vinetur

Inter Rhône propose un plan de gestion de l’offre à l’horizon 2035 après le recul de 500 000 hectolitres des ventes de vins AOC du Rhône

La feuille de route d’Inter Rhône associerait contrats de plus longue durée et contrôle renforcé de la production jusqu’en 2035

mercredi 11 novembre 2026



Inter Rhône a indiqué mardi 10 novembre vouloir repenser la stratégie viticole de la vallée du Rhône en misant sur une gestion plus stricte de l'offre, des contrats de plus longue durée et un plan commun jusqu'en 2035, après plusieurs années de baisse des volumes de vente des vins d'appellation de la région.

Lors d'une conférence de presse, l'organisation a indiqué que Samuel Montgermont avait présenté une feuille de route visant à bâtir un vignoble qu'elle qualifie de plus résilient et plus compétitif. Ce plan intervient alors que les volumes de vente des vins AOC du Rhône, appellation française désignant les produits soumis à une appellation d'origine contrôlée, sont en baisse. Selon Inter Rhône, les volumes commercialisés de vins AOC de la région ont diminué de plus de 500 000 hectolitres entre 2021 et 2025.

Cette baisse représente plus de 50 millions de litres de vin, soit environ 67 millions de bouteilles standard, et contribue à expliquer pourquoi l'interprofession défend des changements structurels plutôt que des mesures à court terme. Inter Rhône a indiqué que l'objectif central était de mieux ajuster la production à la demande du marché, une évolution qui aurait des répercussions sur les décisions en matière de plantations, de rendements et d'utilisation du potentiel viticole dans toute la vallée du Rhône.

L'organisation souhaite également encourager la conclusion de contrats de plus longue durée au sein de la filière. Si les documents de presse soulignent la nécessité de renforcer les accords contractuels, l'objectif plus général semble être d'offrir davantage de visibilité aux viticulteurs et aux acheteurs sur un marché devenu plus difficile à prévoir. Concrètement, des contrats plus solides peuvent définir les volumes, les méthodes de fixation des prix et les engagements d'achat sur une période plus longue, réduisant ainsi une partie des incertitudes liées aux négociations annuelles.

Inter Rhône présente cette démarche comme une stratégie à l'échelle de la filière, et non comme une initiative portée par un seul groupe de producteurs. La feuille de route appelle à s'accorder sur une orientation commune jusqu'en 2035, ce qui laisse entendre que l'interprofession souhaite voir viticulteurs, coopératives, négociants et autres acteurs du marché s'appuyer sur les mêmes priorités au cours de la prochaine décennie. Cet horizon lointain tient à la nature même de la production viticole : les décisions de plantation et de restructuration du vignoble peuvent mettre des années à

produire leurs effets.

La vallée du Rhône est l'un des grands bassins viticoles de France, et l'évolution de sa stratégie d'appellation est suivie de près par l'ensemble du secteur des boissons. Un effort durable de réduction ou de réorientation de l'offre pourrait modifier le potentiel de production de la région et l'économie de la viticulture, notamment les revenus par hectare. Le renforcement des contrats pourrait aussi, progressivement, changer la répartition des risques et du pouvoir de négociation entre viticulteurs, caves, négociants et grands circuits de distribution.

Inter Rhône n'a pas présenté la feuille de route du 10 novembre comme un simple programme de réduction de la production. L'interprofession associe plutôt la maîtrise de l'offre à l'objectif de renforcer la compétitivité du vignoble sur le marché. Cette formulation laisse penser qu'elle cherche à répondre simultanément à deux enjeux : préserver la valeur dans un contexte de baisse des ventes tout en maintenant la présence et la visibilité des vins du Rhône sur les marchés français et à l'export.

La pression sur les volumes est particulièrement importante pour les vins d'appellation, car les systèmes AOC reposent sur des aires de production, des règles et un positionnement qualitatif définis. Lorsque les volumes commercialisés baissent pendant plusieurs années, les conséquences peuvent dépasser les ventes des producteurs et toucher les embouteilleurs, les négociants, les prestataires logistiques et les partenaires de la distribution. Cela peut aussi raviver les débats au sein de la région sur la meilleure réponse à apporter : maintenir la production, la réduire ou modifier la gamme de vins proposée aux acheteurs.

En plaçant l'ajustement de l'offre et les contrats au cœur de son message, Inter Rhône indique qu'elle considère l'organisation du marché comme un élément clé de la réponse. Les contrats de longue durée peuvent intéresser les producteurs qui cherchent des débouchés plus stables pour leurs raisins et leurs vins en vrac, tandis que les acheteurs peuvent y voir un moyen de garantir des volumes réguliers et des conditions commerciales plus claires. Ces accords peuvent toutefois être sensibles, car ils touchent directement aux prix, à la flexibilité et au rapport de force dans une chaîne d'approvisionnement fragmentée.

L’échéance de 2035 laisse à l’interprofession le temps de mettre en œuvre les changements progressivement, ce qui pourrait être nécessaire dans une région comptant de nombreuses appellations et une diversité de modèles économiques. Les mesures visant à ajuster l’offre à la demande peuvent impliquer des choix difficiles, notamment lorsqu’elles concernent les droits de plantation, les volumes de récolte ou le rythme du renouvellement du vignoble. Malgré ces difficultés, le message d’Inter Rhône, le 10 novembre, était que la filière viticole du Rhône a besoin d’un cadre commun pour gagner en résilience après le recul enregistré entre 2021 et 2025.