Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

La Chine est devenue le premier exportateur mondial de voitures



Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Leader de la production mondiale depuis déjà plus d'une décennie, la Chine est devenue cette année le premier exportateur de voitures dans le monde, dépassant le Japon. Ce tournant historique marque la fin de plusieurs décennies de domination des groupes automobiles européens, japonais, américains et sud-coréens sur les marchés internationaux.

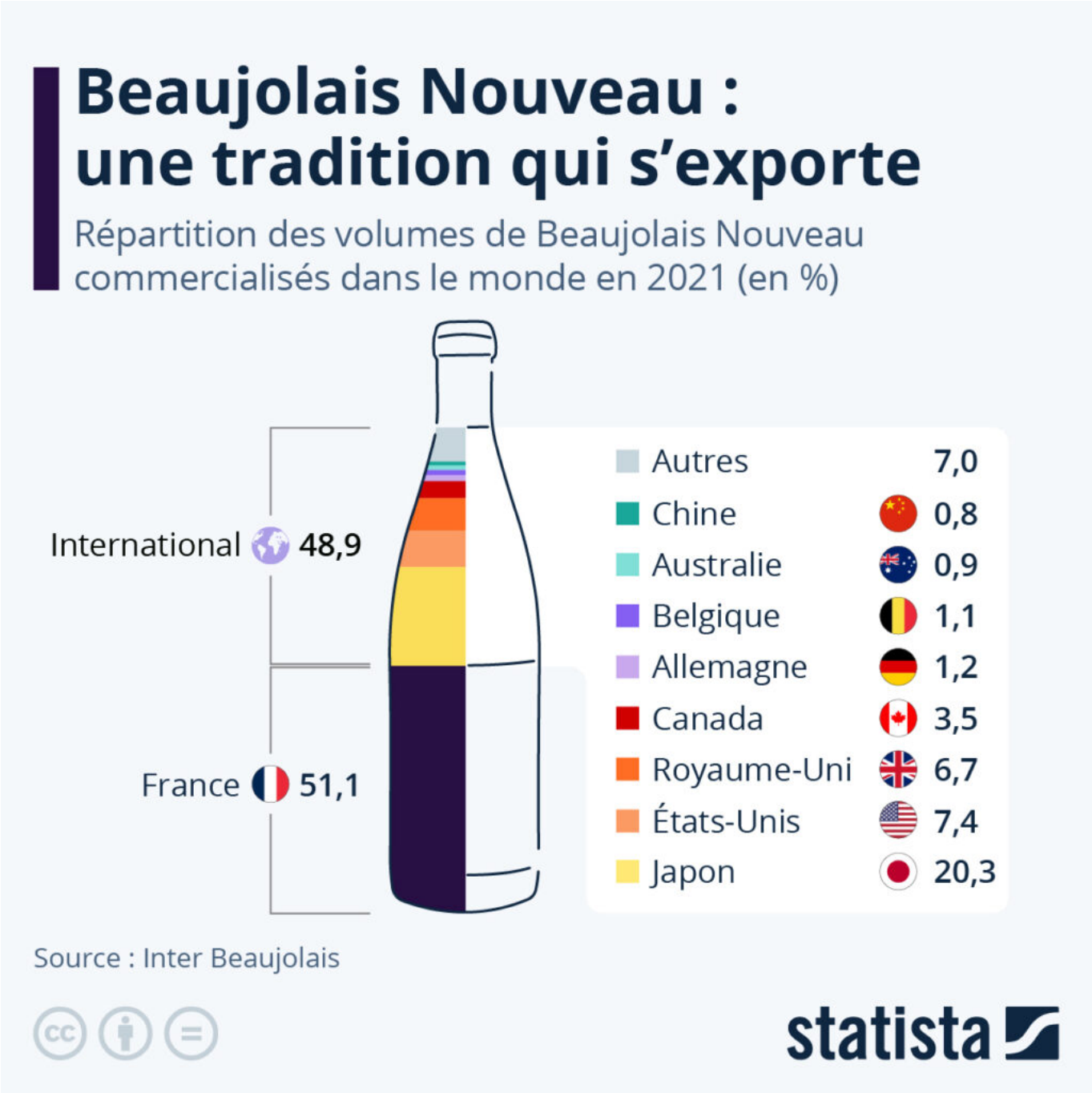
Comme le révèlent les données compilées par le Financial Times reprises dans notre graphique, les exportations de voitures chinoises ont plus que triplé depuis le premier trimestre 2021, pour atteindre une moyenne de près de 362 000 unités expédiées en juin 2023 (moyenne glissante sur douze mois). À la même date, le deuxième et troisième exportateur mondial, le Japon et l'Allemagne, affichaient une moyenne mensuelle respective d'environ 342 000 et 251 000 unités exportées.

De Tristan Gaudiaut pour Statista

Beaujolais Nouveau : une tradition qui s'exporte

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



Comme le veut la tradition, le troisième jeudi du mois de novembre, le plus célèbre des vins primeurs de France, le Beaujolais Nouveau, est disponible à la vente. Son histoire remonte à 1951, date à laquelle l'appellation a officiellement été reconnue. Aujourd'hui, cet événement dépasse les frontières de l'Hexagone et on retrouve le Beaujolais Nouveau dans le monde entier, en premier lieu en Asie et en Amérique du Nord, où il est particulièrement apprécié.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Comme le montre notre infographie, issue des données communiquées par la filière, près de la moitié de la production se vend de nos jours à l'international. Les plus grands fans étrangers de Beaujolais Nouveau sont incontestablement les Japonais. Le Pays du Soleil-Levant a importé 20,3 % des bouteilles produites en 2021, et représente près de la moitié des exportations. Arrivent ensuite les États-Unis et le Royaume-Uni. Respectivement deuxième et troisième importateurs de Beaujolais Nouveau, ils ont acheté ensemble près de 15 % du volume commercialisé en 2021.

