijzondere appellations, zoals uit Caramany, een van de Côtes du Roussillon-Villages, of Montpeyroux, een van de betere gemeenten in de Languedoc. Het is allemaal slim opgebouwd.

De *cuvées rares*, mooie wijnen gemaakt in een kleine oplage van een paar barriques, completeren het plaatje. Zo kun je als *négociant*, door de lat hoger te leggen, kwaliteit maken in zowel IGP als in de appellations van de Languedoc. De totale productie ligt inmiddels op zo'n 900.000 flessen.

Moulinier: op bestelling

Waar de regels voor de IGP-wijn wat betreft het gebruik van druiven erg liberaal zijn, zijn ze voor de appellationwijn (te) streng, wat ook aan de basis ligt van de problemen die de appellationwijnen uit de Languedoc op dit moment ondervinden. Zelfs de betere producenten voelen zich niet geroepen altijd de appellation te gebruiken. Ze maken liever een IGP van druiven waar ze zelf de voorkeur aan geven. Of met hogere rendementen dan de appellation toestaat.

In de kelder van Stéphane Moulinier, mijn buurman in Saint-Chinian, vind je de voorbeelden. Er staan pallets met wijn met een heel ander merk en label dan dat van zijn eigen Domaine Moulinier. 'Ik maak tegenwoordig op bestelling goedkope IGP. Ik heb daar een goede klant voor, die schenkt de wijn op cruiseschepen. Het is een blend van carignan en merlot. Van de carignan wordt 90 hectoliter per hectare geoogst, anders krijgt hij te veel tannine naar de smaak van de klant. Je moet ergens geld mee verdienen.'

Regels lopen achter feiten aan

Al met al lijkt niet veel lijn te zitten in de wijnen hier. Stéphane Moulinier: 'De betekenis



Le Chemin de Moscou, waar Domaine Gayda aan ligt

van een appellation en van de typiciteit van een appellation is maar heel betrekkelijk. Een goede wijnboer is als een kok. Geef honderd verschillende koks dezelfde ingrediënten en ze maken honderd verschillende gerechten. Daarom is elke wijn anders, ook al is de appellation dezelfde. Op Domaine Canet Valette wordt een lange gisting op de schillen gedaan, zodat je veel extractie krijgt. Op Clos Bagatelle wordt de prestige-cuvée gemaakt met *macération carbonique*, vrijwel het tegenovergestelde. Dus als je zegt dat er geen enkele lijn in zit, klopt dat. Maar is dat erg? Integendeel. Diversiteit is juist interessant.

En nog iets. Ik mag volgens de appellation geen wijn maken van 100% syrah. Dus zet ik op de *fiche technique* van Les Terrasses Grillées dat er 20% grenache in zit, wat niet klopt – maar het wordt getolereerd. Maar toen Saint-Chinian in 1982 de AOC kreeg, was syrah helemaal niet toegestaan. Dat kwam pas in 1984.'

Zo is de appellation voortdurend in beweging en veranderen de regels continu. Alleen lijken die altijd achter de feiten aan te lopen. Stéphane houdt van viognier, dus maakt hij een 100% Viognier. 'Ik maak hem als IGP, want er is maar 10% toegestaan in de appellation, en zo rekkelijk zijn ze hier nou ook weer niet. Maar in alle eerlijkheid: ik vang er geen cent minder voor.' Dat is de realiteit. De IGP brengt evenveel op als zijn basis-Saint-Chinian.



Nieuwe aanplant voor Baronarques

Alicante bouschet: ook verboden

Bij Lidewij van Wilgen van Terre des Dames, voorheen Mas des Dames, schuiven we aan voor een ontspannen lunch, om even bij te praten. Haar domein ligt bij Murviel-lès-Beziers. Het is eigenlijk een wonder dat het nog bestaat. 'Ik had een foute vriend, die zich nogal aan me opdrong. Toen ik hem wegstuurde, zei hij dat hij wraak zou nemen. Dat klopte. Al snel kreeg ik een brief van de advocaat van Mas des Dames in de Provence, die zei dat de naam van het domein een inbreuk was op hun naam. Ik kreeg telefoontjes van mensen die vroegen of ik de Mas des Dames uit de Provence was. Helemaal geregisseerd. Een nachtmerrie. Er kwam een rechtszaak, die ik won. Ik was opgetogen: Frankrijk was een eerlijk land, waar je als buitenlander toch een zaak kon winnen. Maar in hoger beroep verloor ik, door onachtzaamheid van mijn advocaat.'

