

FÊTE SON BICENTENAIRE EN 2011 : UNE VRAIE SAGA DE FINES BULLES DEPUIS 1811



UNE MAISON QUI SE SINGULARISE NOTAMMENT PAR

Un actionnariat original : des vigneron de la Loire, regroupés au sein des coopératives de la Vallée de la Loire.

Une implication forte dans le vignoble, de la taille aux vendanges : un conseiller technique accompagne les vigneron en amont, pour mettre en place des itinéraires techniques différents selon les vignobles.

Un élevage de luxe : des vins traités comme des grands crus, avec par exemple, pour la Gamme Grande Réserve, un vieillissement d'au moins deux ans sur lies pour magnifier la finesse des bulles.

Une place de leader : si le Val de Loire est le premier producteur de bulles en France après la Champagne, Ackerman en est le premier opérateur, réalisant 55 % de son chiffre d'affaires "en bulles".

Une diffusion large et ciblée : Ackerman est leader sur les fines bulles de Loire, avec notamment des positions marché élevées sur les segments des AOC Crémant de Loire et Saumur.

L'esprit d'innovation : fidèle à l'esprit pionnier de Jean-Baptiste, Ackerman a poursuivi une démarche d'innovation dynamique dans les fines bulles, avec des cuvées qui contribuent à élargir le marché et recruter de nouveaux consommateurs : X Noir, Blanc de Noir et Pur Raisin... Cuvées de grande typicité, finesse des bulles, prestige d'une grande marque qui a su en deux siècles d'histoire séduire le monde, Ackerman offre avec beaucoup d'accessibilité pétillance, lumière et gourmandise.

Un siège historique

En 2006, Ackerman a ré-installé son siège dans ses bureaux d'origine, 1 500 m² revisités juste au-dessus des fameuses galeries, respectant le cachet historique des anciens bureaux dessinés par l'architecte Jamard. Les contraintes topographiques et les aléas naturels ont été intégrés puisque l'accès se fait comme autrefois par voie d'escalier.

La façade ornée d'un bossage fin évoque le courant artistique de début du XX^{ème} siècle qui réinventait le style Régence et les élégants ordonnancements à la Gabriel.

Les boiseries d'époque, le mobilier directorial (vaisselier, bureau), le guichet des expéditions et livraisons... sont les témoins vivants du prestigieux passé de la Maison.



ACKERMAN, PREMIÈRE MAISON DE VINS DE LOIRE ET PIONNIER DES VINS À FINES BULLES DE LOIRE

Ackerman – 19 rue Léopold Palustre – Saint Hilaire/Saint Florent – 49400 Saumur
☎ 33 (0)2 41 53 03 10 – sdubreuil@ackerman.fr - Vente en ligne : www.ackerman.fr

A L'ORIGINE DE LA MAISON ACKERMAN : JEAN-BAPTISTE ACKERMAN LE PIONNIER

Le couple de modestes Bruxellois qui donne le jour le 24 juin 1790 à un jeune Jean-Baptiste ne s'imagine pas qu'ils deviennent les parents d'un talentueux entrepreneur. Issu de grands-parents agriculteurs, ce n'est donc pas tout à fait un hasard si, un peu après vingt ans, aux alentours de 1811, au terme de nombreux voyages, le garçon s'installe en France dans le riche terroir de Saumur.

Le choix de Saumur, ce sont d'abord des conditions géologiques propices : le terroir saumurois, avec son sol crayeux dominé par le tuffeau, donne aux vins une tendance naturelle à prendre mousse ; mais également une conjonction de nombreux autres facteurs favorables, comme la présence de voies fluviales qui facilitent le transport, des liaisons aisées avec la Touraine permettant un approvisionnement en vins et une main d'œuvre importante.



