Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Laurent Garcia le 26 mai 2021

Les vins de la Vallée du Rhône font de la résistance

Gel, sécheresse, taxe Trump, crise du Covid, Brexit… les motifs d'inquiétudes se sont multipliés pour les vins de la Vallée du Rhône ces derniers mois. Pourtant, le vignoble rhodanien a su faire preuve de résilience en limitant la 'casse' sur le millésime 2020. Malgré ces aléas, Philippe Pellaton, président d'Inter-Rhône, reste optimiste pour l'avenir et estime que la profession a su anticiper et s'adapter à ces difficultés.

« Malgré une année particulièrement compliquée et chahutée avec le Covid, la taxe Airbus ou bien encore le Brexit, les AOC des Vignobles de la Vallée du Rhône ont bien résisté, en limitant à -8% la baisse de leurs sorties sur la campagne 2019/2020. On s'en sort pas si mal avec une commercialisation honorable dans un contexte bouleversé », constate soulagé Philippe Pellaton, qui a succédé en novembre dernier à Michel Chapoutier à la présidence d'Inter-Rhône, l'interprofession des vins de la Vallée du

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Laurent Garcia le 26 mai 2021

Rhône.

« On s'en sort pas si mal. »

Ce recul est essentiellement concentré sur la France, où la grande distribution a bien fonctionné lors du premier confinement (35% des ventes contre 33% l'année précédente), mais n'a pas compensé le repli important des circuits traditionnels, notamment le secteur des CHR (Café, hôtel, restaurant) où le recul a été « assez violent » avec une chute de -28%.
Au final, en 2020 les ventes des AOC de vignobles de la Vallée du Rhône ont été répartis ainsi : 35% dans la grande distribution (113 millions de bouteilles), 22% dans les réseaux traditionnels et la vente directe (72 millions de bouteilles), 8% dans les enseignes de hard-discount (26 millions de bouteilles) et 35% à l'export (116 millions de bouteilles).
Un secteur international où « la bonne dynamique des marchés proches a permis de couvrir les retraits important du grand export », constate le président d'Inter-Rhône.

Redistribution des cartes à l'export

En effet, même si le volume des exportations (-1%) et le montant du chiffre d'affaires (-4%) sont en léger recul, « le potentiel export a été maintenu, se félicite Philippe Pellaton. On a cependant assisté à une redistribution des cartes. » La Belgique (+13%) détrône ainsi les Etats-Unis (-16%) de la première place des exportations en volume des vins de la Vallée du Rhône.
Au global, les baisses sur certains marchés stratégiques à l'export comme les Etats-Unis (qui reste cependant 1er en valeur), la Chine (-36% en volume et -29% en valeur) ou bien encore le Japon (-26% en volume et 21% en valeur) ont été compensées par une augmentation des exportations dans la plupart des pays européens : Royaume-Uni (+6%), Allemagne (+1%), Pays-Bas (+9%). La palme revenant aux pays scandinave : Norvège (+55%), Suède (+9%), Danemark (+6%). Seul bémol pour le marché européen, qui représente 66% des exportations des vins de la Vallée du Rhône, la Suisse affiche un recul de -11% en volume et -4% en valeur.

Optimisme aux Etats-Unis, prudence pour la Chine

Victimes des tensions internationales, nées du conflit qui oppose l'Union européenne aux Etats-Unis concernant l'aéronautique, avec l'instauration d'une taxe de 25% à l'importation pour les vins européens, Inter-Rhône espère toutefois que cette situation conjoncturelle ne durera pas. « Nous sommes optimistes sur un rebond du marché américain », assure le président de l'interprofession des vins de la Vallée du Rhône.
Pour la Chine, autre grand marché à l'export, la situation est plus mitigée puisqu'en 2 ans les ventes de vins de la Vallée du Rhône ont chuté des près de 50%.
« La crise de la Covid-19, qui a explosé au moment du nouvel an chinois et provoqué la fermeture des lieux de restauration, a accentué une situation déjà difficile, reconnaît Philippe Pellaton. En effet, à la suite d'une décennie de forte croissance, les importations de vins ont ralenti depuis près de 2 ans. Toutefois, la Chine reste un marché important pour le vin sur lequel la Vallée du Rhône dispose de

Ecrit par Laurent Garcia le 26 mai 2021

nombreux atouts pour reprendre une dynamique de croissance. » Dans cette logique, Inter-Rhône entend renforcer sa présence et envisage une éventuelle présence permanente.

Après une forte augmentation du marché chinois depuis une décennie, ce dernier a connu une baisse significative depuis 2 ans. (photo d'archive d'une opération de communication des vins de la Vallée du Rhône sur les tramways de Hong-Kong).

Rosés et blancs : les nouvelles tendances de consommation

La crise sanitaire a été aussi l'occasion de mettre en lumière de nouvelles habitudes de consommation. Dans la grande distribution, Inter-Rhône a ainsi constaté un recul des ventes de vins rouges (-1,43%) alors que dans le même temps les vins blancs connaissent une progression de +7% et que les vins rosés affichent une bonne stabilité (+0,18%).

