vinetur

Inter Rhône prepara gli Stati generali del settore per definire la strategia dei vini del Rodano fino al 2035

Samuel Montgermont definisce strutturale la crisi e vuole al tavolo distributori, banche e amministrazioni locali

venerdì 13 novembre 2026



Inter Rhône, l’organizzazione interprofessionale del settore vitivinicolo della Valle del Rodano, prepara un’ampia consultazione per definire una strategia fino al 2035, dopo che il nuovo presidente ha dichiarato che la regione deve adattarsi a quella che ha definito una crisi strutturale.

Samuel Montgermont, da poco alla guida di Inter Rhône, ha dichiarato martedì 10 novembre che l’organizzazione intende muoversi «molto rapidamente» per convocare quelli che in Francia vengono chiamati états généraux, un ampio incontro di settore volto a riunire gli attori pubblici e privati attorno a un piano comune. L’obiettivo, ha spiegato, è «costruire una visione al 2035» per la viticoltura del Rodano.

Montgermont ha spiegato che il processo mira a coinvolgere le camere dell’agricoltura, gli enti locali, i servizi dello Stato e le banche. Ha inoltre chiarito che i distributori avranno un ruolo centrale. «Senza la grande distribuzione non avremo contratti», ha detto, sostenendo che il coinvolgimento del mercato a valle è necessario per ottenere impegni commerciali più stabili.

L’iniziativa rispecchia le crescenti pressioni che interessano le regioni vitivinicole francesi, dove i produttori devono fare i conti con una domanda debole in alcuni mercati, cambiamenti nei consumi, pressioni sui prezzi e difficoltà finanziarie più ampie. Montgermont ha detto che i colloqui sul Rodano serviranno a individuare i cambiamenti necessari per ripristinare la solidità economica del settore.

Il piano di Inter Rhône non si limita a un ampio confronto politico. L’organizzazione vuole anche rafforzare gli strumenti di analisi economica a supporto delle decisioni sulla produzione e sulla commercializzazione. L’obiettivo dichiarato è favorire una maggiore contrattualizzazione, termine ampiamente usato in Francia per indicare accordi di fornitura a più lungo termine tra produttori e acquirenti.

Questo approccio potrebbe avere effetti ben oltre i viticoltori del Rodano. Se la regione riuscirà a coordinare produttori, distributori e istituti finanziari attorno a contratti e segnali di mercato, i fornitori di vino potrebbero disporre di sbocchi commerciali più sicuri, migliorare la formazione dei prezzi e sostenere la redditività di una parte della filiera delle bevande. Per rivenditori e grossisti, accordi più strutturati potrebbero inoltre offrire maggiore visibilità sui volumi e sull’approvvigionamento.

Le dichiarazioni di Montgermont riprendono raccomandazioni già formulate a livello nazionale. Nell'ottobre 2025, una missione conoscitiva del Senato francese sul futuro della viticoltura ha chiesto incontri di settore per ottenere impegni più solidi da parte degli acquirenti a valle, attraverso strumenti contrattuali. Secondo i parlamentari, l'obiettivo dovrebbe essere arrivare a quella che hanno definito una reale definizione anticipata dei prezzi e a maggiori garanzie di lungo periodo per gli sbocchi commerciali dei produttori.

Le parole del Senato colgono il nodo centrale dell'attuale dibattito sul vino francese. Molti produttori sostengono di farsi carico della maggior parte dei rischi di mercato, pur avendo un'influenza limitata sui prezzi finali. Un sistema contrattuale più strutturato dovrebbe ridurre questo squilibrio collegando produzione, volumi e aspettative sui prezzi già nelle prime fasi del processo commerciale.

Per la Valle del Rodano la sfida è particolarmente rilevante, perché la regione comprende un'ampia varietà di produttori e denominazioni, dai vini di grande volume venduti nei supermercati alle etichette di maggior valore commercializzate attraverso canali specializzati e mercati esteri. Riunire tutti questi interessi sarà probabilmente difficile, soprattutto se il settore dovrà trovare un accordo su quanto produrre, come commercializzare i vini e come ripartire i rischi.

Montgermont ha inoltre inserito l'enoturismo al centro della sua tabella di marcia. Lo ha presentato come uno strumento strategico per rendere la regione più attrattiva e creare ulteriore valore attorno ai vini del Rodano. È prevista una nuova fase per strutturare e promuovere l'offerta, con una maggiore collaborazione tra i professionisti del vino e del turismo.

Il progetto prevede anche la creazione di un Institut Rhône Oenotourisme, pensato per coordinare le iniziative, sostenere i professionisti e dare maggiore visibilità all'offerta enoturistica della regione. Sono stati resi pubblici pochi dettagli sul funzionamento dell'istituto, ma la proposta indica che Inter Rhône vuole diversificare i modi in cui la regione genera reddito e rafforza il legame con i consumatori, andando oltre la sola vendita di bottiglie.

L’abbinamento tra contrattualizzazione ed enoturismo mostra che Inter Rhône sta affrontando entrambi gli aspetti del problema economico: la resilienza nell’immediato e la domanda nel lungo periodo. Da un lato, punta a una migliore organizzazione del mercato e a maggiori garanzie di vendita. Dall’altro, cerca di creare nuovi elementi di attrattiva per la regione e i suoi vini.

Non è ancora stata annunciata una data per gli états généraux. Il messaggio di Inter Rhône è però che il processo inizierà rapidamente e coinvolgerà attori ben oltre vigneti e cantine. Chiamando al tavolo banche, autorità pubbliche e distributori, l’organizzazione sembra indicare che le difficoltà del settore vitivinicolo del Rodano non sono più considerate un problema dei soli viticoltori, ma una questione economica più ampia, che riguarda il comparto delle bevande della regione, gli investimenti locali e la stabilità commerciale.