Le commerce du vin

En quelques années, il développe donc un fructueux commerce de négoce de vins. Devenu un notable influent toujours à la pointe du progrès, ce self-made man, conscient de l'importance des transports, participe même en 1840 au développement du chemin de fer dans l'Ouest : en 1849 la ligne Paris-Saumur voit le jour. Même si l'on met 10 heures pour aller à Paris, la carte de France de l'époque montre la précocité ferroviaire de Saumur, qui fait partie des rares villes desservies en 1850.

La "méthode champenoise"

Mais c'est pour développer son vin que Jean-Baptiste s'investit avec le plus de ténacité. Pendant près de vingt ans, il expérimente l'application d'une méthode qui utilise la capacité des vins de Saumur à devenir effervescents. Ses recherches sont au point en 1836. Il présente alors ses vins à l'académie d'Angers mettant en avant : « *La possibilité de faire chez nous des vins égalant ceux de Champagne* » en souhaitant que d'autres négociants suivent la même voie. En 1838, il obtient la reconnaissance de la Commission de Dégustation de l'Exposition d'Angers. Ackerman produit déjà environ 30 000 bouteilles par an. En 1840, il achète de vastes caves à Saint Hilaire, et lance une production à grande échelle qui atteint les 1 500 000 bouteilles en 1876.

Cette rivalité avec la méthode champenoise, telle qu'elle est instituée de longue date en Champagne, l'entraîne dans un long procès qui continuera après sa mort le 10 janvier 1866. Aujourd'hui encore, en héritage de cette longue bataille, les Vins de Saumur, pour décrire leurs bulles, doivent faire figurer sur leur étiquette non pas "méthode champenoise", mais "méthode traditionnelle".

Que retenir d'Ackerman sinon que cet homme fait bouger son époque ?

Innovateur, trois ans avant sa mort, en 1863, il effectue le dépôt auprès du greffe du tribunal de Saumur d'un bouchon de liège sur lequel il a eu l'idée d'apposer le nom de sa maison. Moderne en tous points, il ne néglige pas d'utiliser d'une façon intensive la publicité. Des photos, des affiches : « *Pas de joyeux dîner de chasse sans l'Ackerman-Laurance Dry-Royal* ». Et sur cet intéressant médaillon daté de 1896, on peut lire cette formule qui reprend son combat de plus de quarante ans : « *Vins mousseux Maison Ackerman-Laurance, aussi agréables et moitié moins chers que les marques les plus célèbres de la Champagne* ».

Et pop ! Ce pionnier ne manquait pas d'air !

Un mariage d'amour, rare à l'époque

Il serait dommage d'oublier la raison pour laquelle le nom d'Ackerman s'associe à celui de Laurance. A quarante ans, cet entrepreneur impétueux convole avec une jeune Emelie de 23 ans, fille d'un important négociant en vins ligériens, qui le soutiendra dans toutes ses batailles. Les familles Laurance et Ackerman se connaissaient de longues dates, en raison de leur implication mutuelle dans une société de négoce de vin.



LA PUBLICITÉ



AU XIX^{ÈME} SIÈCLE

Si, à l'origine, Jean-Baptiste Ackerman a été pionnier dans l'industrie des vins champagnisés présentant un rapport qualité/prix performant, et ce, après des débuts qui furent très difficiles sur le plan de l'expérimentation, son fils Louis Ferdinand s'est plus particulièrement occupé de créer une publicité à caractère innovant (affiches, jetons, objets publicitaires) et surtout de développer les exportations en Europe et aux quatre coins du monde.

La période des années 1870/1880 est ainsi marquée par une forte expansion :

- . de la production : ACKERMAN représente environ 30 % de la production totale des vins à bulles de Saumur jusqu'en 1904. Avec la crise du phylloxéra, la production baisse ensuite jusqu'en 1914, puis se stabilise au début des années 50.

- . de l'exportation : 600 000 cols sont exportés dans les années 1880, dont 70 % au Royaume Uni. De nouveaux marchés apparaissent (Etats-Unis, Russie, Royaume Uni, Belgique, Pays Bas).

