Inter Rhône拟召开全行业峰会，制定至2035年的罗讷河谷葡萄酒战略

塞缪尔·蒙特格尔蒙称行业低迷是结构性危机，希望分销商、银行和地方政府参与磋商

2026年11月13日星期五



罗讷河谷葡萄酒行业组织Inter Rhône正筹备一场广泛磋商，旨在制定至2035年的发展战略。该组织新任主席表示，罗讷河谷必须适应他所称的结构性危机。

刚刚接任Inter Rhône主席的塞缪尔·蒙特格尔蒙于11月10日星期二表示，该组织计划“尽快”举行法国所称的états généraux，即汇聚公共部门和私营部门利益相关方、共同制定计划的全行业会议。他说，目标是“勾画罗讷河谷葡萄种植业到2035年的愿景”。

蒙特格尔蒙表示，此次磋商旨在汇集农业商会、地方政府、国家公共服务部门和银行。他还明确指出，分销商将是这项工作的核心参与者。他说：“没有大型零售渠道，就谈不上签订合同。”他认为，如

果希望建立更稳定的商业承诺，罗讷河谷就需要让下游市场参与进来。

这项倡议反映出法国各葡萄酒产区面临的压力日益加大：生产商在部分市场遭遇需求疲软，同时还受到消费模式变化、价格压力和整体财务困境的影响。蒙特格尔蒙表示，罗讷河谷此次磋商旨在找出恢复行业经济实力所需的变革。

Inter Rhône的计划不止于开展广泛的政策讨论。该组织还希望加强经济分析工具，为生产和营销决策提供指导。其明确目标是推动行业进一步走向合同化；这一术语在法国广泛用于指生产商与买家之间的长期供货协议。

这种做法的影响可能远不止于罗讷河谷的种植者。如果该地区能促使生产商、分销商和金融机构围绕合同和市场信号达成一致，就有望为葡萄酒供应商提供更稳定的销路，改善价格形成机制，并提升饮料供应链部分环节的盈利能力。对零售商和批发商而言，更正式的协议也有助于提高对供货量和采购来源的预见性。

蒙特格尔蒙的表态与法国国家层面已经提出的建议相呼应。2025年10月，法国参议院一个关于葡萄种植业未来的信息调查组呼吁召开全行业会议，通过合同工具促使下游买家作出更有力的承诺。议员们表示，目标应是实现他们所称的真正的远期价格形成机制，并为生产商的销售渠道提供更长期的保障。

参议院的这一表述触及了当前法国葡萄酒行业辩论的核心。许多生产商认为，市场风险大多由他们承担，但他们对最终定价的影响力却十分有限。建立更正式的合同体系，旨在通过在商业流程的早期阶段就将生产、供货量和价格预期联系起来，减少这种失衡。

对罗讷河谷而言，这项挑战尤为重要，因为该地区涵盖各类生产商和产区，既有通过超市销售的大批量葡萄酒，也有通过专业渠道和出口市场销售的高价值品牌。要将这些利益方汇集起来可能并不容易，尤其是当行业需要就产量、营销方式和风险分担达成一致时。

蒙特格尔蒙还将葡萄酒旅游列为其路线图的核心。他将葡萄酒旅游视为提升地区吸引力、围绕罗讷河谷葡萄酒创造更多价值的战略工具。该领域计划进入新的体系建设和推广阶段，加强葡萄酒业与旅游业从业者之间的合作。

这项构想包括设立Institut Rhône Oenotourisme，旨在协调各项倡议、为从业者提供支持，并提升该地区葡萄酒旅游产品的知名度。目前有关该机构运作方式的细节尚未公布，但这一提议表明，Inter Rhône希望拓宽该地区创造收入和加强消费者联系的途径，不再仅仅依赖瓶装酒销售。

合同化与葡萄酒旅游并举，显示Inter Rhône正从商业问题的两面着手：一方面增强当前的经济韧性，另一方面培育长期需求。前者着眼于改善市场组织、为销售提供更有力的保障；后者则试图为该地区及其葡萄酒打造新的吸引力来源。

目前尚未公布états généraux的召开日期。但Inter Rhône传达的信息是，相关工作将很快启动，参与者也将远超葡萄园和酒庄。通过邀请银行、公共机构和分销商参与，该组织似乎是在表明，罗讷河谷葡萄酒行业的困难已不再被视为种植者一方的问题，而是影响当地饮料业、地方投资和商业稳定的更广泛经济问题。