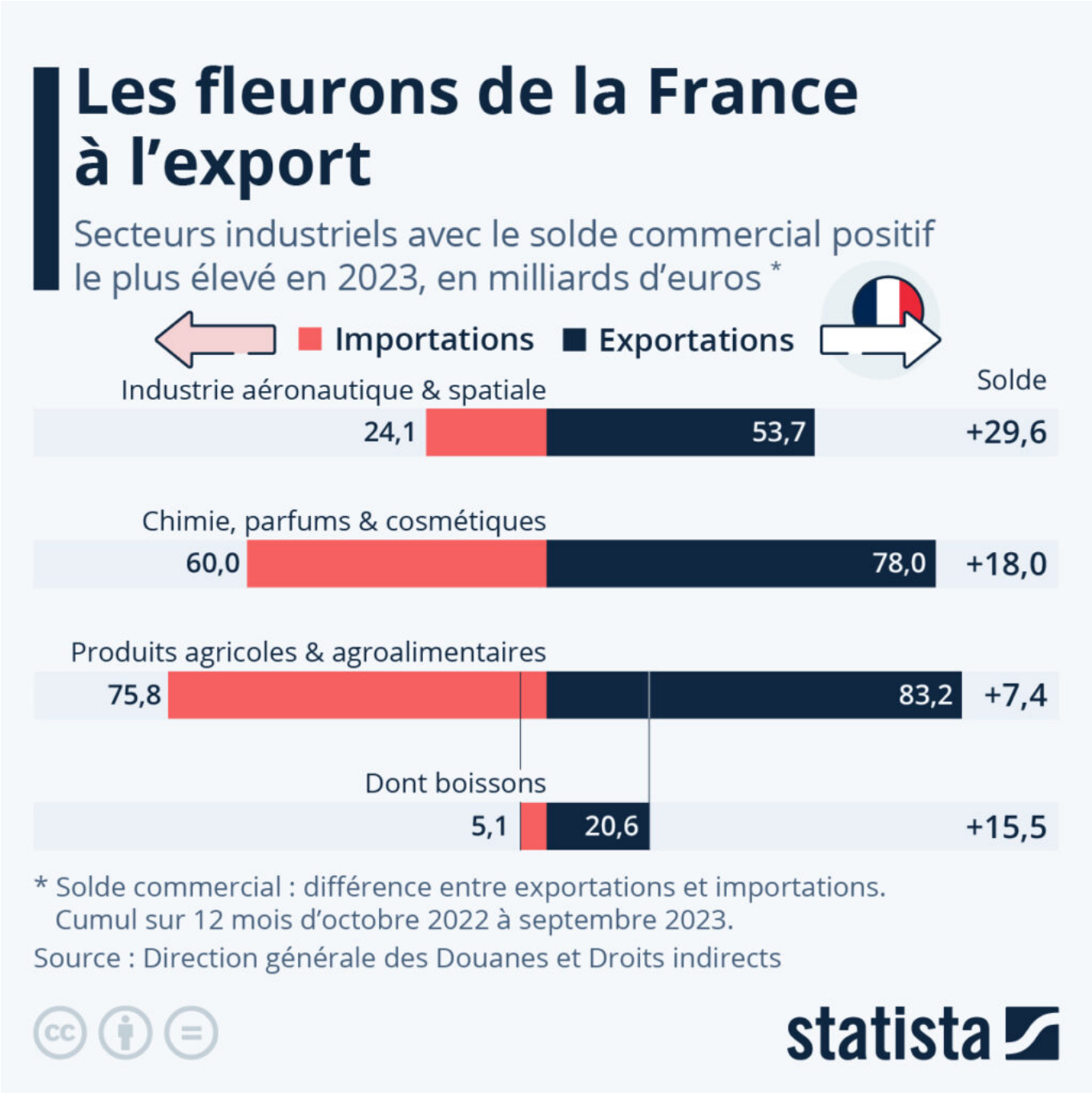
Comme chaque année, de nombreux événements auront lieu ce jeudi pour célébrer l'arrivée du Beaujolais. Les plus téméraires pourront ainsi se rendre dès minuit au Pied de Cochon, brasserie historique du quartier des Halles à Paris, pour prendre part aux 24h du Beaujolais Nouveau.

De Valentine Fourreau pour Statista

Industrie : les fleurons de la France à l'export

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



Quels sont les atouts de la France à l'export ? Même si le déficit commercial de la France sur les échanges de biens s'établit actuellement à 121,9 milliards d'euros (sur douze mois cumulés jusqu'à fin septembre 2023), certaines industries se montrent particulièrement performantes et rayonnent à l'international. En dehors des services, les chiffres publiés mercredi 8 novembre par les douanes donnent un aperçu des secteurs qui présentent le solde commercial le plus positif.

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 !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Comme le montre notre graphique, la construction aéronautique et spatiale est le secteur qui rapporte le plus à l'économie française, avec 29,6 milliards d'euros d'excédents commerciaux d'octobre 2022 à septembre 2023. En deuxième position, on trouve l'industrie de la chimie, parfums et cosmétiques, qui affiche un solde positif de 18,0 milliards d'euros. Autres spécialités tricolores, les produits agricoles et agroalimentaires ont dégagé un excédent de 7,4 milliards sur les douze derniers mois étudiés. Ce secteur est porté par l'industrie des boissons (en particulier des vins et spiritueux), dont les exportations sur la période se sont chiffrées à plus de 20 milliards d'euros, pour un excédent commercial de 15,5 milliards d'euros.

De Tristan Gaudiaut pour Statista

Vignoble : Philippe Pellaton réélu président d'Inter-Rhône





Déjà élu en novembre 2020, Philippe Pellaton vient d'être réélu président d'Inter-Rhône. Il est ainsi désigné pour un second mandat de 3 ans suite à l'assemblée générale de l'interprofession des vins AOC

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Côtes-du-Rhône et de la Vallée du Rhône qui vient de se tenir ce vendredi 3 novembre.
Le vigneron de 54 ans, président de la Maison Sinnae issue de la fusion des caves gardoises de Laudun et de Chusclan, entend poursuivre le plan stratégique de diversification, de développement et de hiérarchisation déjà entamé sous sa mandature précédente.
Pour cela, Philippe Pellaton souhaite que l'interprofession accélère la croissance des vins blancs tranquilles et des vins rosés pour répondre à l'évolution de la consommation mondiale sur ces 2 catégories et faire face à une décroissance globale de la consommation des vins rouges. Les volumes ciblés à 2031 sont de 300 000 hectolitres pour les blancs et 470 000 Hl pour les rosés, dont 200 000 Hl de Côtes-du-Rhône.



Blanc et rosé sont les couleurs qu'Inter-Rhône souhaitent particulièrement développer en terme de volume. ©Thomas O'Brien Inter-Rhône

Priorité à l'export

Cette initiative baptisée 'Plan d'ambition collective des vignobles de la Vallée du Rhône' a débuté en 2023 et doit se poursuivre jusqu'en 2026. Après un an, ce sont 138 évènements qui se sont déjà déployés, sur 11 pays dont la France, pour toucher plus de 7 400 professionnels avec près de 3 000 cuvées dégustées. L'export est un réseau prioritaire de ce plan, qui œuvre à maximiser la diffusion des vins rhodanien au

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

grand export, pour atteindre la part de 50% des volumes commercialisés en 2035.

« Affirmer la région comme référente nationale en vins rouges auprès des consommateurs. »

Elaboré en concertation entre les 2 familles de la production et du négoce, le plan prévoit également communication d'envergure à destination des consommateurs afin d'affirmer notamment la région comme référente nationale en vins rouges, grâce à leur diversité.
En parallèle de cette diversification de la production, Philippe Pellaton réaffirme sa volonté de valoriser par la hiérarchisation et la montée en puissance des Côtes-du-Rhône Villages avec indication géographique et des Crus. A ce titre, le président envisage une belle marge de progression puisque certaines appellations des Côtes-du-Rhône ne revendiquent pas encore tout leur potentiel de production.



