



QUANDO L'AMARONE INCONTRA LO CHAMPAGNE

Il Gruppo Marilisa Allegrini annuncia l'accordo commerciale con Odyssée, giovane maison francese di Avize, nel cuore della Côte des Blancs. L'imprenditrice veronese distribuirà in Italia due referenze della gamma.

Di Tommaso Farina

Al vino serve un po' di leggerezza, anche nel modo in cui lo si racconta. Con queste e altre riflessioni Marilisa Allegrini, alla fine di settembre, a Milano, ha annunciato la sua ultima novità: Odyssée, giovane maison di champagne di Avize (Francia), entra nel portafoglio del gruppo vinicolo dell'imprenditrice veronese con un accordo di distribuzione in esclusiva per l'Italia. Due le etichette annunciate per il mercato italiano: il Brut Grand Cru Blanc de Blancs e il Millésime 2017 Extra Brut Grand Cru Blanc de Blancs. La loro scelta racconta anche come l'imprenditrice intenda affrontare una fase di cambiamento del settore. "C'è un passaggio epocale che io non avevo mai visto prima", ha osservato Marilisa Allegrini, richiamando i suoi 43 anni di lavoro nel vino. Ossia? Il mercato di oggi, più che mai difficile, parla: occorre cercare nuove dimensioni, interrogarsi sulle tipologie di prodotto e trovare il modo di raggiungere i nuovi consumatori. Il problema dei giovani rientra sempre dalla finestra. Con loro, sostiene la signora dell'Amarone, bisogna imparare a parlare diversamente. La responsabilità di certi passi falsi, ammette, riguarda l'intero ambiente: avere raccontato il vino in modo "troppo sofisticato o forse troppo cerimonioso" non sempre ha aiutato. Un'autocritica che, pronunciata durante la presentazione di uno Champagne, come dire il vino più famoso del mondo, assume un interesse particolare.

La nascita di un accordo

È in questo quadro che arriva Odyssée, destinata ad affiancare le produzioni di Villa Della Torre, Poggio al Tesoro e San Polo. Marilisa Allegrini precisa subito la misura dell'operazione, che potrebbe sembrare stravagante: "Vogliamo avere dei gioielli che affiancano le nostre produzioni". L'obiettivo nemmeno troppo nascosto è costruire una selezione coerente con le aziende del gruppo, mante-





FERDINAND RUELLE E MARILISA ALLEGRI

nendo un rapporto diretto con chi produce. E si tratta di un progetto che ha preso forma quando il mercato italiano sta testimoniando risultati particolarmente positivi per il gruppo. Ma com'è partito tutto? Il contatto con la maison è maturato attraverso Michele Susini, direttore commerciale. A convincere sono stati l'orientamento verso l'alta ristorazione, la qualità dei vini e la possibilità di lavorare con una famiglia. Su quest'ultimo aspetto Allegrini,

da sempre paladina del modello d'impresa familiare, insiste: conoscersi e parlarsi direttamente permette di decidere più rapidamente e di adeguare le strategie commerciali alle esigenze del mercato. Nel suo racconto, il rapporto con Olivier Bonville e Ferdinand Ruelle è stato una delle ragioni decisive per avviare la collaborazione. Mettiamoci anche il ricordo di Caterina Mastella Allegrini, figlia di Marilisa, impegnata solidamente in azienda: a una classicista come lei, un nome come quello dell'Odyssée, ha rievocato suggestive memorie. Odyssée ha il proprio centro ad Avize, nella Côte des Blancs, in antiche scuderie restaurate e trasformate in cantina. I vigneti si estendono su dieci ettari tra Avize, Cramant, Oger e Le Mesnil-sur-Oger. Qui ogni parcella viene interpretata secondo l'esposizione e le caratteristiche dei suoli gessosi. Accanto alle cuvée permanenti, il progetto Odyssée 319 esplora altri villaggi della Champagne attraverso incontri con i viticoltori e vini dedicati ai singoli territori. Il numero richiama i 319 cru della regione. Avize resta il punto di partenza di tutto il cammino, potremmo dire. Ferdinand Ruelle, fondatore della casa assieme al suocero Olivier Bonville, nome di punta della storica maison Franck Bonville, è particolarmente convinto che il legame con il luogo si traduca anzitutto nella ricerca di una precisa espressione dello chardonnay. Al centro ci sono la freschezza, la finezza e quella salinità finale che il pro-



duttore indica come caratteristica di Avize. L'attenzione alla parcella diventa così il punto d'incontro con il lavoro delle aziende italiane del gruppo, il cui catalogo si fa pregio di una moltitudine di vini da singolo vitigno e dall'identità ben definita. E su questa affinità che viene motivata la selezione.

Due blanc de blancs ben distinti

Le due referenze da cui questa distribuzione partirà, entrambe 100% chardonnay, sono altrettante espressioni ben distinte della fiorente tradizione dei blanc de blancs. Il Brut senza annata è descritto come il vino della freschezza e della tensione: a un assaggio personale, ha rivelato immediatezza e vigore giovanile, che lo rendono versatile, perfetto per gli aperitivi. Il Millésime 2017 Extra Brut mostra lo sviluppo del vino con l'affinamento: nella nostra breve degustazione ha presentato più polpa, più ricchezza, profumi giustamente più evoluti (parliamo di un 2017, seppur sboccato di recente), fino a cenni di frutta secca, e una struttura capace di fargli reggere un pasto. Due bei vini, dalle controetichette oltretutto molto complete e informate, che per esempio indicano con precisione come il non millésimato sia ottenuto dal blend di 2021, 2022 e 2023, nonché il dosaggio zuccherino preciso (4,2 grammi/litro). E per chi volesse ampliare la sua cantina con due etichette non ancora inflazionate, eccole qua.

FERDINAND RUELLE
E OLIVIER BONVILLE