Van Wilgen moest een hoge boete betalen. 'Veel hoger dan mijn omzet rechtvaardigde. Het heeft me bijna de das omgedaan.

Je kunt hier maar amper het hoofd boven water houden, vooral als je kwaliteitswijn wilt maken. De opbrengsten zijn laag en de kosten hoog. Dan stelt de appellation ook weinig voor. Mijn wijn was altijd Languedoc, en nu is het plotseling Saint-Chinian. Maar mijn honderd jaar oude wijngaard met alicante bouschet mag ik daar dan weer niet voor gebruiken. Daarom is mijn mooiste rode wijn, La Diva, een IGP Côtes de Murviel, met 20% alicante bouschet.' Een praktijk die doet denken aan Toscane, waar de beste wijnen ook IGP Toscana zijn en niet Chianti Classico. Bizar.

Baronarques bouwt imago op

Alle beschreven problemen komen samen bij het Domaine de Baronarques, het domein van de familie De Rothschild in de Limoux, verworven in 1998. Je zou denken dat het "grote geld" het gemakkelijker zou hebben, maar dat is in de praktijk niet zo, legt manager Augustin Deschamps uit. 'Hier in de Languedoc worden we als

buitenstaanders gezien, *méchants Bordelais*. De familie is ook niet gewend aan openheid en oenotoerisme, om mensen naar het domein te halen. Je komt niet zomaar binnen bij Mouton en hier dus ook niet. De wijnen stonden nergens op de kaart in restaurants in de omgeving. Ik ben begonnen alle restaurants uit de omgeving hier uit te nodigen. Dat helpt, ze kenden ons gewoon niet.'

Deschamps kwam een jaar geleden in dienst om Domaine Baronarques vlot te trekken. De wijnen zijn goed, zegt hij, maar met de verkoop ging het niet goed. 'De communicatie moest veel beter. Het eerste jaar, 2003, werden er vijftig kistjes verkocht. Een echte commerciële strategie ontbrak, en Limoux is natuurlijk onbekend. Daardoor namen de voorraden toe en gingen de wijnen voor te lage prijzen de deur uit. Dat schaadde weer het imago van de wijn. We hebben nu afspraken gemaakt met een kleine twintig *négociants*, die zich voor onze wijn gaan inzetten. Elke



Selectie van de geproefde wijnen

Domaine de Baronarques, Limoux

2016 *****

Vanille en pruimen, cassis, zoethout, verleiding | fijn, elegant, fraaie zuren en tannine, diepgang.

2015 *****

Rijp, intens, pruimen en kruiden | sappig en krachtig, goede zuren, goede tannine.

Chardonnay 2017 *****

Rijp en exotisch, citrus, toast, verleiding | mooie zuren en frisheid, breed, weelderig.

Chardonnay 2016 *****

Bourgondisch, citrus, toast, brioche | breed, mooie zuren en bitters, verleiding, mooi hout.

La Capitelle 2015 *****

Kruiden, cassis en kersen, tabak, vanille | zacht, sappig, goede zuren, elegantie.

(Goessens)

Calmel & Joseph

Le Roc 2015, Corbières *****

Rijp, tijm, tabak, leer, rozemarijn, peper | fijn en elegant, mooie zuren, rijpe tannine.

Montpeyroux 2015 ***(*)**

Zwoel, confituur, kruiden en cassis | rijp, stevig, goede tannine, vol en krachtig.

Caramany 2015 ***(*)**

Zwoel en zoet, confituur, verleiding | soepel, fris, opwekkend, mooie tannine.

La Planète 2016,

Minervois La Livinière ***(*)**

Rijp, intens, warm, zwoel, garrigue | intens, warm, veel zuren en mooie tannine.

Saint-Chinian 2016 (wit) ***(*)**

Honing, abrikozen, amandelen, peer | krachtig, weelderig, rijp, goede zuren.