La préservation de l'environnement fait aujourd'hui partie des axes majeurs de la politique d'Inter-Rhône.©David Z Inter-Rhône

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Favoriser les démarches environnementales et RSE
Celui qui est titulaire d'un diplôme d'ingénieur en agriculture de l'Isara de Lyon encourage également tous les acteurs des vignobles des Côtes-du-Rhône et de la Vallée du Rhône à adopter un comportement responsable et à entreprendre une démarche environnementale (bio, HVE, labels environnementaux).
« Au-delà de la source de valorisation que ces certifications et labellisations apportent, il s'agit d'un véritable engagement visant à intégrer les enjeux du développement durable, à moyen et long terme », explique l'interprofession.

> « Maintenir un équilibre entre efficacité économique, le respect de l'environnement et le progrès social. »

« Depuis plusieurs années, les pratiques vertueuses d'un engagement RSE sur les plans économiques, sociaux et environnementaux sont reconnues par les acteurs du vignoble, vignerons, caves coopératives et négociants, poursuit Inter-Rhône. L'objectif est de maintenir l'équilibre entre l'efficacité économique, le respect de l'environnement et le progrès social. »
Et pour mieux montrer l'exemple, Inter-Rhône, qui s'était engagée dans une démarche RSE en 2021, a été labellisée 'Engagée RSE' en juin 2022.

Plusieurs outils à disposition
Pour mener à bien l'ensemble de ces objectifs, l'interprofession, dont le siège se trouve à Avignon, peut s'appuyer sur plusieurs outils répartis en plusieurs pôles.
Le pôle technique développé avec l'Institut Rhodanien situé à Orange qui constitue 'le bras armé' technique de l'interprofession pour accompagner notamment les opérateurs dans la définition des profils des vins rhodaniens pour les vins blancs et rosés. L'Institut Rhodanien est également partie prenante du plan d'action de la filière face au changement climatique, piloté par l'IFV (Institut français de la vigne et du vin), qui consiste à mettre en place des démonstrateurs dans les différentes régions viticoles pour bâtir des modèles locaux résilients et innovants pour s'adapter au changement climatique et en atténuer les effets.

> « Être sources de belles rencontres. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



L’interprofession porte une ambition forte en matière d’œnotourisme.©Camille Meffre Inter-Rhône

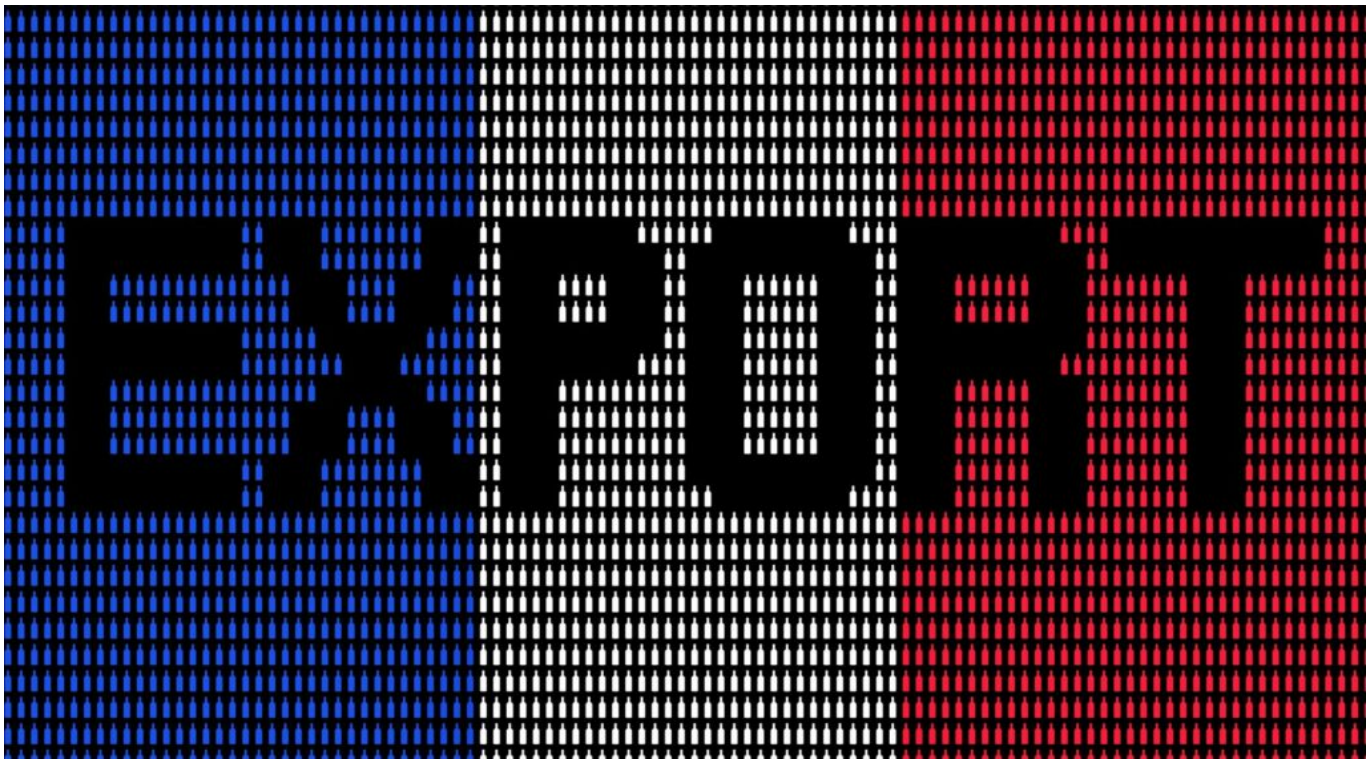
Inter-Rhône dispose également d’un pôle économique qui s’est doté nouveaux indicateurs économiques, indexés sur des données de commercialisation déclarées par les opérateurs afin de permettre d’affiner la mesure des exportations et des ventes. Objectif : de piloter les orientations stratégiques sur les marchés de la filière de façon plus pertinente et efficace.
Enfin, le pôle promotion va poursuivre sa mission d’organisation, en France et à l’étranger, de la promotion des vins AOC de la Vallée du Rhône.
Le président rappelle « la place centrale qu’occupe le consommateur dans chaque action menée par l’interprofession. Et dans ce cadre, il porte une ambition forte pour l’œnotourisme : que ce soit pour générer des revenus complémentaires ou uniquement un moyen de promouvoir le vin, celle de voir la filière rhodanienne émerger comme destination oenotouristique engagée à l’horizon 2026. L’enjeu est celui d’une offre œnotourisme responsable, plus concrètement la promotion d’offres d’écotourisme et ‘slow tourisme’. Une ambition parfaitement illustrée par la nouvelle plateforme de marque ‘Vignobles de la Vallée du Rhône’ qui vise à faire rayonner les vins et faire vivre les territoires rhodaniens, promettre le goût de l’accueil, être sources de belles rencontres. »

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 !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

L’export, planche de salut du Syndicat Général des vignerons face à des consommateurs français qui boivent de moins en moins de vin



C’est ce qui ressort du ‘Plan Stratégique’ des Côtes-du-Rhône présenté par Denis Guthmuller, président du Syndicat général des vignerons des Côtes-du-Rhône, accompagné de Philippe Faure, secrétaire général et de Denis Alary, président de la commission promotion des CDR.
« En 10 ans, la consommation de rouge en grande distribution est passée de 500 000hl à 300 000hl, soit -45% » annonce Denis Guthmuller. « Cette déconsommation nous impose de nous adapter et d’anticiper sur l’évolution du marché ».
Et un plan d’une quinzaine d’actions concrètes à mettre en oeuvre en 4 ans a été dressé par les professionnels, pour produire des effets à moyen et long terme. En sachant que les attentes de

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

consommateurs changent, le climat aussi. Les vignerons ont donc 2 défis à relever : développer une commercialisation pérenne et devenir une référence environnementale.

