



UNIVERSITÉ DU VIN

N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26

DATES du 06 au 08 Février 2019

Coût TTC 996,00 €uros TTC

Coût HT 830,00 €uros HT

Durée 3 jours – 21 heures

Coût heure/stagiaire 39,52 €uros HT

Effectif minimum : 8

Effectif maximum : 30

PRODUIRE ET VALORISER DES VINS EFFERVESCENTS

Public concerné :

► Les vignerons, les techniciens viticoles, les directeurs de cave, les œnologues, les maîtres de chai, les personnes en reconversion professionnelle dans la filière

Pré-requis :

► Aucun

Objectifs du stage :

- Comprendre le marché français et mondial des vins effervescents : quelle segmentation de marché, quelles dynamiques, quels modes d'élaboration ?
- Acquérir une connaissance approfondie des méthodes viticoles et œnologiques, pour la production de raisins et l'élaboration de vins effervescents.
- Maîtriser l'analyse sensorielle des vins de base et des vins effervescents

Lieu de l'action

► Université du Vin – Suze la Rousse

Moyens pédagogiques :

► Exposés explicatifs via diaporama – Etudes de cas- Dégustations de vins de base et effervescents

Moyens d'encadrement

► L'Université du Vin assure l'encadrement technique de la formation et garantit le choix des intervenants spécialisés sur le sujet traité.

Intervenants :

Martin Cubertafond- Maître de conférences à Science Po, enseignant à l'OIV et auteur de l'ouvrage « Entreprendre dans le vin ».

Christophe Gerland- Œnologue- ingénieur en microbiologie, Intelli'oen SAS

Guillaume Berlioz- Œnologue-Ingénieur agronome- SARL GBTech

Modalités d'évaluation à l'issue de la formation

- Une synthèse de l'évaluation des acquisitions peut être réalisée oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires ou sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage
- Remise aux stagiaires d'un questionnaire de satisfaction sur la formation

A l'issue de la formation :

► Remise au stagiaire d'une attestation de formation

PROGRAMME

1ère journée

Matin

Synoptiques et points critiques des différentes méthodes d'élaboration (traditionnelle, cuve close, ancestrale, ...)

Compréhension du marché :

- Les vins effervescents, un marché en croissance et valorisé : les tendances, les acteurs, les consommateurs
- Etude de cas français et étrangers illustrant les problématiques suivantes :
 - Comment expliquer le succès du Cava et du Prosecco ?
 - Décliner une marque en version effervescente
 - Valoriser les raisins d'une coopérative
 - Segmenter son offre et la « premiumiser »
 - Tirer parti des sous-segments en croissance

Analyse sensorielle de vins de base et vins effervescents correspondants

Après-midi

Marché: Etude de cas (suite) et synthèse: enseignements: les clés du succès pour valoriser et vendre ses vins effervescents

Viticulture (première partie): choix des parcelles et du matériel végétal, avec :

- Éléments de physiologie de la vigne
- étude de quelques terroirs caractéristiques
- cépages
- choix des porte—greffes
- préparation des sols et plantation

2è journée

Matin

Viticulture (deuxième partie) :

- travaux viticoles annuels
- Recherche de facteurs limitants sur vigne en place
- Objectifs de production
- Travaux de taille
- Travaux en vert : bonne gestion du feuillage
- Gestion de l'irrigation
- Protection phytosanitaire

L'élaboration en détail : première partie : VENDANGES ET OPERATIONS PREFERMENTAIRES

- Suivi de la maturité
- Vendange (matériels, contrôles)
- Pressurage (choix des pressoirs et des programmes, remplissage, infrastructure, conduite)
- Fractionnement et clarification des moûts

Analyse sensorielle : méthodologie et dégustation de quelques vins effervescents français

Après-midi

Deuxième partie de l'élaboration des vins de base (1h30) :

- Fermentations alcoolique et malolactique
- Assemblages
- Clarification et stabilisation des vins de base

Troisième partie du tirage au dégorgement : Synthèse, stratégies en fonction des types de produits

Analyse sensorielle d'effervescents avec présentation complète de leur histoire de la création de la cuvée à sa vente avec les détails (viticulture, le marketing, l'œnologie)

3^e journée

Matin

Elaboration : Troisième partie du tirage au dégorgement en détails

- Tirage
 - Préparation des vins au tirage
 - Les machines, consommables pour le tirage
 - La préparation du levain
 - La réalisation pratique du tirage
 - La prise de mousse
 - Les outils et techniques de contrôle
- Le vieillissement et le remuage

Analyse sensorielle de vins effervescents étrangers

Après-midi

Elaboration : Troisième partie –suite

- Le dégorgement (matériels, liqueurs d'expédition, contrôles)
- La mousse et l'effervescence : fondements, éléments d'influence, utilisation marketing
- service des vins effervescents : synthèse

Analyse sensorielle en situation de concours ou de présentation à des clients

Partenaire technique pour cette formation :

