



Bodega
CATENA ZAPATA

Nous nous employons à vous faire découvrir les secrets que recèle notre terre et nous sommes fiers d'offrir les vins de la région de Mendoza au reste du monde.

Voici notre histoire, qui raconte comment nous avons consacré notre vie, notre passion et notre esprit à transformer un désert de broussailles en certains des vignobles les plus magnifiques et les plus exceptionnels au monde. Voici notre histoire, qui raconte la façon dont nous avons transmis notre savoir de père en fils et en fille, au fil des générations, et la manière dont nous avons amalgamé cette tradition familiale aux techniques de pointe issues de la viticulture du nouveau monde. C'est une histoire à propos de la volonté de prendre des risques, de suivre son instinct et de tenter sa chance, à propos de l'intuition et des heureux hasards qui se sont présentés sur notre chemin. La somme de tous ces éléments a permis à notre précieux terroir situé dans la région de Mendoza de devenir la source des vins qui portent notre nom.

Parvenir à la terre promise : 100 ans et quatre générations dédiés aux vins argentins

Notre patriarche, Nicola Catena a quitté l'Italie en 1898 et a traversé l'Atlantique pour s'établir en Argentine. Afin de célébrer le fait qu'il était parvenu à fuir la famine en Europe pour atterrir sur cette nouvelle terre aux ressources abondantes, il mangeait un steak pratiquement cru chaque matin en guise de déjeuner. Cette anecdote fait partie intégrante de notre folklore familial. On le décrivait comme un optimiste infatigable, et il croyait fermement qu'il avait découvert la terre promise dans la région de Mendoza, où il a planté son premier vignoble de malbec en 1902. À Bordeaux, le malbec était un cépage utilisé dans les assemblages. Cependant, Nicola pressentait qu'il révélerait toute sa splendeur dans les Andes argentines. Son fils, Domingo, a hérité de ce rêve et a fait passer l'entreprise familiale à un niveau supérieur et il est devenu l'un des exploitants viticoles les plus importants dans la région de Mendoza.

Cependant, au cours des années 1960, la famille Catena était aux prises avec des difficultés. La situation économique en Argentine était catastrophique et les taux d'inflation montaient en flèche. À un certain moment, Domingo a réalisé que cela lui coûterait plus cher de vendanger que de laisser les raisins sur la vigne. Devant ce dilemme, il a demandé l'avis de son fils Nicolás, âgé de vingt-deux ans, qui venait d'obtenir son doctorat en économie. Nicolás lui a conseillé de ne pas vendanger. Incapable de suivre le conseil de son fils tout en ayant la conscience tranquille, Domingo a décidé tout de même de vendanger. Nicolás se rappelle encore de la tristesse qu'il

ERIN ANGEL

(604) 250-5064

Représentante des ventes -
Nord de l'Ontario
NEAR HONSHAW
(778) 331-8952
Gestionnaire des Ventes
Ouest du Canada - Liquid Art

KATHRYN LEE

(778) 822-0899

Représentante des ventes -
Vancouver
ORVILLE HUNTER, CB
(250) 532-2527
Représentante des ventes -
Île de Vancouver

BROOK CAIRNS

(778) 999-2074

BRANDI SWITZER

(604) 802-3906



TRIALTO

Wines of People, Place and Time®

a éprouvée pour son père cette année-là.

Une nouvelle frontière

Bien qu'il ne se décrirait jamais dans ces mots – il n'était pas vantard de nature –, Nicolás Catena a joué le rôle du révolutionnaire tranquille dans l'histoire de la famille Catena. Il a tracé la voie de la famille vers de nouvelles frontières en matière de vinification, en s'inspirant des enseignements tirés de la terre et de la salle de classe, puis en mettant en pratique ses connaissances afin de remettre en cause la pensée traditionnelle.

Au milieu des années 1960, Nicolás a pris les rênes des vignobles et des chais familiaux, et pendant les années 1970, qui ont été marquées par la tourmente, il s'est uniquement concentré sur l'élargissement du réseau de distribution en Argentine. Mais au début des années 1980, Nicolás a quitté l'Argentine afin de devenir professeur d'économie invité à l'Université de la Californie, au sein du campus Berkeley, qui jouit d'une renommée mondiale. La situation politique et économique en Argentine était alors difficile; le gouvernement militaire venait tout juste de déclarer la guerre au Royaume-Uni et les taux d'inflation atteignaient plus de 1000 % par année.

La Californie, et surtout la vallée de Napa, a été une source d'inspiration pour Nicolás et sa femme, Elena, qui ont passé de nombreux week-ends à visiter la région avec leur plus jeune fille, Adrianna. Jusqu'à ce jour, aucun producteur du nouveau monde n'avait rêvé de rivaliser avec la France.