- . de l'image, avec la création d'affiches pour le marché anglais. Les campagnes d'affichage en France débiteront à partir des années 1890.



ACKERMAN en quelques dates :

1790 Naissance de Jean-Baptiste Ackerman le 24 juin

1811 Installation à Saumur et début d'expérimentation de la méthode champenoise

1829 Mariage avec Emelie Laurance, 23 ans

1836 Exposé du process de la méthode champenoise aux vins de Saumur

1838 Naissance de son fils Louis Ferdinand le 14 février

1838 Reconnaissance de ses travaux par la Commission de Dégustation de l'Exposition d'Angers

1845 Participation à la création de la ligne ferroviaire Paris-Saumur

1863 Dépôt au tribunal de commerce de Saumur d'un bouchon de liège à sa marque

1866 Décès de Jean-Baptiste Ackerman le 10 janvier

1870 Début de l'expansion commerciale à l'export

1914 Décès de Louis Ferdinand Ackerman

1936 AOC Saumur Brut reconnue dans le cadre des décrets d'appellations.



PRÉSENTATION GÉNÉRALE

■ MISSION

La Maison Ackerman, spécialiste des fines bulles, se construit de génération en génération dans le respect des hommes et des terroirs, grâce à une relation de confiance et de service. Ses vins frais et fruités et premium ajoutent une touche d'élégance française à tous les moments de convivialité.

L'innovation est le moteur principal de ce développement durable, qui valorise les fines bulles à marque et les vins tranquilles de la vallée de la Loire.

■ ACKERMAN EN QUELQUES CHIFFRES (avec Donatien Bahuaud)

- Effectif : 150
- Production : 21,5 millions de cols
- Chiffre d'affaires total ACKERMAN : 46 millions d'euros
- 68 % France : 71 % grande distribution / 20 % secteur traditionnel / 9 % caveau et VPC
- 32 % export, essentiellement dans les pays suivants : Royaume-Uni, Pays-Bas, Belgique, Allemagne, Japon, Etats-Unis, Canada, Scandinavie...
- 60 % bulles / 40 % vins tranquilles
- Principales marques : ACKERMAN / REMY PANNIER / DE NEUVILLE / DONATIEN BAHUAUD
- Certification : BRC depuis 1999 (British Retailer Consortium) et IFS depuis 2005 (International Food Standard)

→ **DÉCEMBRE 2009 : ACQUISITION DE DONATIEN BAHUAUD**, l'un des principaux négociants-éleveurs du Val de Loire implanté en Muscadet. Cette Maison fondée en 1929 était bien connue d'Ackerman puisque, depuis 2007, le négociant nantais lui avait confié la gestion de production de ses vins. Donatien Bahuaud est implanté principalement sur les circuits CHR et export avec des marques à forte personnalité comme Maison des Princes, Le Master et La Diva.

→ **NOVEMBRE 2010 : ACQUISITION DE MONMOUSSEAU**. Monmousseau réalise un CA de 4,5 M€ pour environ 1 250 000 bouteilles dont 80 % de fines bulles (en grande majorité sous la marque Monmousseau). Elle commercialise notamment 300 000 bouteilles d'effervescents en AOC Touraine, les autres effervescents étant Vouvray, Crémant de Loire et Vins Mousseux de Qualité. La marque Monmousseau est distribuée en France dans le secteur traditionnel (Nicolas par exemple) mais également dans des enseignes de qualité comme Monoprix. Elle est présente à l'export surtout aux USA et au Japon (elle apparaît dans le N°13 des Gouttes de Dieu !). Monmousseau a son Siège Social à Montrichard, dans le Loir et Cher, et emploie 25 salariés.

■ UN MÉTIER : VINIFICATEUR-ÉLEVEUR

La maîtrise de l'ensemble de la filière est assurée, de l'amont, avec le développement de partenariats auprès des vignerons, à la commercialisation des vins.

