Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

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 le 3 novembre 2026

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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

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

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

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).

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839



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 le 3 novembre 2026

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. »

Toutes les AOC de la vallée du Rhône

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

touchées par le gel



La nuit du mercredi 7 au jeudi 8 avril dernier a été particulière difficile pour les vignes de la vallée du Rhône. Des températures négatives ont été relevées sur tout le territoire : de -2° à -5° degrés en moyenne sur la grande majorité du vignoble et jusqu'à -9° degrés dans les vignobles du Diois et du Ventoux et même -10,1° degrés à Sault.
Comme bon nombre d'agriculteurs de la région (ce qui explique les odeurs de fumée senties jeudi matin dans le département), les vignerons ont dû allumer toute la nuit des braseros, des feux de pailles et des bougies dans leurs vignes pour épargner les bourgeons déjà éclos.

Conséquences cataclysmique pour la récolte 2021
Peine perdue manifestement puisque selon Philippe Pellaton, le nouveau président d'Inter-Rhône « les gelées n'ont épargné personne et toutes les AOC (Appellation d'origine contrôlée) de la vallée du Rhône sont touchées sans exception. »
Ce dernier semble ainsi particulièrement inquiet « des conséquences de ce cataclysme sur la récolte 2021, dans un contexte déjà rendu compliqué par la situation sanitaire que nous connaissons depuis plus d'un an ». L'an dernier, les 66 571 hectares de vignes de la Vallée du Rhône avait permis de récolter 2,7 millions d'hectolitres du Millésime 2020.

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 3 novembre 2026

Froid exceptionnel et aide d'urgence de la région

Ce froid tardif exceptionnel a également gravement touché les arboriculteurs de Vaucluse. La récolte de pommes, cerises et abricots devrait ainsi être largement réduite à cause du gel. Une situation qui a notamment poussé le Conseil régionale de Provence-Alpes-Côte d'Azur a octroyé une aide exceptionnelle de 500 000€ destinées à soutenir les agriculteurs de Vaucluse, des Hautes-Alpes et des Alpes-de-Haute-Provence.

« En complément des aides de l'Etat, la Région débloque immédiatement une enveloppe de 500 000€ pour venir en aide aux agriculteurs les plus touchés, dans le cadre de son Fonds d'urgence d'aide face aux calamités agricoles, annonce Renaud Muselier, président de la Région Sud. Ces montants financiers devront permettre de venir en aide à tous ceux qui ne seront ni concernés pleinement par les aides d'État, ni par les dispositifs d'assurances classiques. »

Comme leurs homologues de la vallée du Rhône, les vignerons de Bourgogne – ici le domaine Prosper Maufoux en Côte-d'Or – ont essayé de lutter contre le gel en multipliant les braseros afin de protéger les bourgeons de vigne.© Prosper Maufoux/Bruno de Brisis

---

Nouvelle directrice des relations presse et de l'événementiel pour Inter Rhône

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026



Inter Rhône, l'interprofession des vins AOC (Appellation d'origine contrôlée) Côtes du Rhône et de la Vallée du Rhône, annonce la nomination de Sophie Lescure au poste de directrice relations presse et évènementiel.

Diplômée en ingénierie marketing et Vente à l'IUP (Institut universitaire professionnalisé) de Montpellier, Sophie Lescure possède plus de vingt années d'expérience dont le fil rouge fut l'univers du vin, en particulier dans les métiers du marketing et des relations publiques. Sophie a participé au développement de la notoriété de marques premiums et a notamment travaillé auprès de la Famille Jeanjean (groupe Advini) et du languedocien Gérard Bertrand. Sophie Lescure prend la tête d'une équipe d'une dizaine de salariés, en charge des relations presse, de l'événementiel et des salons internationaux.

« Je suis particulièrement sensible aux enjeux de la valorisation des formidables atouts du vignoble rhodanien, qui sont de véritables sources d'inspiration pour moi, et parfaitement en phase avec mes valeurs profondes. J'ai donc été séduite par la dynamique et l'engagement d'Inter Rhône envers ses adhérents. Et je suis très heureuse de rejoindre cette entité collective, inventive, responsable, avec l'objectif d'une visibilité et d'une notoriété encore plus accrues de tous les vins issus du vignoble de la Vallée du Rhône, en France et à l'International. », indique Sophie Lescure.

Les vignobles de la Vallée du Rhône en chiffres

- 66 571 hectares pour 2,7 millions d'hectolitres récoltés Millésime 2020.
- 327 millions de bouteilles commercialisées sur la campagne 2019/2020.
- 1 580 unités de production, dont 1 492 caves particulières et 88 caves coopératives.
- 407 maisons de négoce, dont 246 négoces locaux et nationaux, 144 vinificateurs, 17 négoces étrangers.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

- 193 destinations dans le monde ont consommé des vins de la vallée du Rhône en 2020.

Côtes du Rhône : Denis Guthmuller nommé à la présidence du Syndicat des vignerons



Denis Guthmuller a été élu président du Syndicat des vignerons des Côtes du Rhône. Il succède à Philippe Pellaton élu à la tête d'Inter-Rhône en novembre 2020 et prône l'approche durable des métiers du vignoble.