Une tendance confirmée par l'étude de Kantar menée auprès des consommateurs des AOC des Vignobles de la Vallée du Rhône qui montre une évolution dans la consommation des couleurs : les blancs (de +2,3% à +2,8%) et les rosés (de +9,2% à +9,7%) ont recruté des acheteurs alors que les foyers

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Ecrit par Laurent Garcia le 26 mai 2021

acheteurs de rouges sont en recul (de -25% à -24,4%). Cette diminution de la consommation de vin rouge serait notamment due à la baisse des quantités achetées par les 50-64 ans. La consommation progresse toutefois chez les moins de 50 ans.
De nouveaux mode de consommation qui incite Inter-Rhône à 'pousser' les vignerons à produite davantage de rosés ou de blancs. Actuellement, les vins rouges représentent 76% des sorties de chais contre 15% pour les rosés et 9% pour les blancs. « L'objectif est de porter la part des rosées à 25% de la production et celle des blancs à 15% », espère le président d'Inter-Rhône.

Le bio c'est bon

A l'image de l'ensemble du vignoble français, la part du bio dans la région ne cesse également de progresser depuis 10 ans, que ce soit dans les volumes commercialisés ou dans la production. Ainsi, dans la Vallée du Rhône où les champions du poids de la récolte en bio sont respectivement la Clairette de Bellegarde (55%), les vins doux naturels de Rasteau (33%) et Vinsobres (20%) le bio représente 12% des volumes et 13% des récolte en 2020. Autre signe de cet engouement, en 2010 on dénombrait 123 producteurs commercialisant leur vin au négoce sous un label bio. Dix en plus tard, en 2020, leur nombre a quasiment été multiplié par 3 (312).
« Les pratiques vertueuses se développent chaque année davantage en Vallée du Rhône, explique Philippe Pellaton. La logique bio va se poursuivre. »
Preuve en est encore, la Vallée du Rhône affiche une progression des ventes en bio supérieure à la moyenne des AOC françaises. Cette hausse des ventes en bio s'élève à +6.5% en volumes (+ 4,2% au niveau national). En valeur, les AOC de la Vallée du Rhône progressent dans le même temps de +10.3% (+6.45% pour la moyenne des AOC françaises).

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Laurent Garcia le 26 mai 2021

Philippe Pellaton, nouveau président d'Inter-Rhône après avoir succédé à Michel Chapoutier en novembre dernier.

Quelles perspectives pour 2021 ?

« Les conséquences des gelées de ce printemps occasionnent des pertes que l'on ne sera capable de mesurer qu'au moment des vendanges, constate le président d'Inter-Rhône. Cela étant, les vignobles de la Vallée du Rhône possèdent de formidables atouts pour poursuivre un approvisionnement serein des marchés. En effet, les projections permettent d'estimer un stock global Vallée du Rhône en fin de campagne 2020/2021 représentant environ 12 mois de sorties de chai. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Laurent Garcia le 26 mai 2021

Un niveau qui permettra de couvrir une partie de la perte de récolte liée au gel prévisible pour 2021. Le stock devrait alors représenter environ 7 mois quand arrivera la fin de campagne 2021/2022.
« En France, il est à penser que dès la réouverture des restaurants et autres lieux de convivialité, associée à une reprise normale du tourisme, les consommateurs auront à cœur de reprendre leurs habitudes autour d'un verre de vin issu des vignobles de la Vallée du Rhône », poursuit Philippe Pellaton. Pour cela, le vignoble régional pourra disposer d'un coup de pouce de l'interprofession dont les budgets de promotion ont rééquilibré pendant le confinement, passant de 70% destinés à l'export et 30% pour la France, à 50/50 aujourd'hui. Une répartition qui perdurera encore cette année avec une enveloppe qui bénéficiera aussi des budgets qui n'ont pas été entièrement utilisés l'an dernier en raison des mesures sanitaires. Par ailleurs, dès que l'occasion se présentera (certainement en 2022), Inter-Rhône prévoit toujours l'organisation d'événements festifs majeurs à Avignon, capitale des Côtes-du-Rhône, et Lyon notamment.

> **« L'interprofession n'a pas attendu la traversée de cette période compliquée pour intégrer un nouveau pôle de compétences. »**

Autre majeur pour l'avenir, un renforcement de la maîtrise des techniques des producteurs et la prise en compte des enjeux environnementaux dans une période où le réchauffement climatique a entrainé l'un des millésimes les plus précoces de ces 10 dernières années pour les vignobles de la Vallée du Rhône méridionale.
« L'interprofession n'a pas attendu la traversée de cette période compliquée pour intégrer un nouveau pôle de compétences et d'expertise du vignoble avec l'Institut Rhodanien, insiste le président d'Inter-Rhône. Ce nouvel outil, véritable pôle de recherche appliquée, participera aussi à la mise en œuvre de projets d'envergure pluri-régionale voire nationale, grâce à l'appui nécessaire de partenaires historiques tels que les Chambres d'agriculture, les laboratoires d'œnologie, l'Université du vin ou le lycée viticole d'Orange. Les attentes sociétales sur les enjeux environnementaux au vignoble, la nécessaire orientation sur les vins à faibles résidus, le travail sur la permanente adaptation des vins rouges au marché et la définition précise des profils des vins blancs et rosés seront autant de thèmes à porter urgemment et sur lesquels il faut accompagner les opérateurs. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !