



# Vin à la loupe

**PRATIQUE** Concours, médailles : la ruée vers l'or. Analyses et conseils pour décrocher les précieuses médailles.

Les concours de vins ont un succès fou. Tous les vigneronns le savent, une médaille d'or collée sur une bouteille dope les ventes. Mais la préparation d'un vin à un concours doit se réfléchir et s'anticiper bien avant les inscriptions.

## Quels vins présenter ?

En général, la plupart des viticulteurs privilégient des volumes importants, plutôt que des cuvées icônes. En effet, la rentabilité sera meilleure, mais les chances de réussite seront moins importantes. D'autres choisissent leurs meilleures cuvées, d'un volume plus faible, qui représentent la vitrine de leur propriété. Dans ce cas, la réussite aux concours est souvent optimale.

## Quels concours choisir ?

Les concours sont nombreux (locaux, nationaux, internationaux, à thèmes, guides), c'est pourquoi il est primordial de définir une stratégie pour cibler les différents challenges :

- au niveau local :
  - «le Challenge International» et «Les Citadelles du Vin» à Bourg-sur-Gironde, c'est un bon moyen pour pouvoir développer le marché à l'export. Ces concours sont ouverts aux vins du monde entier.
  - «le concours de Bordeaux-vins d'Aquitaine», il prime plutôt des gros volumes, ainsi que des cuvées haut de gamme. Une médaille permet de valoriser de manière significative les lots vrac.
- au niveau national :
  - «le concours de Paris», lui aussi, met à l'honneur les gros volumes. De plus, ce concours possède une notoriété qui fait foi auprès des consommateurs.
  - «le concours des grands vins de France» à Macon et «le concours international de Lyon» récompensent les gros volumes comme les plus petits.
- au niveau international :
  - «le concours mondial de Bruxelles», «IWSC», «les Vinales Internationales» permettent de miser sur un développement à l'export et se faire un nom à l'étranger.



La concurrence étant de plus en plus féroce, il est conseillé d'optimiser ses chances en présentant un maximum de concours.

- «le Concours des vins bio d'Aquitaine» vise un public attiré par les vins biologiques.
- Guides / Magazines / Notes primeurs :
  - Guide hachette (marché national), un coup de cœur et c'est l'assurance de vendre rapidement ses vins auprès des particuliers.
  - Wine Advocate et Winespectator (marché américain), une note supérieure à 90/100 déclenche des ventes rapides.
  - Decanter : il s'adresse au marché anglais et américain.
  - James Suckling (marché mondial), Yves Beck (marché européen), Jancis Robinson (marché anglais), ces dégustateurs décernent, entre autres, des notes primeurs.
  - La RVF, Le Point, Terre de Vins, Guide Bettane et Desseauve, ces guides sont également de très bons compléments de presse.

des assemblages, au niveau du calendrier, de l'envoi des échantillons.

Il faut donc souvent définir une personne qui s'en charge dans l'entreprise.

Le budget peut varier suivant les concours et le nombre d'échantillons présentés. De plus, il faut ajouter à cela le coût des analyses officielles qui sont demandées, les frais d'inscription et d'expédition, les macarons (payants) et le temps passé à préparer les échantillons (voir encadré «méthodologie»).

La concurrence étant de plus en plus féroce, il est conseillé d'optimiser ses chances en présentant un maximum de concours.

## Quelle valorisation ?

Il est important d'être fidèle à un concours tous les ans (quelle que soit la qualité du millésime), de ne pas se décourager et de bien cibler avec son oenologue le type de vin à présenter selon les concours. Il y a le savoir-faire et le faire-savoir : il est primordial de communiquer sur ses dépliant, fiches techniques, par mail, sur ses stands, les salons, aux clients fidèles, aux professionnels. Pour la grande distribution, les médailles sont un gage de qualité pour les acheteurs et les consommateurs. Elles permettent de booster les ventes. Au final, un vin distingué se vendra plus facilement et plus cher.

## Et encore

### Méthodologie : règles à respecter pour la préparation d'un échantillon à un concours

La préparation d'échantillon ne s'improvise pas et nécessite plusieurs semaines. Il faut définir l'objectif produit avec son oenologue en fonction du concours choisi. Ne surtout pas prélever de vin en haut et en bas mais bien au cœur de la cuve. Utiliser pour cela le robinet dégustateur. Il est impératif de nettoyer celui-ci et de le purger. Laisser couler environ 1 litre avant chaque prélèvement.

Prélever de 10 à 20 litres de vin dans un contenant approprié. Bien nettoyer, rincer et aviner le récipient avant d'y mettre le vin. Effectuer une analyse de SO<sub>2</sub> libre et actif, CO<sub>2</sub> et de turbidité du vin prélevé. Pour les blancs et rosés : ajuster le SO<sub>2</sub> libre à 20-25 mg/L (à adapter selon le pH, sucres et alcool). Le CO<sub>2</sub> doit avoir une teneur comprise entre 900 et 1100 mg/L (dégager si nécessaire). Pour les rouges : SO<sub>2</sub> libre à 20 mg/L, CO<sub>2</sub> entre 400 et 500 mg/L

Attendre 1 à 2 jours, puis déguster le vin prélevé. Si celui-ci n'est pas ouvert, aromatique ou bien encore si il présente des notes de réduction, ou des goûts de lies, prenez contact avec votre laboratoire oenologique pour un éventuel conseil/essai sur l'ajout de sulfate de cuivre. Attention, le vin doit être suffisamment «clair» et pas trop chargé afin d'éviter les problèmes de réduction ou de vin fermé. Pour définir une filtration optimale et adaptée, prenez contact avec votre laboratoire.

**La mise en bouteilles** : la température du vin dans le contenant doit se situer aux alentours de 20°C. La bouteille doit être propre, rincée à l'eau et avinée. L'inertage de la bouteille est un plus. Ne surtout pas utiliser d'entonnoir et préférer l'utilisation d'un siphon propre et aviné. Laisser couler les premiers millilitres de vin du siphon hors de la bouteille (ce sont les plus oxydés). Le bouchage est une étape très importante et nécessite un soin particulier pour éviter les bouchages défectueux et les goûts de bouchon. Utiliser un bouchon garanti sans goût de bouchon.

**Stocker les bouteilles** jusqu'à expédition dans de bonnes conditions (température, position et lieu approprié).



**Contact**  
Nicolas Piffre, directeur technique - oenologue,  
Cenocentre Saint-Savin, tél. 05 57 58 91 45,  
nicolas.piffre@oenocentres.com