Feuille de route
Renforcer la viabilité économique des acteurs du vignoble, rétablir le potentiel de production défaillant

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

pour cause de vieillissement des vignes, faire face au réchauffement climatique et développer les gammes de rosés encore peu développés dans le secteur rhodanien, tels sont les principaux axes de travail de Denis Guthmuller.

Dans le détail

«Nous aurons à travailler le profil des vins dans les trois couleurs et, pour cela, nous adapter au réchauffement climatique et répondre aux attentes des consommateurs de demain. Pour assurer un rendement en termes de volume il sera nécessaire de travailler sur l'irrigation, les pratiques culturales et poursuivre les travaux sur les cépages résistants, remarque le président du Syndicat des vignerons des Côtes du Rhône poursuivant, en insistant, il nous faut accentuer les actions en faveur de la protection de l'environnement et de la biodiversité avec un objectif ambitieux : faire des AOC (Appellations d'origine contrôlée) Côtes du Rhône une référence nationale en termes de développement durable.»

Une profession au cœur du développement durable

«Ces trois priorités doivent permettre de construire une filière de production durable en impliquant l'ensemble des acteurs, de l'amont à l'aval, dans une démarche éthique, vertueuse et responsable. Elles nous amènerons à faire évoluer nos pratiques, notre travail en cave et le relationnel avec nos interlocuteurs.»

Son parcours

Originaire d'Alsace, titulaire d'un diplôme en Génie climatique dans le BTP (Bâtiment et travaux publics), il exploite un domaine familial de 40 hectares converti en bio depuis 2009, avec son épouse Florence, à Sainte-Cécile-les-Vignes, depuis la fin des années 1990. Il s'est formé au CFPPA (Centre de formation professionnelle et de promotion agricole) de Carpentras-Serre. Âgé de 47 ans, Denis Guthmuller occupait auparavant le poste de secrétaire général du Syndicat depuis 2014 après avoir été nommé trésorier en 2012. Il est également vice-président de la coopérative de Cairanne et président l'Association Interprofessionnelle des Vins Biologiques de Provence et de la Vallée du Rhône (Sud-Est vins bio).

Le bureau du syndicat

Président Denis Guthmuller. Secrétaire général et vice-président : Philippe Faure (Saint-Just d'Ardèche). Vice-présidents : Pierre Combat (Mercurol), Damien Gilles (Pont-Saint-Esprit), Serge Roux (Piégon), Claude Chabran (Beaumes-de-Venise). Trésorier : Grégory Brunel (Chusclan). Membres : Denis Alary (Cairanne), Alain Aubert (Travaillan), Benoît Blain (Sainte-Cécile-les-Vignes), Bernard Borie (Saint-Pantaléon-les-Vignes), Christophe Charransol (Richerenches), Rodolphe de Pins (Montfaucon), Vincent Dessalles (Piégon), Joël Durand (Châteaubourg), Guillaume Long (Saint-Roman-de-Malegarde), Karine Ogier (Saze), Françoise Roumieux (Châteauneuf-du-Pape). Invité Jeunes vignerons : Julien Courdesse (Roquemaure).

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

Vignoble : Philippe Pellaton nouveau président d'Inter-Rhône



Philippe Pellaton, président de la cave Sinnae à Laudun, vient d'être élu président d'Inter-Rhône. Il succède à Michel Chapoutier pour un mandat de 3 ans durant lequel il entend poursuivre la politique de montée en gamme, de hiérarchisation et environnementale de l'interprofession.

Philippe Pellaton, 51 ans, est le nouveau président d'Inter-Rhône. Il succède à Michel Chapoutier, qui vient d'achever 2 mandats de 3 ans à la tête de l'interprofession regroupant 1 500 opérateurs des vins AOC (Appellation d'origine contrôlée) des Côtes-du-Rhône et de la vallée du Rhône. Selon les modalités de gouvernance en usage au sein de l'interprofession, c'est donc un représentant de la production qui succède à un élu du secteur du négoce.

Un changement dans la continuité puisque Philippe Pellaton était déjà vice-président d'Inter-Rhône depuis 2010 et membre de la commission promotion depuis 2004. Il est aussi le président depuis 18 ans de la maison gardoise Sinnae (ex-cave coopérative de Laudun Chusclan Vignerons). Cette cave, créée en

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

1925, regroupe aujourd'hui 200 vignerons coopérateurs répartis sur 25 communes avec plus de 2 800 hectares de production et un potentiel de 130 000 hectolitres annuel. Il s'agit du premier producteur en volume des Côtes-du-Rhône et Côtes-du-Rhône Villages (8 millions de bouteilles).

« Certaines appellations des Côtes-du-Rhône sont aujourd'hui loin de leur potentiel de production ».

Le nouveau président d'Inter-Rhône entend poursuivre le mouvement de « premiumisation », en continuant de relever la valeur des vins de la Vallée du Rhône tout en diversifiant la production vers les blancs (15% d'ici 5 ans contre 10 % actuellement) et les rosés (20 à 25 % au lieu de 15 %).