> “Etre digne des attentes des consommateurs.”

Philippe Faure préconise que le Syndicat modifie son cahier des charges, ce qui est une ambition collective, définir un niveau qualitatif minimum, profesionnalier les dégustateurs (les former, les mettre à niveau, les re-booster), être digne des attentes des consommateurs, et contrôler les vignobles, en août par exemple à quelques jours des vendanges pour vérifier l’état sanitaire de la vigne, son appartenance méritée à une AOC (appellation d’origine contrôlée) ou à une IGP (identité géographique protégée). « Le but n’est pas de les montrer du doigt, mais de les aider à progresser pour obtenir une juste valorisation de leur travail » conclut-il.

« S’adapter aux attentes du marché est un axe majeur », explique Denis Guthmuller, « Pour la simple raison qu’en France – où sont consommés 50% de nos Côtes du Rhône – 88% du marché sont constitués de rouge, 6% de blanc et 6% de rosé. Quand, au niveau international, le rouge représente 50% de la consommation, le blanc 30% environ et le rosé 20%. L’objectif pour 2035 est donc de commercialiser 1 million d’hectolitres de rouge, de doubler les volumes de blanc (en passant de 174 000 hl à 300 000) avec des profils fraîcheur, fruité, équilibré. Et pour les rosés atteindre 200 000hl (au lieu des 90 000 actuels) avec des vins d’apéritif, mais aussi des profils plus structurés, plus profonds, plus gastronomiques ».

> “50% des CDR sont exportés.”

La promotion des Côtes du Rhône, c’est le domaine de Denis Alary. « 50% des CDR sont exportés. Avec le Covid et le confinement, nous avons annulé nos opérations à l’étranger. Nous avons donc de l’argent à mettre à disposition de la communication pour intensifier notre stratégie à destination des marchés prioritaires (USA, Canada, Chine). Nous allons aussi défricher Singapour et la Corée du Sud mais ne pas négliger non plus nos marchés habituels (G-B, Belgique, Japon, Suède et Danemark). ». Le Syndicat va aussi amplifier la promotion des 22 Côtes du Rhône Villages pour faire apprécier la typicité de chaque terroir.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



Denis Guthmuller, au centre en chemise blanche, président du Syndicat Général des vignerons des Côtes-du-Rhône.

Comme les consommateurs sont de plus en plus concernés par l'environnement, le développement durable, le Syndicat souhaite devenir un référent en favorisant la biodiversité des vignobles, en développant l'enherbement des vignes, en plantant des haies, en mettant en avant un repos du sol entre deux cultures de vignes. « Il faut atteindre 100% d'exploitations certifiées en 2035, en HVE (Haite valeur environnementale) et en AB (Agriulture biologique), à ce jour nous avons un volume de 48% pour les surfaces de production » ajoute Denis Guthmuller.

Dernières pistes pour ces actions concrètes, comme recycler les emballages et les bouchons, réemployer les bouteilles de verre, pourquoi ne pas utiliser des canettes? « Quand on vit seul, qu'on rentre chez soi le soir, on n'a pas forcément envie de déboucher une bouteille de 75cl de vin, qui va rester entamée dans le frigo pendant des semaines… On préfèrerait une plus petite quantité, d'où notre réflexion »… conclut le président Guthmuller.
A terme, une 'Fondation de la biodiversité des Côtes-du-Rhône' pourrait être créée pour valoriser l'engagement des vignerons.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Les vins de la Vallée du Rhône prêts à relever les défis de la mutation de la consommation



Jusqu'au jeudi 6 avril c'est la 12e édition de Découvertes en Vallée du Rhône, le plus grand salon des vins avec 521 exposants d'Ampuis à Avignon, capitale des Côtes du Rhône. L'occasion pour l'interprofession de dresser le bilan de l'année écoulée et d'évoquer les pistes de développement de l'Appellation.

Du nord au sud, de Condrieu au Duché d'Uzès, en passant par la Côte Rôtie, Saint-Joseph, Cornas, Saint-Péray, Crozes, Hermitage, Tain, Visan, Cairanne, Sainte-Cécile-les-Vignes, Beaumes-de-Venise, Sablet, Roaix, Suze-la-Rousse, Gigondas, Vacqueyras, Rasteau, les Costières de Nîmes, Lirac, Chusclan, Laudun ou bien encore Valréas tout le monde de la vigne est réuni sous la même bannière, celle du 2e vignoble de

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

France qui occupe à lui seul 6 départements.

L'ensemble de la profession à la découverte des vins de la Vallée du Rhône
Ces 'Découvertes' sont l'occasion de montrer la richesse et la diversité des appellations Côtes-du-Rhône », de rencontrer vignerons, œnologues, cavistes, négociants, metteurs en marchés, sommeliers et restaurateurs, de déguster des cuvées, d'échanger, de s'informer sur la stratégie économique de la profession et de goûter en toute convivialité le travail des viticulteurs qui longent les rives du fleuve-roi, le Rhône. Avec en commun une mosaïque de terroirs sculptés par la géologie, le climat, le gel, la sècheresse, les orages diluviens, les rafales de mistral et le soleil parfois caniculaire.

Master-class pour visiteurs internationaux
Lundi 4 avril, la journée a débuté par une Master-class sur l'appellation Côte-Rôtie dans la salle polyvalente d'Ampuis, au sud de Lyon. Classée AOC depuis 1940, cette référence des Côtes-du-Rhône septentrionales existe dans une seule couleur, le rouge avec un cépage quasi-unique, la Syrah, agrémentée ou pas de quelques gouttes de Viognier. 333 hectares lui sont réservés, avec un rendement de 35 hectolitres par hectare et une production de 11 467hl en 2022.



