vinetur

Inter Rhône propone un piano dell’offerta al 2035 dopo il calo di 500.000 ettolitri delle vendite di vini AOC del Rodano

Il piano regionale abbinerà contratti di più lunga durata a controlli più rigorosi sulla produzione fino al 2035

mercoledì 11 novembre 2026



Martedì 10 novembre, Inter Rhône ha dichiarato di voler ridefinire la strategia vitivinicola della Valle del Rodano puntando su una gestione più rigorosa dell'offerta, contratti di più lunga durata e un piano comune fino al 2035, dopo diversi anni di calo dei volumi di vendita dei vini della regione a denominazione.

Nel corso di una conferenza stampa, l'organizzazione ha dichiarato che Samuel Montgermont ha presentato un piano volto a costruire quello che ha definito un vigneto più resiliente e competitivo. Il piano arriva in un momento in cui i vini AOC del Rodano, la denominazione francese di qualità per i prodotti a denominazione controllata, vengono venduti in volumi inferiori. Secondo Inter Rhône, tra il 2021 e il 2025 i volumi commercializzati dei vini AOC della regione sono diminuiti di oltre 500.000 ettolitri.

Il calo equivale a oltre 50 milioni di litri di vino, pari a circa 67 milioni di bottiglie standard, e contribuisce a spiegare perché il gruppo punti a cambiamenti strutturali anziché a misure di breve periodo. Inter Rhône ha dichiarato che l'obiettivo centrale è allineare più strettamente la produzione alla domanda di mercato, un cambiamento che inciderebbe sulle decisioni relative agli impianti, alle rese e all'utilizzo della capacità viticola in tutta la Valle del Rodano.

L'organizzazione ha dichiarato di voler inoltre promuovere contratti di più lunga durata lungo la filiera. Sebbene i materiali per la stampa indicassero la necessità di accordi contrattuali più solidi, l'obiettivo più ampio sembra essere quello di offrire ai viticoltori e agli acquirenti maggiore visibilità in un mercato diventato più difficile da prevedere. In concreto, contratti più solidi possono contribuire a definire volumi, metodi di determinazione dei prezzi e impegni di acquisto su un periodo più lungo, riducendo parte dell'incertezza legata alle trattative annuali.

Inter Rhône ha presentato l'iniziativa come una strategia per l'intero settore, non come un'operazione di un singolo gruppo di produttori. Il piano punta a concordare una direzione da seguire fino al 2035, segnalando la volontà dell'organismo di settore di coinvolgere viticoltori, cooperative, commercianti e altri operatori del mercato attorno a un insieme condiviso di priorità per il prossimo decennio. Questo orizzonte temporale ampio riflette la natura della produzione vinicola, in cui le decisioni sugli impianti e la ristrutturazione dei vigneti possono richiedere anni prima di produrre risultati.

La Valle del Rodano è una delle principali regioni vitivinicole francesi e i cambiamenti nella sua strategia per le denominazioni sono seguiti con attenzione dall'intero settore delle bevande. Un eventuale impegno duraturo a ridurre o riallocare l'offerta potrebbe modificare il potenziale produttivo della regione e l'economia della viticoltura, compresi i ricavi per ettaro. Il rafforzamento dei contratti potrebbe inoltre cambiare gradualmente la ripartizione dei rischi e del potere negoziale tra viticoltori, cantine, commercianti e grandi canali distributivi.

Inter Rhône non ha presentato il piano del 10 novembre come un semplice programma di tagli. Ha invece collegato la disciplina dell'offerta all'obiettivo di rendere il vigneto più competitivo sul mercato. Questa formulazione suggerisce che il gruppo cerchi di conciliare due pressioni: tutelare il valore in un contesto di vendite più deboli e mantenere i vini del Rodano presenti e visibili sui mercati nazionali e d'esportazione.

La pressione sui volumi è particolarmente importante per i vini a denominazione, poiché i sistemi AOC si basano su aree di produzione, regole e posizionamento qualitativo definiti. Quando i volumi commercializzati calano per diversi anni, gli effetti possono estendersi dalle vendite dei produttori a imbottigliatori, commercianti, operatori logistici e partner della distribuzione al dettaglio. Può inoltre intensificarsi il dibattito all'interno della regione su quale sia la risposta migliore: mantenere la produzione, ridurla o modificare la gamma di vini offerta agli acquirenti.

Ponendo l'adeguamento dell'offerta e i contratti al centro del proprio messaggio, Inter Rhône segnala di considerare l'organizzazione del mercato una componente fondamentale della risposta. I contratti a lungo termine possono interessare i produttori alla ricerca di sbocchi più stabili per uve e vino sfuso, mentre gli acquirenti possono apprezzare la possibilità di assicurarsi volumi affidabili e condizioni commerciali più chiare. Accordi di questo tipo possono tuttavia essere delicati, perché incidono direttamente su prezzi, flessibilità e potere negoziale in una filiera frammentata.

L'orizzonte del 2035 offre all'organismo di settore la possibilità di procedere gradualmente, un approccio forse necessario in una regione composta da numerose denominazioni e modelli aziendali. Le misure volte ad allineare l'offerta alla domanda possono comportare scelte difficili, soprattutto quando riguardano diritti di impianto, volumi di vendemmia o ritmo del rinnovo dei vigneti. Il messaggio di Inter Rhône del 10

novembre è stato comunque chiaro: al settore vitivinicolo del Rodano serve un quadro comune per diventare più solido dopo il calo registrato tra il 2021 e il 2025.