Nicolás Catena est retourné à Mendoza avec une idée en tête. D'un jour à l'autre, il a vendu son entreprise qui produisait du vin de table et n'a conservé que Bodegas Esmeralda, la division de l'entreprise familiale spécialisée dans les vins fins. À cette époque, l'Argentine était perçue comme un pays producteur de vins en vrac, et de nombreux collègues argentins de Nicolás lui ont dit qu'il était « complètement loco » (complètement fou).

Mais Nicolás Catena n'est pas une personne qui se décourage facilement. Pendant les années 1980, Nicolás est parti à la découverte des meilleurs endroits pour planter des vignobles dans la région de Mendoza. Lorsqu'on lui a récemment demandé pourquoi il a décidé de planter du chardonnay et du malbec dans la région de Gualtallary, à près de 5000 pieds d'altitude, Nicolás a donné la réponse suivante : « J'estimais que la seule façon d'améliorer la qualité de façon substantielle était en repoussant les limites de la viticulture, en prenant des risques. » Le chef de culture de son propre vignoble lui a affirmé que le malbec n'atteindrait jamais la maturité à cet endroit; mais le contraire s'est produit, et ce, de façon merveilleuse. Nicolás a découvert que la région de Mendoza était un endroit exceptionnel pour la viticulture; chaque vallée située en haute altitude confère au même cépage des saveurs et un profil aromatique uniques. Il a constaté que les sols pauvres près de la cordillère des Andes, qui ont été exclus à l'époque par les immigrants européens en raison de leur fertilité très faible, étaient en fait propices à une viticulture de qualité et que le climat désertique constituait un atout, car il lui permettait de contrôler la qualité et la maturation grâce à un contrôle rigoureux de l'irrigation.

ERIN ANGEL

(604) 250-5064

Représentante des ventes -
Nord de l'Ontario
NEAR HONSHAW Whistler
(778) 331-8952
Gestionnaire des Ventes
Ouest du Canada - Liquid Art

KATHRYN LEE

(778) 822-0899

Représentante des ventes -
Vancouver
SANDRA DE RAJNER, CB
(250) 532-2527
Représentante des ventes -
Île de Vancouver

BROOK CAIRNS

(778) 999-2074

BRANDI SWITZER

(604) 802-3906



TRIALTO

Wines of People, Place and Time®

Ensuite, Nicolás a dû faire face à un autre défi : déterminer ce qu'il souhaitait faire avec le malbec. Contrairement à son père, le malbec ne lui inspirait pas autant de confiance. Domingo Catena croyait fermement que le malbec de l'Argentine pouvait produire un vin d'une qualité comparable à celle des premiers crus de Bordeaux. Nicolás doutait que le malbec soit doté d'une capacité de vieillissement. En 1989, après la mort de son père Domingo, Nicolás a noyé sa tristesse en tentant de découvrir si son père avait raison. Nicolás a travaillé pendant cinq ans sur le vignoble Angélica, vieux de 60 ans, avant qu'il éprouve de la satisfaction envers le Catena Malbec qu'il avait produit, soit en 1994. Il devait ensuite déterminer les clones qu'il allait planter dans les nouveaux vignobles. Puisque la sélection clonale du malbec de l'Argentine était inexistante, Nicolás a décidé de faire venir des clones de Cahors, en France. Les clones de chardonnay français lui avaient donné son meilleur blanc. Cependant, les résultats obtenus grâce aux clones de malbec français étaient décevants. Ils produisaient de gros raisins révélant des arômes et des saveurs rustiques.

Nicolás a donc entrepris de cultiver sa propre sélection de clones de malbec d'Argentine en plantant 145 clones dans le vignoble La Pirámide. Parmi ceux-ci, il a choisi les cinq meilleurs et a commencé à les planter dans différents terroirs, situés à différentes altitudes. Les résultats obtenus en 2003 étaient plus que concluants lorsqu'il a réalisé que son meilleur malbec provenait du vignoble Altamira, où les cinq clones avaient été plantés dans des rangées différentes.