Le thème de la dégustation à laquelle participaient œnologues et journalistes Chinois, Canadiens,

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Japonais, Allemands, Britanniques, Américains, Belges ou Italiens était : 'La grappe entière, un gage de fraîcheur ?' Une question que chacun se pose quand on voit, avec le réchauffement climatique, les températures estivales grimper, la pluie se faire rare, la sècheresse sévir, la vigne stresser. « Heureusement les nuits sont plutôt fraîches ici, en altitude, les vignes sur des coteaux escarpés et pentus, des restanques de pierre où le vigneron se faufile pour vendanger à la main » explique Philippe Guigal, actuel patron de la maison éponyme réputée dans le monde entier depuis plus de de 6 décennies, grâce à ses grands-parents et à son papa Marcel. « Quand on encuve le raisin, on ne doit pas le déchirer, triturer la rafle. Grâce à elle, on met de l'eau dans notre vin naturellement. La rafle est une solution parmi d'autres face à la canicule. Ensuite on peut aussi jouer sur l'assemblage des cépages. Mais le choix de la date des vendanges est absolument crucial. En quelques jours, les degrés d'alcool grimpent, ils s'envolent de 2° par semaine, donc en ne peut pas partir en vacances en août. Il faut avoir les saisonniers sous la main dans les parcelles pour vite ramasser les grappes ».

Place au Condrieu

Autre dégustation, celle de Condrieu l'après-midi avec Pierre-Jean Villa, président de l'appellation depuis un an. Après une vie dans la banque, il a eu le mal du pays, il est revenu dans le Rhône où il possède avec ses enfants Hugo et Pauline, 21 hectares de Condrieu, Côte Rôtie, Saint-Joseph et Crozes-Hermitage, le meilleur des AOC septentrionales des Côtes-du-Rhône. Il commercialise environ 100 000 bouteilles par an, leur prix varie de 20€ à 120€ en moyenne, « Un bon Condrieu est vertigineux et unique mais il reste accessible à 50€ environ ».

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



Pierre-Jean Villa, président des AOC Condrieu.

Il apprend à l'auditoire que le Condrieu a failli disparaître. « A la fin de la 2ème Guerre mondiale, il n'en restait plus que 7 hectares. Quelques intrépides ont replanté des ceps sur ce terroir de granit, on en a recensé 80 hectares dans les années 90, 220 ha aujourd'hui. » Il ajoute : « Attention, il n'existe que du Condrieu blanc, si on vous propose du rouge, c'est une escroquerie! » Composé à 100% de Viognier, son rendement est de 36 hectolitres par hectare et sa production totale de 7074 hectolitres annuels. « C'est un cru majeur, structuré, équilibré avec des parfums d'abricot, de pêche, de mangue, mais aussi minéral, puissant qui peut vieillir pendant 10 à 15 ans en cave ».

Parallèlement à ces dégustations, à quelques pas de là, se déroulait le salon avec 62 exposants, dont le Domaine Chapoutier, propriété de l'ancien et charismatique président d'Inter-Rhône, Michel Chapoutier. Mais là, c'est sa fille Mathilde qui tenait le stand. « Nous proposons 3 blancs, 'Combe-Pilate' en biodynamie, 'Invitare', frais et fruité et 'Coteau de Chéry', une petite production minérale, légèrement amère qu'on trouve dans notre boutique de Tain. »

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 !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Le point sur la situation économique du vignoble

Enfin, l'après-midi de ce premier jour de Découvertes en Vallée du Rhône à Ampuis, Philippe Pellaton avec ses deux vice-présidents (Denis Guthmuller et Samuel Montgermont) a fait le point sur la situation économique des Vignobles de la Vallée du Rhône. « Une situation en demi-teinte pour 2022, avec des tensions internationales, de l'inflation et une consommation qui évolue, on boit moins mais mieux ».

En détails, « Le millésime 2022 est beau, malgré un épisode de gel en avril et un été sec, notre vigne a bien résisté, la production est restée à l'équilibre avec 2,6Mhl sur 65 346 hectares ». Le rouge est stable (76%), comme le rosé (13%) seul le blanc progresse (11%). Côté commercialisation, les sorties de chais enregistrent une baisse de -6%, les Ventoux reculent de -11%, les Costières de Nîmes de -13%. En revanche, les Côtes du Rhône Village grimpent, +5%, le Luberon-vrac progresse de + 7%, le Duché d'Uzès de + 3%.



« En France, on boit de moins en moins, s'ajoute à ce constat, le recul du pouvoir d'achat des ménages, du coup, les volumes et transactions baissent » ajoute Philippe Pellaton. « Heureusement, on constate une progression des productions sous labels, +18% des volumes contre 12% en 2021 et +20% des surfaces contre 13% en 2021. En tout, entre caves particulières et coopératives et négociants-vinificateurs on identifie 900 opérateurs labellisés, soit 45% » conclut-il sur ce sujet.

L'axe majeur de l'export

Autre axe majeur, l'export qui représente environ 35% de la production. Après le Covid, le confinement, la fermeture des restaurants en 2021, les problèmes de matières premières, de verre, d'étiquettes, de colle, de bouchons, de palettes et de containers, c'est l'augmentation du prix de l'énergie qui a impacté nos exportations. Mais la baisse des volumes sur le marché américain a été compensée par la hausse des prix (-10% des volumes mais +9% des valeurs), + 4% pour le Canada, + 10% pour le Japon. L'Europe a

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

été encore plus touchée (-15% en valeur en Belgique, – 7% en Norvège, -2% au Royaume-Uni), à l'exception de l'Allemagne, +6%.
En France, le marché est en perte de vitesse avec la disparition progressive de consommateurs de vins au quotidien « Les grands-parents, papas et tontons n'apprennent plus à apprécier nos bouteilles aux ados, ils ne donnent plus l'envie de vin aux jeunes générations » regrette le président d'Inter-Rhône. Toutefois, les vins de la Vallées du Rhône restent une valeur sûre des circuits traditionnels. Par exemple, l'AOC des CDR arrive en tête des AOC en France. Elles sont présentes dans 9 caves sur 10, avec notamment les Saint-Joseph et Crozes-Hermitages dans le Top 5. Et toutes les tranches de prix sont représentées : 7% des offres à moins de 10€ la bouteille, 9% entre 10 et 20€, 11% entre 20 et 30€, 14% entre 40 et 50€ et 13% à plus de 50€ la bouteille. Il y en a donc pour tous les goûts et toutes les bourses.

Une consommation en plein mutation
Une question se pose autour du rouge, sa consommation est en pleine mutation quand le blanc progresse. « D'abord, il nous faut éduquer les jeunes, il y a une rupture de génération. Ils ne boivent plus du vin mais de la bière, même s'il n'y a pas de transfert total entre les deux. En plus on compte de plus en plus de familles mono-parentales où il y a des canettes de sodas en tous genres dans le frigo, mais pas de bouteille. Dans les festivals, avant on concluait la soirée par un cocktail convivial avec nos trois couleurs, rouge, rosé et blanc. Maintenant, plus que des jus de fruits et de l'eau avec ou sans bulle. Nous devons aussi aider nos entreprises à exporter, en s'adaptant au goût des consommateurs à leurs attentes. On ne veut pas déshabiller Pierre pour habiller Paul » explique Philippe Pellaton. « On veut ajouter des moyens pour réinvestir la Chine par exemple, il faut que nos exportations grimpent à 50% d'ici 2035, comme on l'a dessiné dans notre Plan Stratégique des Côtes du Rhône. Et il conclut en un sourire : « On ne va pas aller jusqu'à produire du vin rosé à pois bleus pour faire plaisir aux consommateurs ».