Ainsi, à partir de raisins de qualité soigneusement sélectionnés et vinifiés dans dix centres de vinification situés au cœur des bassins viti-vinicoles majeurs du Val de Loire, sont produits des vins authentiques et de qualité selon la charte "Raisons et Terroirs".

■ UN SITE INTERNET VALORISANT : www.ackerman.fr

Ackerman propose sur internet une sélection de ses vins de Loire vendus au cellier. Les clients peuvent passer leurs commandes à distance grâce à un système sécurisé de paiement.

Depuis janvier 2010, la nouvelle version capitalise sur le métier de l'entreprise (les fines bulles) et propose une navigation plus conviviale avec un design épuré et valorisant. Cette version place l'internaute au cœur de la démarche avec de nouvelles rubriques (accords mets/vins, moments de consommation, conseils multiples) et privilégie le visuel (vidéos, panoramiques et galerie photos). Le site marchand est également redynamisé. L'interactivité sera renforcée avec outre le blog de Margaux dédié à la cuvée X Noir (qui permet de découvrir les aventures de cette passionnée de fines bulles), de nouveaux espaces d'échanges avec un blog en direct des vignes.

■ LES OUTILS X NOIR dont

→ Un blog dédié à X Noir

Depuis 2008, un blog est dédié à cette cuvée inédite, lauréate de la catégorie Terroir au Concours 2008 de l'Innovation Agroalimentaire en Pays de Loire, élue dans le Top Brands au SIAL 2008 des marques de vins innovantes et créatrices de valeur, et Saveur de l'Année 2011. Ce blog, lauréat du Wine Blog Trophy 2009, permet de découvrir les aventures de Margaux, amatrice passionnée de fines bulles : www.xnoir.fr

→ TAGDEVIN

Le tagdevin (www.tagdevin.com), en faisant parler les bouteilles de X Noir via les smartphones, offre une information instantanée en tout lieu. Cet outil de géomarketing moderne répond aux exigences du consommateur moderne et nomade. Il est ainsi un vecteur d'interaction et de traçabilité. Le principe : on flashe un tag (un code-barres 2D) avec un smartphone et on obtient, via une application web mobile, un contenu multimédia interactif spécialement dédié à la cuvée X NOIR, partage de photos de la communauté, échanges de recettes de cocktails, agenda des événements, etc.

■ ORGANIGRAMME

Directeur général : Bernard JACOB

Maître de chai - oenologue : Jean-Paul MALINGE

Directeur commercial Europe continentale : Sébastien BRIEND

Directeur commercial CHR France : François NEVEU

Directeur export : Christian RIPOCHE

Directeur marketing : Serge DUBREUIL

PORTRAITS

Directeur général : Bernard JACOB

« Chez Ackerman, nous recherchons la qualité dans la relation avec nos clients et partenaires. Cette relation est basée sur l'écoute, la volonté de satisfaire les attentes, la confiance, la loyauté, la transparence... au service de la valorisation des vins de notre région. Fort de ses femmes et hommes attachés à ce projet, Ackerman se veut être le porte-drapeau du vignoble du Val de Loire. Je m'engage à mettre tout en œuvre pour que ce noble objectif nous guide ».



Maître de chai-directeur technique : Jean-Paul MALINGE

« Ackerman, vinificateur-éleveur, poursuit une collaboration étroite avec le vignoble et s'appuie notamment sur ses premiers partenaires, les vignerons du Val de Loire, pour garantir la qualité et la diversité requises par les marchés... La qualité du vin est d'abord la qualité du raisin ».



Oenologue : Karine DUGUÉ

L'assemblage, art et science :
« Avec plusieurs cuves on peut faire des milliers d'assemblages différents, on essaie de tirer le meilleur de chaque cuve... Je suis mes cuves, je les connais et les bichonne ».