La naissance de Catena Alta et de Nicolás Catena Zapata

En 1994, Nicolás et son équipe estimaient qu'ils avaient identifié les meilleures parcelles de leurs vignobles pour l'élevage du chardonnay, du cabernet sauvignon et du malbec. En commençant en 1994 par le cabernet sauvignon, José Galante, vinificateur en chef depuis 1975, a embouteillé une petite cuvée issue des parcelles les plus anciennes et les plus uniformes du vignoble La Pirámide. Trois cents caisses de Catena Alta Cabernet Sauvignon ont été produites. En 1995, José a embouteillé son premier Catena Alta Chardonnay, qui a été élaboré à partir des raisins de la parcelle no 4 du vignoble Domingo, situé dans la région de Tupungato, qui se caractérise par son climat frais. L'année suivante, en 1996, deux acres de la parcelle no 18 du vignoble Angélica ont produit le meilleur malbec, et Nicolás a ainsi pu élaborer son tout premier Catena Alta Malbec.

L'année 1997 a été une cuvée phénoménale pour le cabernet sauvignon et Nicolás Catena et José Galante prévoient faire un autre grand millésime, un vin qui concrétiserait tous ces rêves qui ont pris forme au début des années 1980. Le vin, nommé Nicolás Catena Zapata (Zapata est le nom de jeune fille de la mère de Nicolás), était un assemblage constitué de 95 % de cabernet sauvignon et de 5 % de malbec. Il a été mis sur le marché en 2001, par l'entremise d'une série de dégustations à l'aveugle organisées aux États-Unis et en Europe, où il a été comparé à l'aveugle aux Château Latour, Haut Brion, Solaia, Caymus et Opus One. Le Nicolás Catena Zapata 1997 arrivait premier ou deuxième à chaque dégustation.

La naissance des malbecs de Catena Zapata

ERIN ANGEL

(604) 250-5064

Représentante des ventes -
Nord de l'Ontario
NEAR HONSHAW Whistler
(778) 331-8952
Gestionnaire des Ventes
Ouest du Canada - Liquid Art

KATHRYN LEE

(778) 822-0899

Représentante des ventes -
Vancouver
SÉVERINE MAILLET, CB
(250) 532-2527
Représentante des ventes -
Île de Vancouver

BROOK CAIRNS

(778) 999-2074

BRANDI SWITZER

(604) 802-3906



TRIALTO

Wines of People, Place and Time

En 2001, la fille de Nicolás, Laura, a pris les rênes du programme de recherche et développement à la Bodega Catena Zapata. Médecin urgentiste diplômée d'Harvard et de Stanford, Laura a investi ses solides connaissances en science dans le projet de recherche et développement de l'établissement viticole familial. Elle s'est immédiatement attelée à la tâche et a travaillé avec le malbec planté par son père en haute altitude. Laura était convaincue que ce cépage argentin, exposé à ces microclimats extrêmes, donnerait des résultats tout à fait extraordinaires.

La détermination de Laura à produire un malbec de classe mondiale l'a poussée à effectuer une sélection individuelle des vignes provenant des meilleures parcelles des vignobles de malbec en haute altitude, avec son équipe viticole. Ces vignes destinées à l'élaboration du Zapata ont été gérées et vendangées séparément, afin d'isoler leur formidable potentiel.

En 2004, ce programme a contribué à la production de raisins si extraordinaires que l'équipe de viticulteurs a décidé de les faire fermenter directement dans des fûts de chêne neufs. Il en a résulté trois nouveaux malbecs spectaculaires qui témoignaient de la qualité incroyable des vignobles familiaux situés en haute altitude :

Le Catena Zapata Nicasia Vineyard Malbec – une sélection des meilleures vignes de la parcelle no 1 du vignoble Nicasia, situé à Altamira, dans le sud du district de San Carlos, à une altitude de 3800 pieds.

Le Catena Zapata Adrianna Vineyard – une sélection des meilleures vignes des parcelles no 3 et 9 du vignoble Adrianna, situé à Tupungato dans le district de Gualtallary, à une altitude de 5000 pieds.

Le Catena Zapata Malbec Argentina – une sélection des meilleures vignes des parcelles no 3 et 9 du vignoble Adrianna et de la parcelle no 1 du vignoble Nicasia.

Assurez-vous de consulter *Vino Argentino*, le nouveau guide de Laura Catena qui vous fera découvrir les restaurants ainsi que les endroits à visiter dans les différentes régions viticoles de l'Argentine. *Vino Argentino* est en vente dès maintenant!

ERIN ANGEL
(604) 250-5064
Représentante des ventes -
Nord de l'Ontario
NEAR PUNISH
(778) 331-8952
Gestionnaire des Ventes
Ouest du Canada - Liquid Art

KATHRYN LEE
(778) 822-0899
Représentante des ventes -
Vancouver
GRAND PAIN
(250) 532-2527
Représentante des ventes -
Île de Vancouver

BROOK CAIRNS
(778) 999-2074

BRANDI SWITZER
(604) 802-3906