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



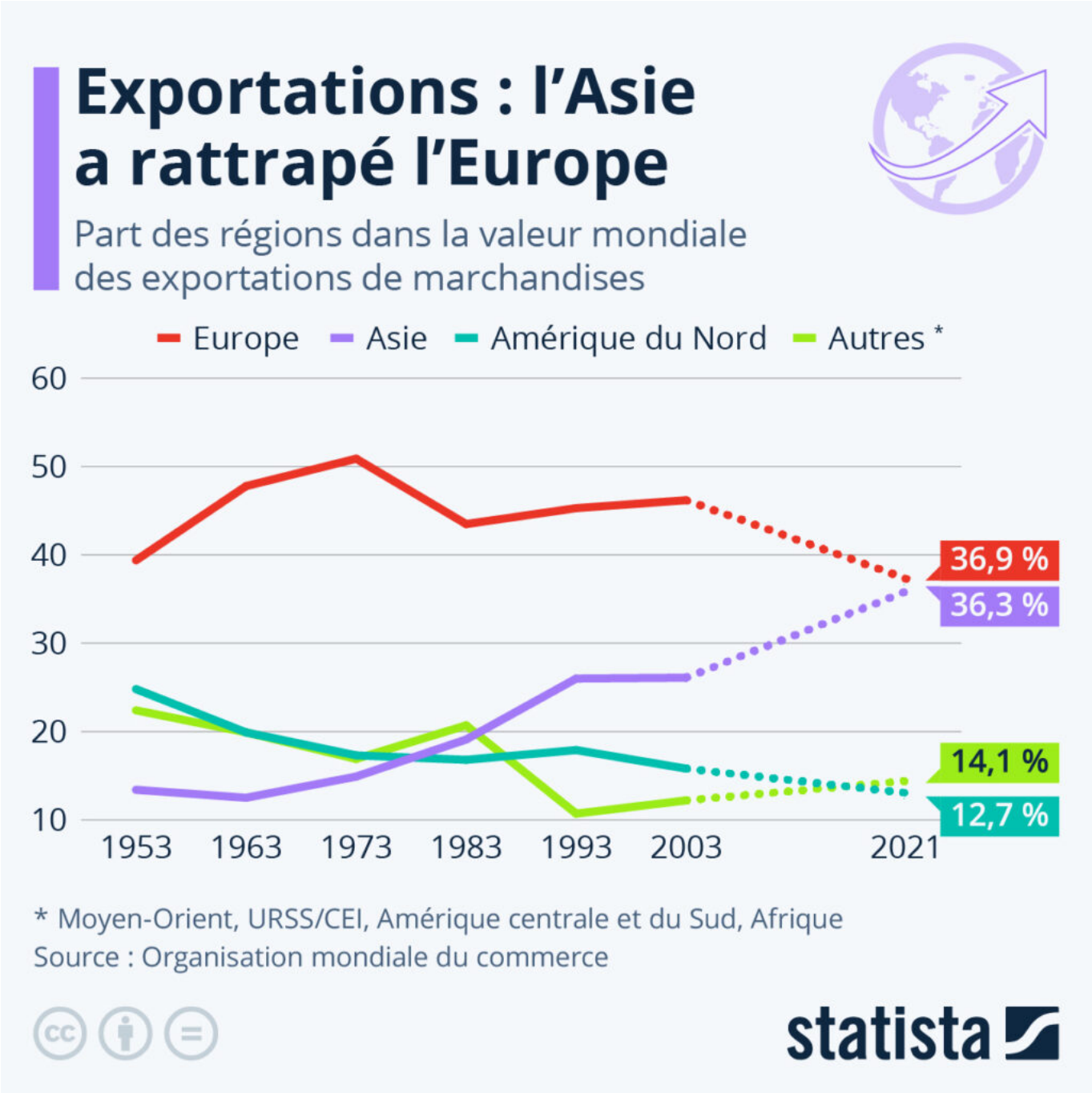
Le Vignoble des Côtes-du-Rhône en 2022

- 65 346 hectares
- 2,6M hl commercialisés
- 1682 unités de production (1 592 caves particulières, 90 coopératives)
- 329 millions de bouteilles
- 18% de bio en volume et 20% en surface
- 24% de HVE (Haute valeur environnementale) en volume et 28% en surface
- 10 bouteilles sont dégustées chaque seconde dans le monde (186 pays)

Exportations : l'Asie a rattrapé l'Europe

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



La part de l'Asie dans la valeur mondiale des exportations de marchandises n'a cessé d'augmenter au cours des dernières décennies. Selon les données de l'Organisation mondiale du commerce, le continent a désormais presque rattrapé l'Europe dans ce domaine. Les deux régions représentaient chacune une part comprise entre 36 et 37 % de la valeur exportée à l'échelle mondiale en 2021.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Tout au long de la seconde moitié du XXe siècle, l'Europe était (de loin) le premier continent exportateur de marchandises. Alors que la part de l'Asie dans les expéditions mondiales n'atteignait pas 20 % au début des années 1980, elle a fini par grimper à 36,3 % en 2021 – soit seulement 0,6 point de pourcentage de moins que la part de l'Europe (36,9 %). Compte tenu de la dynamique récente, l'Asie pourrait ainsi dépasser l'Europe en tant que premier exportateur de biens en 2022.

Le déplacement vers le continent asiatique du centre de gravité du commerce international se reflète également à travers le développement du transport maritime. Ainsi, les ports asiatiques, en particulier chinois, dominent désormais le peloton de tête des plus grands ports à conteneurs de la planète (en débit). Et il en va de même dans le domaine des aéroports de fret.

De Tristan Gaudiaut pour Statista

Les vignobles de la Vallée du Rhône se donnent les moyens de leurs ambitions à l'horizon 2035

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



Nouveau logo, nouvelle identité pour ‘Les vignobles de la Vallée du Rhône’ qui se veulent plus offensifs à l’export ainsi que sur les vins blancs et les rosés.

Philippe Pellaton, le président d’Inter-Rhône parle d’entrée de jeu « d’Ambitions avec un grand ‘A’ de l’interprofession, producteurs et négoces : les AOC vont activement se mobiliser pour consolider leur compétitivité en France et pour conquérir de nouveaux marchés à l’export ». Deux axes ont été définis : l’humain au cœur de la gouvernance et la valorisation des appellations.

Moins de volumes mais plus de marge

Des moyens sont mis sur la table 12M€ pendant 4 ans pour un nouveau business-plan. « En 10 ans, nous avons perdu 1 million d’hectolitres. Mais malgré cette perte de volume, nous avons gagné 4% en valorisation » poursuit Philippe Pellaton. « Nous avons l’ambition d’accroître le volume, de diversifier les couleurs et d’exporter plus, nous devons également produire davantage à l’hectare (48hl au lieu de 38 actuellement). Inverser la tendance donc, mais comme nous ne pouvons pas agrandir nos exploitations, nous devons améliorer la productivité grâce à de nouveaux cépages et à une restructuration des vignobles. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



Philippe Pellaton, président d'Inter-Rhone. ©Clement Puig.