Directeur marketing : Serge DUBREUIL

L'homme-orchestre du marketing



Responsable cellier : Julien GOUDEAU

Cellier et expositions

NOS VALEURS :

Un esprit pionnier en héritage : innover pour créer de la valeur

... Comme Jean-Baptiste Ackerman qui, en 1811, initia la Méthode Traditionnelle à Saumur (la Loire est la deuxième région de production en France après la Champagne).

... Comme la Comtesse Fleury qui n'hésita pas à aller assurer la promotion des vins De Neuville au Canada entre les deux guerres mondiales, à une époque où les moyens de transports étaient loin d'être aussi commodes que ceux d'aujourd'hui.

... Comme Maurice Rémy qui fut un des premiers dans la Loire à travailler avec la grande distribution et à lancer des campagnes de publicité autour du vin.

Un esprit d'entreprise en toute autonomie

La Loire est source de diversité à travers ses terroirs, ses vins et ses hommes. Une diversité qui caractérise les membres de la Maison Ackerman par l'autonomie de chacun au service d'une identité commune, d'un patrimoine commun.

La convivialité enfin, reflet de l'art de vivre épicurien dans le Val de Loire.

LA GAMME DE FINES BULLES

Voir sur le site www.ackerman.fr



LE DERNIER NÉ : CRÉMANT DE LOIRE BIO

CÉPAGES : Chenin 60 %, Chardonnay 20 %, Cabernet franc 20 %
DÉGUSTATION : robe dorée limpide et brillante, avec des nuances vertes, une bulle aérienne ; nez fruité poire-pomme, des arômes de fleurs blanches, de miel et une touche d'estragon et de menthe qui lui confère une jolie fraîcheur ; bouche tonique et raffinée, des saveurs citronnées évoluant vers la pomme et l'abricot compoté en finale. Belle longueur persistante.
SES PLATS : apéritif, terrine de poisson, saint jacques aux agrumes, dorade au fenouil, poulet au citron et au gingembre, cabécou, salade d'agrumes, cheesecake ou tarte aux abricots.
POINTS DE VENTE :
Cellier Ackerman
Boutique internet www.ackerman.fr
PRIX TTC DÉPART CAVE : 10,90 EUROS



CRÉMANT DE LOIRE - BLANC DE NOIR

CÉPAGES : Cabernet franc 70 %, Grolleau 15 %, Pinot noir 15 %
DÉGUSTATION : robe or pâle à nuance argentée, en harmonie avec l'habillage, belle brillance et bulles aériennes ; nez délicat sur des notes de fruits rouges fins et de thym-citron ; bouche fondue et ronde dotée d'une douce amertume, des bulles très fines, des saveurs de bonbon acidulé framboise-cerise et d'amande fraîche, jolie longueur avec une finale citronnée sur la fraîcheur.
SES PLATS : à l'apéritif avec tapas saumon-crevettes-tarama, à table avec saint jacques aux agrumes, dorade au four, sorbet ou vacherin aux fruits rouges, à la mangue ou à l'ananas, tarte au citron meringuée, framboisier.
POINTS DE VENTE :
Cellier Ackerman
Boutique internet www.ackerman.fr
PRIX TTC DÉPART CAVE : 8,95 EUROS



CRÉMANT DE LOIRE – GRANDE RÉSERVE

CÉPAGES : Chardonnay 60 %, Chenin 20 %, Cabernet franc 20 %
DÉGUSTATION : robe or pâle citronnée, bulle fine et abondante ; nez fruité agrumes, floral (aubépine et sureau) et amande fumée ; bouche fine et élégante, briochée, dotée d'une certaine suavité et très harmonieuse.
SES PLATS : apéritif, boudin aux pommes, sole grillée, sushis, feuilleté au chèvre, brochettes de poulet à la citronnelle, chèvre frais, panacotta vanille ou citron, crêpe beurre-citron.
POINTS DE VENTE :
GMS : Auchan
PRIX TTC CONSEILLÉ CONSOMMATEUR : environ 8,50 euros