Faugères 2016 ***(*)**

Chocola en pruimen, zwoel, kersen, tijm | mooie tannine en spanning, zacht en verleidelijk.

Vieux Carignan 2017,

Côtes du Brian IGP *****

Heerlijk fruit, bloemen, kersen en pruimen | puur, elegant, vleugje chocola, zachte zuren.

(o.a. *astridentherese.nl*, *Colaris*, *Moolenaar*, *Brander Wijnen*)

Gayda

Villa Mon Rêve 2014,

Minervois La Livinière *****

Kruidig en zwoel, rozemarijn, tijm, verleidelijk | krachtig, sappig, jeugdige, fijne tannine, sappig.

Chemin de Moscou 2016, Pays d'Oc *****

Rijp, vanille, kruiden, pruimen, peperig | sappig, breed, prachtige tannine.

Figure Libre 2016, Pays d'Oc (wit) ***(*)**

Bloemen, rijpe appel, honing, abrikozen | kracht en sap, mooie zuren, bitters, diepgang.

Figure Libre Cabernet Franc 2017,

Pays d'Oc ***(*)**

Kruiden en vanille, vleugje paprika | elegant, sappig, zachte zuren, mooi fruit.

Viognier 2017, Pays d'Oc (wit) *****

Perzik, peer, bloemen, rijpe appel, honing | sappig en rijp, fijne zuren, mild, lekker.

La Minuette 2018, Pays d'Oc (rosé) *****

Bloemen, peer en appel, frambozen | zacht, sappig, fijne zuren, mooi droog.

(LFE)

Terre des Dames

L'Unique 2016,

Coteaux du Languedoc *****

Geweldige wijn, puur en elegant, Bourgondisch | pure verleiding, rijp, zacht, prachtige tannine.

La Diva 2016,

Coteaux du Murviel IGP ***(*)**

Heerlijk rijp en kruidig, peperig, zwoel | sappig en verleidelijk, fijne tannine, rijp.

La Dame, Grenache Blanc 2018,

Pays d'Oc (wit) *****

Heel geurig, perzik en rijpe peer, bloemen | zacht en opwekkend, fijne zuren, lekker wit.

(Okhuysen)

Domaine Moulinier

Les Terrasses Grillées 2017,

Saint-Chinian *****

Intens, peperig, zwarte olijven, pruimen | stevig en sappig, mooie diepgang, fijne tannine.

Les Sigillaires 2017,

Saint-Chinian *****

Heerlijk kruidig, kersen, pruimen, garrigue | rijp en soepel, fijne stevigheid in tannine.

(Henri Bloem/Hart's Wijnhandel)

négociant concentreert zich op drie landen. Daar moeten de wijnen neergezet worden op het juiste niveau, bijvoorbeeld bij goede restaurants. Zo bouw je een imago op.'

Bordelaise invloeden

Maar hoe je het ook wendt of keert, Domaine de Baronarques blijft een buitenbeentje. Het is voortgekomen uit een samenwerkingsverband tussen Sieur d'Arques, de lokale coöperatie, en de familie De Rothschild. Er wordt aangenomen dat de

appellation voor de rode wijnen van Limoux, die dateert uit 2004, sterk is beïnvloed door deze 'Bordelaise' samenwerking. Buiten deze coöperatie heeft niemand in de Limoux iets te vertellen. Met als resultaat in de aanplant een minimum van 70% voor Atlantische druiven, merlot, cabernet franc en cabernet sauvignon, met 50% merlot als minimum. Bij de 30% mediterrane druiven wordt dan ook nog de malbec (cot) gerekend, naast syrah en grenache. Niet zo gek dus dat de grand vin van Baronarques als een soort "grand vin de Bordeaux"

wordt gezien. Wel een mooie wijn, trouwens.

Augustin Deschamps ziet het probleem ook wel. 'Het is natuurlijk heel vreemd dat je geen pinot noir mag gebruiken voor rode Limoux. Limoux zou zelfs 100% pinot noir moeten kunnen zijn. Nu mogen een aantal van de beste wijnen van de streek geen Limoux heten.'

Het probleem van de Languedoc-Roussillon ten voeten uit. Maar snelle verandering, nee, dat hoeven we hier niet te verwachten.