C'est là qu'apparaît le coup de projecteur sur les vins blancs. Ils ne représentent que 8% des vins commercialisés par les vins de la Vallée du Rhône, mais ils devraient doubler à l'horizon 2031 en passant de 174 000 à 300 000hl. Il existe 3 profils de blanc, vifs et frais, ronds et fruités, de garde. Le rosé, aussi devrait se déployer et être multiplié par deux alors qu'il ne représente que 17% des ventes aujourd'hui. « Nous sommes la 3e région de France en rosé après la Provence et la Loire, nous devons changer notre regard sur ce vin, il y a le rosé fraîcheur et le rosé fruité. Quant aux rouges, Il faut maintenir les volumes » ajoute le président d'Inter-Rhône.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



D’ici 2031, Inter-Rhône souhaite doubler la production et la commercialisation des vins blancs des Côtes-du-Rhône. ©Inter-Rhône

Coup d’accélérateur à l’export

Autre ambition majeure de la stratégie d’Inter-Rhône : l’exportation. « La part des vins de la Vallée du Rhône est de 37% en 2021, elle a donc une large marge de progression et devrait atteindre 50% en 2031. Avec des marchés à conforter, le « Top 3 de nos exportations historiques (USA, Grande-Bretagne et Belgique), nos marchés prioritaires que sont le Canada et la Chine et ceux que nous devons absolument défricher comme La Corée du Sud et Singapour » complète Philippe Pellaton.

Il existe 23 Appellations d’origine contrôlée dans les vins de la Vallée du Rhône(de la Côtes Rôtie, au sud de Vienne, à Uzès, en passant par Saint-Joseph, Crozes-Hermitage, Cornas, Saint-Péray, Rasteau, Cairanne, Gigondas, Vacqueyras, Beaumes-de-Venise, Lirac et Tavel) qui ont chacune leur stratégie de développement et chaque année 11M€ sont dévolus à leur communication. « Mais pour attaquer des marchés asiatiques, nous devons avoir la marque ‘Vignobles de la Vallée du Rhône’, qui est notre vaisseau-amiral, notre cheval de Troie pour défricher ces marchés. Ensemble, nous avons davantage de visibilité, nous devons jouer collectif au début pour poser la première pierre de l’édifice. Après, chacun pourra reprendre sa liberté et développer sa stratégie propre ».

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 !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



La nouvelle identité visuelle des Vignobles de la Vallée du Rhône.

Cesser de voir rouge

Enfin pour montrer cette volonté d'impulser un nouvel essor aux les vins de la Vallée du Rhône, l'interprofession s'est dotée d'un nouveau logo. « Il faut changer de paradigme » conclut Philippe Pellaton. « Les vins de la Vallée du Rhône, ce n'est plus le verre de rouge sur les affiches et les flyers, c'est aussi et surtout le vin blanc et le rosé ». Il est vrai que les producteurs de rouge ont des centaines d'hectolitres de rouge en stock dans leurs caveaux, ce qui fige leur trésorerie et fait baisser le cours des marchés. Dans la mesure du possible, il est sans doute nécessaire qu'ils se diversifient.

Les vins de la Vallée du Rhône boostés par l'international

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 !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026



Avec 600 domaines viticoles présents au cœur du palais des papes, 'Découvertes en Vallée du Rhône' est le plus grand salon des vins sur ce territoire entre Avignon, capitale des Côtes-du-Rhône, et Vienne. L'occasion pour Philippe Pellaton, président d'Inter-Rhône, de dresser le panorama économique du secteur.

« Après 2 ans de confinement qui ont vu la pandémie limiter les occasions de rassemblement, ce salon porté par les vignerons et négociants de toute une région – d'Ampuis à Nîmes, en passant par Tain l'Hermitage, Cornas, Cairanne, Rasteau, Vacqueyras, Beaumes de Venise, Lirac et le Duché d'Uzès – trouve un espace de vie dans ce palais des papes et permet de découvrir les richesses de nos vins et mesurer les engagements de nos professionnels » a déclaré Philippe Pellaton, président d'Inter-Rhône, lors de la présentation du bilan économique des vins de la Vallée du Rhône en 2021 qui s'est déroulée au palais des papes lors de la première journée de la biennale Découvertes en Vallée du Rhône.
Un point sur une année écoulée « marquée notamment par le gel du 8 avril qui a fortement impacté les vignes de Condrieu et du Ventoux, d'autres plus modérément. Mais le millésime a été tardif, atypique, gourmand, frais, moins alcoolisé (-1°), les vendanges plus tardives et les volumes hétérogènes ».

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 le 13 novembre 2026



Plus de 600 exposants étaient présents au palais des papes à l'occasion de la première journée de la 11e édition de Découvertes en Vallée du Rhône.

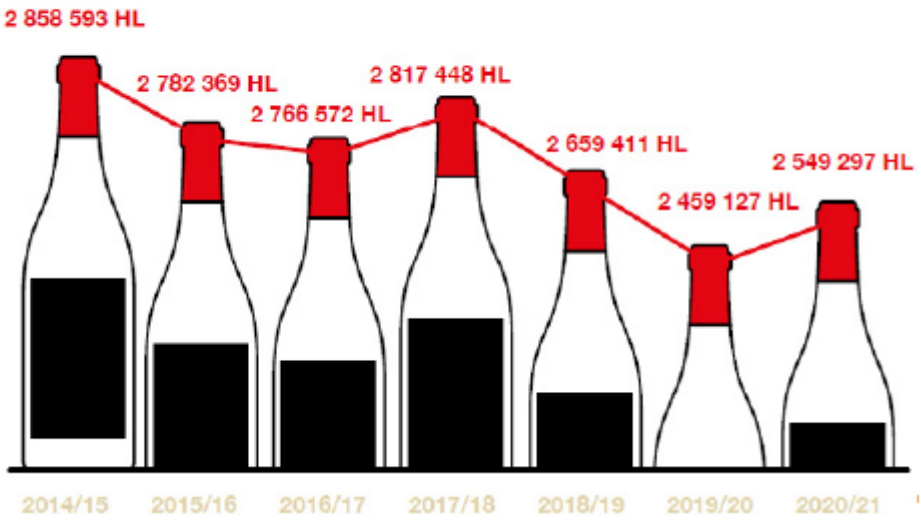
Un volume de production à la baisse

« La qualité y est avec de beaux équilibres, de l'élégance, du fruité mais les rendements sont en baisse de 5% sur un an (2,6 millions hl contre 3 millions en 2016) sur 66 402 hectares de vignobles », poursuit le président de l'interprofession également président de la Maison Sinnae située à Laudun et Chusclan. L'offre de la Vallée du Rhône continue de se diversifier avec le rouge toujours majoritaire (76%) suivi du rosé (14%) mais une plus grande demande de blanc (10%). Sans doute allons-nous impulser un 'plan blanc' dans les années qui viennent. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Évolution des sorties de chais des A.O.C de la Vallée du Rhône