CRÉMANT DE LOIRE BRUT - PRIVILÈGE

CÉPAGES : Chenin (majoritaire), Chardonnay, Cabernet franc
DÉGUSTATION : robe or pâle ; nez frais, fruité et floral à dominante de pêche et coing ; bouche à la fois ample, vive et fruitée ; des notes d'agrumes (pamplemousse), fruits blancs et tilleul.
SES PLATS : apéritif, boudin aux pommes, saumon fumé sur blinis, feuilleté au chèvre, coquilles saint jacques, viandes blanches en sauce (blanquette de veau), chèvre frais, moelleux au chocolat.
POINTS DE VENTE :
GMS : Carrefour, Auchan, Carrefour Market, Casino
Cellier Ackerman
Boutique internet www.ackerman.fr
PRIX TTC CONSEILLÉ CONSOMMATEUR : environ 6,30 euros



ROYAL ROUGE DEMI-SEC

CÉPAGES : Cabernet franc principalement
DÉGUSTATION : robe rubis à nuance cerise ; nez de fruits des bois (framboise-fraise des bois-mûre), avec une note florale poivrée ; bouche gourmande marquée par le fruit rouge et une touche de poivre, joliment structurée, avec une bulle fine et élégante.
SES PLATS : à l'apéritif notamment avec pruneau au bacon, tarte saumon-poivreaux, saumon au four ou grillé au barbecue ; pour les desserts : pithiviers, charlotte aux fraises des bois, miroir aux mûres, fraisier et enfin un joli granité !
POINT DE VENTE :
Cellier Ackerman
PRIX TTC DÉPART CAVE : 5,95 euros

SAUMUR BRUT 1811 BLANC – CUVÉE DE L'AIGLON (existe en demi-sec)

CÉPAGES : Chenin 70 %, Cabernet 20 %, Chardonnay 10 %
DÉGUSTATION : robe or pâle aux reflets argentés, des bulles fines ; nez de bourgeon de cassis, aubépine et gelée de coing ; en bouche, une bulle fine et élégante, des saveurs de coing-poire, dans un ensemble à la fois corpulent, délicat, frais et persistant.
SES PLATS : à l'apéritif sur des gougères, des mets d'un cocktail raffiné (brochet, saumon grillé ou poché, chaud et froid de volaille...), bouchées à la reine ou ris de veau à la crème, fromages de chèvre frais ou secs, soupe de fruits à chair blanche, amandine ou crumble aux pommes.
POINTS DE VENTE :
GMS : Carrefour, Cora, Auchan, Leclerc, Intermarché notamment...
Cellier Ackerman
Boutique internet www.ackerman.fr
PRIX TTC CONSEILLÉ CONSOMMATEUR : environ 5,50 euros



SAUMUR BRUT 1811 ROSÉ – CUVÉE DE L'AIGLON

Cépages : Chenin, Chardonnay, Cabernet
DÉGUSTATION : robe bouton d'or, bulle fine et abondante, cordon persistant ; nez fin de baies rouges (framboise-groseille) avec des notes briochées et thym-citron ; en bouche, une fraîcheur qui donne l'impression de croquer le fruit, combinant nervosité et douceur, très persistante.
SES PLATS : à l'apéritif avec des pruneaux au bacon, cuisine asiatique aigre-douce, blancs de volaille rôtis avec une sauce crémée aux champignons ou aux raisins, tarte aux fraises, soupe de fruits rouges.
POINTS DE VENTE :
GMS : Carrefour, Cora, Auchan, Leclerc, Intermarché notamment...
Cellier Ackerman
Boutique internet www.ackerman.fr
PRIX TTC CONSEILLÉ CONSOMMATEUR : environ 5,50 euros



