vinetur

Inter Rhône prepara cimeira de todo o setor para definir a estratégia dos vinhos do Ródano até 2035

Samuel Montgermont considera estrutural a quebra e quer reunir distribuidores, bancos e autoridades locais.

sexta-feira, 13 de novembro de 2026



A Inter Rhône, organização interprofissional do setor vitivinícola do Vale do Ródano, está a preparar uma ampla consulta para definir uma estratégia até 2035, depois de o novo presidente ter afirmado que a região tem de se adaptar ao que descreveu como uma crise estrutural.

Samuel Montgermont, que assumiu recentemente a presidência da Inter Rhône, afirmou na terça-feira, 10 de novembro, que a organização pretende avançar «muito rapidamente» com a realização dos chamados états généraux em França, um encontro alargado do setor destinado a reunir intervenientes públicos e privados em torno de um plano comum. O objetivo, disse, é «construir uma visão para 2035» para a viticultura do Ródano.

Montgermont afirmou que o processo pretende reunir as câmaras de agricultura, as autoridades locais, os serviços do Estado e os bancos. Deixou também claro que os distribuidores terão um papel central. «Sem a grande distribuição, não haverá contratação», afirmou, defendendo que a região precisa de envolver os agentes a jusante do mercado se quiser alcançar compromissos comerciais mais estáveis.

A iniciativa reflete a pressão crescente sobre as regiões vitivinícolas francesas, onde os produtores enfrentam uma procura fraca em alguns mercados, mudanças nos padrões de consumo, pressão sobre os preços e dificuldades financeiras mais generalizadas. Montgermont afirmou que as conversações no Ródano servirão para identificar as mudanças necessárias para recuperar a força económica do setor.

O plano da Inter Rhône não se limita a um debate político alargado. A organização pretende também reforçar os instrumentos de análise económica para orientar as decisões sobre produção e comercialização. O objetivo declarado é avançar para uma maior contratualização, termo amplamente utilizado em França para designar acordos de fornecimento a mais longo prazo entre produtores e compradores.

Esta abordagem poderá ter importância muito para além dos viticultores do Ródano. Se a região conseguir alinhar produtores, distribuidores e instituições financeiras em torno de contratos e sinais de mercado, poderá ajudar a garantir canais de escoamento mais seguros para os fornecedores de vinho, melhorar a formação dos preços e apoiar a rentabilidade de parte da cadeia de abastecimento de bebidas. Para os retalhistas e

grossistas, acordos mais formais poderão também dar maior visibilidade sobre os volumes e as origens dos produtos.

As declarações de Montgermont vão ao encontro de recomendações já apresentadas a nível nacional. Em outubro de 2025, uma missão de informação do Senado francês sobre o futuro da viticultura apelou à realização de encontros que abrangessem todo o setor, com vista a obter compromissos mais sólidos dos compradores a jusante através de instrumentos de contratualização. Os parlamentares afirmaram que o objetivo deveria ser avançar para aquilo que descreveram como uma verdadeira formação antecipada dos preços e uma maior segurança a longo prazo para o escoamento da produção dos viticultores.

A posição do Senado toca no cerne do atual debate sobre o vinho em França. Muitos produtores têm defendido que suportam a maior parte do risco de mercado, embora tenham pouca influência sobre os preços finais. Um sistema de contratualização mais formal pretende reduzir esse desequilíbrio, relacionando a produção, os volumes e as expectativas de preços numa fase mais precoce do processo comercial.

No Vale do Ródano, o desafio é particularmente importante, uma vez que a região abrange uma grande diversidade de produtores e denominações de origem, desde vinhos de grande volume vendidos nos supermercados até marcas de maior valor comercializadas através de canais especializados e nos mercados de exportação. Será provavelmente difícil conciliar todos estes interesses, sobretudo se se esperar que o setor chegue a acordo sobre quanto produzir, como comercializar os vinhos e como repartir o risco.

Montgermont colocou também o enoturismo no centro do seu roteiro estratégico. Apresentou-o como uma ferramenta estratégica para tornar a região mais atrativa e criar valor acrescentado em torno dos vinhos do Ródano. Está prevista uma nova etapa na estruturação e promoção desta oferta, com maior cooperação entre os profissionais do vinho e do turismo.

Esta ambição inclui um projeto para criar um Institut Rhône Oenotourisme, que teria como objetivo coordenar iniciativas, apoiar os profissionais e dar maior visibilidade à oferta de enoturismo da região. Embora tenham sido divulgados poucos pormenores

sobre o seu funcionamento, a proposta sugere que a Inter Rhône pretende diversificar as formas de gerar receitas na região e reforçar a ligação aos consumidores para além da venda de garrafas.

A aposta conjunta na contratualização e no enoturismo mostra que a Inter Rhône está a abordar as duas vertentes do problema económico: a resiliência imediata e a procura a longo prazo. Por um lado, pretende melhorar a organização do mercado e garantir maior segurança nas vendas. Por outro, procura criar novos fatores de atratividade para a região e os seus vinhos.

Ainda não foi anunciada uma data para os états généraux. Mas a mensagem da Inter Rhône é que o processo começará em breve e deverá envolver intervenientes muito para além das vinhas e das adegas. Ao chamar à discussão bancos, autoridades públicas e distribuidores, a organização parece querer assinalar que as dificuldades do setor vitivinícola do Ródano já não são vistas como um problema apenas dos viticultores, mas como uma questão económica mais ampla, com impacto na atividade regional das bebidas, no investimento local e na estabilidade comercial.