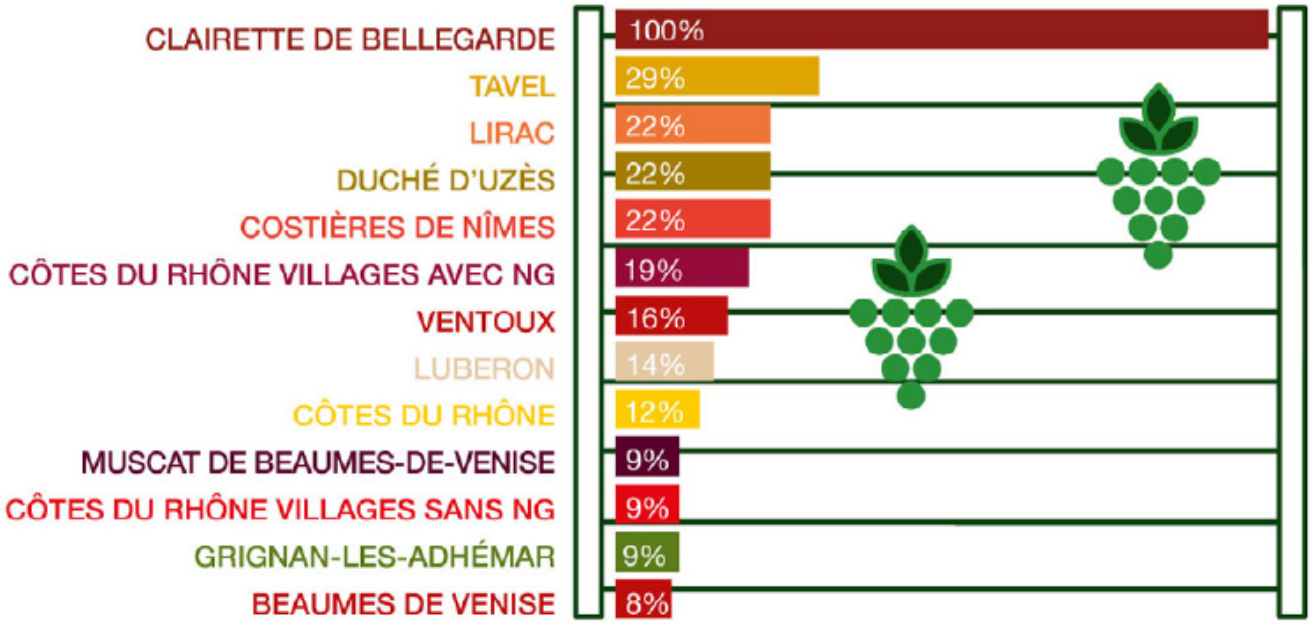
Leader des AOC bio

Le vignoble de la Vallée du Rhône reste la deuxième AOC de France derrière Bordeaux et le leader des AOC 'bio' avec un nombre de caves labellisées ou en conversion, passé de 123 en 2011 à 312 aujourd'hui, en tête La Clairette, puis Tavel et Lirac.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

Poids de la récolte bio en volume, dans la récolte totale par AOC en 2021
Sources : Syndicats de producteurs, Inter Rhône - pour les AOC dont l'information est connue



Reprise du commerce international

« L'un des atouts de nos vins, c'est évidemment l'export, pénalisé ces dernières années par la crise sanitaire, les taxes Trump aux Etats-Unis et le Brexit Outre-Manche, » explique le président Pellaton.

« Heureusement, l'an dernier on a assisté à une reprise du commerce à l'international avec 954 000hl (37% de la récolte globale) en hausse de 9% par rapport à 2020. » 65% en Europe, 23% en Amérique du Nord, 9% en Asie. La répartition reste globalement identique. En valeur, le trio de tête est composé des Etats-Unis (108,6M€, +22%), du Royaume-Uni (85,6M€, +17%) et de la Belgique (75,7M€, +21%). Elle est d'ailleurs leader en volume exporté (180 000hl, +16%).Parmi les pays qui apprécient nos Côtes-du-Rhône et les achètent, figurent également le Canada (+14% en volume pour un marché 2021 s'élevant à 51,4M€), la Chine (+18% pour 27,3M€), les Pays-Bas (+16% pour 15,7M€) ou bien encore le Danemark (+13% pour 19,3M€).

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

	VOLUME en hl			VALEUR en Millions d'euros		
	2020	2021	Evol	2020	2021	Evol
Belgique	155 276	180 125	+ 16%	62,8	75,7	+ 21%
Royaume Uni	150 756	149 118	- 1%	73,1	85,6	+ 17%
USA	123 509	140 125	+ 13%	88,8	108,6	+ 22%
Canada	67 421	76 781	+ 14%	40,7	51,4	+ 26%
Allemagne	56 016	59 375	+ 6%	29,7	33,1	+ 11%
Suède	53 307	53 666	+ 1%	27,3	29,2	+ 7%
Chine	44 851	53 026	+ 18%	20,6	27,3	+ 32%
Norvège	32 998	34 534	+ 5%	17,5	18,6	+ 6%
Suisse	31 034	33 428	+ 8%	24,2	28,4	+ 17%
Danemark	27 083	30 573	+ 13%	15,6	19,3	+ 24%
Pays Bas	23 711	27 613	+ 16%	13,0	15,7	+ 21%
Japon	12 611	12 962	+ 3%	9,8	10,9	+ 11%
Autres Union Européenne	43 742	48 329	+ 10%	26,1	30,8	+ 18%
Autres pays	49 277	51 100	+ 4%	39,8	55,3	+ 39%
TOTAL	871 592	950 755	+ 9%	489,0	589,9	+ 21%

Les exportations 2021 des AOC de la Vallée du Rhône en volume et en valeur.

Premières conséquences de la guerre en Ukraine

La guerre en Ukraine a déjà des conséquences sur le matériel dont le prix explose (piquets de vigne, palissades, intrants, étiquettes, verre, cartons d'emballage, capsules). A l'avenir, l'interprofession

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 13 novembre 2026

souhaite aussi attirer de jeunes consommateurs habitués aux sodas à bulles et à la bière. Une opération séduction va être imaginée pour leur donner le goût du bon vin, pourquoi pas pétillant, associé à une qualité de terroir, de paysage, d'environnement, de pratiques naturelles, sans sulfites. « Avant, avec nos pères ou oncles, on apprenait à boire du vin le dimanche, certes avec modération, en famille, autour du gigot. C'est fini. Il faut aller à la rencontre des jeunes, nous réinventer, leur expliquer le poids économique que représente le vin de qualité, leur montrer que nous avons des pratiques vertueuses » conclut Philippe Pellaton au terme de cette première journée de la 11e édition de Découvertes en Vallée du Rhône qui se poursuivra ce mercredi avec un déplacement des congressistes venus de 34 pays à Tain l'Hermitage et en Ardèche (à Mauves) et se conclura jeudi en zone septentrionale, du côté des AOC de Côte-Rôtie.

Contact : www.decouvertes-vins-rhone.com