SAUMUR BRUT – GRANDE RÉSERVE

CÉPAGES : Chenin 60 %, Cabernet franc 20 %, Chardonnay 20 %
DÉGUSTATION : robe bouton d'or, bulle fine et abondante, cordon persistant ; nez fruité (pomme reinette et poire), tilleul, pain grillé et noisette ; bouche harmonieuse et riche, des arômes très mûrs et une jolie fraîcheur en finale. Une bulle propice au repas.
SES PLATS : huîtres chaudes, brochet au beurre blanc, cuisine exotique aigre-douce, truite aux amandes, côte de veau à la normande, chèvre frais doux, tarte fine aux pommes, compotée de mirabelles tièdes glace caramel.
POINTS DE VENTE :
GMS : Carrefour
PRIX TTC CONSEILLÉ CONSOMMATEUR : environ 8,00 euros



X NOIR

CÉPAGES : Chenin Noir ou Pineau d'Aunis en majorité
DÉGUSTATION : robe saumon lumineuse et chatoyante, bulle fine et légère ; nez fin et fruité, bonbon à la cerise, gelée de coing et pomme, floral aux nuances de rose ; en bouche on retrouve la douceur fruitée, dans un ensemble mûr et acidulé soutenu par des bulles fines et élégantes. Jolie longueur sur le fruit.
SES PLATS : apéritif parfait pour les beaux jours et pour les jeunes (douceur fruitée adaptée) avec un pruneau au bacon, quiche saumon ou légumes, saumon grillé, blanquette de veau, chèvre frais, clafoutis ou charlotte aux pommes, cheesecake, bavares...
POINTS DE VENTE :
GMS : Géant, Cora, Système U nord ouest, Match
Cellier Ackerman
Boutique internet www.ackerman.fr
PRIX TTC CONSEILLÉ CONSOMMATEUR : environ 6,00 euros



OENOTOURISME : UNE LONGUE PRATIQUE À TRAVERS SES CAVES ET LES JARDINS DU VAL DE LOIRE

■ 2011 NOUVEAU CIRCUIT DE VISITE : VOYAGE AU CENTRE DE LA BULLE

La Maison Ackerman vous propose d'embarquer pour un extraordinaire Voyage au Centre de la Bulle.

Entre tradition et innovation, pédagogie et loisir, une odysée fantastique, qui débute comme le "Voyage au Centre de la Terre" de Jules Verne.

Un parcours dynamique, interactif et original.

Une "exposition" signée YORGA (création dans un espace qui mesure pas moins de 20 mètres de haut), un film qui parle de la tradition de la maison mais n'a rien de traditionnel, une "chapelle" de la créativité, un "dancefloor" à bulles, et pour les enfants un "sparklingboat" (les cinq continents de jeux en bulles).



■ DES KILOMÈTRES DE CAVES QUI SE VISITENT

Tout au long de l'année, visites, animations et dégustations dans les caves. L'espace-dégustation, entièrement rénové en 2005, est ouvert tous les jours sans interruption du 1^{er} juin au 30 septembre de 9 h 30 à 18 h 30 et le reste de l'année de 9 h 30 à 12 h 30 puis de 14 h 00 à 18 h 30 sauf le dimanche.

■ UN CELLIER REMARQUABLEMENT ANIMÉ D'EXPOSITIONS tout au long de l'année pour valoriser la culture et la gastronomie régionales

DES RÉALISATIONS QUI ONT MARQUÉ LES VISITEURS AU FIL DES ANNÉES

LA FORÊT DES ORIGINES (2007), un parcours photomagique créé et agencé par le collectif "TRÈS NATURE" (Corinne Schreder et Bruno Dubreuil).

VOYAGE AU CENTRE DE LA BULLE (2007), un parcours fascinant d'interprétation artistique imaginé par Yorga, performeur d'architecture éphémère à base de scotch et de cellophane.

LA CAVE AUX MINÉRAUX, BIJOUX ET FOSSILES (2007). « Analogiquement les minéraux présentent une extraordinaire palette de coloris, tout comme nos vins qui expriment une variété de robes colorées inimitables ».

LA CAVE AUX ENLUMINURES (2008), une exposition réalisée avec l'Institut d'Enluminure et de Calligraphie d'Angers.

EXPOSITION ESTIVALE : L'EXPÉRIENCE (2008). Une scénographie onirique dédiée à la cuvée X Noir avec des créations artistiques spécialement réalisées pour les caves par l'artiste plasticien Catherine Baas.

NOCTURNES EXCEPTIONNELLES AVEC LES TROGLUS (2008). Cette troupe de théâtre ligérienne avait créé l'événement lors de la semaine fédérale du cyclo-tourisme à Saumur.

JOURNÉES D'ANIMATION GÉNÉALOGIQUES sur les noms de familles vigneronnes (2008).

CUISINE INVENTIVE : VINTAGE 2009. Ackerman a marié ses vins à des recettes classiques réinterprétées par le chef Laurent Klisz, lauréat 2007 du concours de l'Académie de cuisine.

EXPOSITION ESTIVALE : EXCENTRIC (2009). Des créations originales imaginées par un tandem artistique combinant peintures et vidéos projetées sur les murs des caves. Scénographie, mise en lumière d'architecture, performances de musiciens et danseurs.

METS VINS ET MON JARDIN / VINS ET CHOCOLATS EN FLEURS (2009)

Une rencontre entre la gastronomie et un jardin majeur, une offre oenotouristique originale en Val de Loire. Un sommelier professionnel et un chef animent des ateliers de dégustations "accords mets et vins" sur des thématiques adaptées à la personnalité du jardin. La confiserie Mazet de Montargis a réalisé de délicieux chocolats aux parfums de fleurs.

Vins et Chocolats en fleurs : Les Chemins de la Rose (49) - l'une des plus grandes roseraies de France au cœur du Pays Saumurois. Une collection exceptionnelle de 14 000 rosiers dans un parc arboré de 4 ha peuplé de paons.

Écriture florale : Le Parc Oriental de Maulévrier (49) - ce jardin japonais, le plus grand d'Europe, est unique en son genre par l'extraordinaire richesse de sa végétation ainsi que par son cadre architectural asiatique et son symbolisme.

PROMENADE GOURMANDE À L'ARRIVÉE DU PRINTEMPS (2010).

Après le succès de la journée Cuisine Inventive Vintage 2009, Ackerman a poursuivi son alliance avec l'un des ambassadeurs des saveurs du Val de Loire : Le Prieuré. Cet hôtel de charme installé dans un ancien prieuré des XII^{ème} et XVI^{ème} siècle, à Chênehutte-les-Tuffeaux, a confié ses cuisines à un nouveau chef en 2009, Benoît Tessier. En collaboration avec le chef pâtissier Charles Henri Rousseau, il a proposé des plats de sa nouvelle carte de printemps en harmonie avec les cuvées Ackerman.

METS VINS ET MON JARDIN (2010)

Dans le jardin "Les Chemins de la Rose" à Doué-la-Fontaine (49).

EXPOSITION ESTIVALE : LUX, LA FACE CACHÉE DE LA BULLE (2010). Anne-Sophie Boué et Benoît Pouplard proposent une installation décalée et onirique dans le monde des bulles. Des regards croisés entre deux mondes issus des mêmes sources, l'argile et la vigne plongeant tous deux leurs racines au cœur du minéral.

LES RENDEZ-VOUS ANNUELS

LA GRANDE EXPO ESTIVALE dans les caves Ackerman autour de la thématique des bulles

DÎNERS DES VENDANGES : dans les caves Ackerman une thématique historique changeant chaque année, 10 dîners spectacle proposés chaque automne en partenariat avec l'Association "Saumur, la Loire, et l'Histoire"

DIVIN CHOCOLAT : EN DÉCEMBRE CHAQUE ANNÉE. dans les caves Ackerman une manifestation le temps d'un week-end sur l'initiation et la découverte des accords vins-chocolats