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. Le nouveau président envisage une belle marge de progression puisque, pour lui, « certaines appellations des Côtes-du-Rhône sont aujourd'hui loin de revendiquer tout leur potentiel de production ».

Philippe Pellaton souhaite, enfin, continuer d'accompagner l'ensemble du vignoble dans une démarche environnementale type HVE (Haute valeur environnementale) ou RSE (Responsabilité sociétale des entreprises).

« 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, insiste-t-il. L'objectif est de maintenir l'équilibre entre l'efficacité économique, le respect de l'environnement et le progrès social. » Une approche que Philippe Pellaton souhaite rendre pérenne et collective en incitant « toutes les parties prenantes des Côtes du Rhône et de la Vallée du Rhône à le suivre, il pourra s'appuyer sur l'exemplarité d'Inter Rhône qu'il souhaite faire labelliser ».

« Nous nous inscrivons dans un moment de grande confusion. »

Le nouveau président d'Inter-Rhône est aussi revenu sur les conséquences de la conjoncture actuelle. Si le Covid-19 a focalisé l'attention, le secteur a également été touché par la mise en place des taxes douanières voulues par l'administration Trump aux Etats-Unis ainsi que la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne : les deux premiers pays clients à l'export des vins de la Vallée du Rhône.

« Nous nous inscrivons dans un moment de grande confusion, tant au niveau national qu'au niveau international, explique-t-il. Nous venons de traverser 6 mois compliqués et nous avons devant nous 6 mois sans visibilité. »

Si pour l'instant le Brexit semble ne pas avoir eu de conséquences sur la demande outre-Manche, le

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

marché américain a connu une baisse de -20 % sur les 12 derniers mois et de -46 % entre janvier et août 2020. En Chine, autre pays convoité par Inter-Rhône, le recul est de plus de 40 % sur les 8 premiers mois de l'année.

L'impact est cependant moins important puisque la Chine représente moins de 50 000 hl, là où les Etats-Unis pèsent 150 000 hl par an. « Il s'agit de 2 pays ciblés par Inter-Rhône depuis des années qui constituent des relais de croissance, tant en volume qu'en valeur », précise Philippe Pellaton qui entend par ailleurs restructurer le pôle technique de l'institut rhodanien afin d'en faire un véritable outil de mutation du secteur au profit des adhérents d'Inter-Rhône.

Un vigneron engagé dans le combat syndical

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur en agriculture obtenu à l'école d'ingénieurs en agronomie, agro-alimentaire et environnement de l'Isara de Lyon, Philippe Pellaton a d'abord occupé un poste de responsable commercial dans un laboratoire vétérinaire avant de s'installer comme jeune agriculteur en 1999 à Laudun, sur l'exploitation familiale. Il y reprend les 8 ha de son grand-père. Aujourd'hui, son exploitation compte 35 ha certifié HVE (Haute valeur environnementale). Il produit une partie en bio et réalise 20 % de sa production en blanc.

Particulièrement actif en termes de représentation syndicale, il a enchaîné 4 mandats de président du Syndicat général des vignerons des Côtes-du-Rhône. Une présidence qu'il va abandonner en décembre prochain. Depuis juillet dernier, il a également cessé son mandant au sein de la Fédération des AOC (Appellations d'origines contrôlées) du Sud-Est. Il fera bientôt de même d'ici quelques semaines au sein de la Confédération nationale des vins d'origine (Cnaoc). En revanche, après avoir été président du Comité régional vins de l'Institut national de l'origine et de la qualité (Inao), Philippe Pellaton en restera membre.

Vallée du Rhône : coup d'envoi des vendanges 2020 dans les vignobles ce 24 août

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026



Après des semaines d'observation des vignes et de la météo, Inter-Rhône annonce la récolte des premières grappes du millésime 2020 dans les vignobles de la Vallée du Rhône.

Alors que 2020 s'impose comme une récolte précoce sur l'ensemble du territoire, toutes les conditions sont réunies pour la réussite de ce millésime dans le deuxième plus grand vignoble d'AOP français. « Après un automne très pluvieux, avec notamment des précipitations importantes sur les mois d'octobre et novembre 2019 ayant permis une recharge hydrique du sol importante, l'hiver a été doux et sec », indique Inter-Rhône, l'interprofession des vins de la Vallée du Rhône. « Cet hiver, le 2ème le plus doux après 2015/2016, a conduit à une avance de la végétation. Le printemps 2020 se classe également comme l'un des plus chauds en France et a accentué l'avance constatée. La météo estivale a confirmé la précocité du millésime sans pour autant la renforcer : les températures relativement élevées en journée ont été équilibrées par la fraîcheur des nuits, tandis que quelques épisodes pluvieux ont apporté l'eau nécessaire à une bonne progression des maturités. La véraison a été hétérogène en fonction de la situation des parcelles et des grappes, mais l'on a pu noter une belle sortie des raisins, avec des baies de taille importante, et une végétation en avance d'une à deux semaines par rapport à 2019 suivant les zones. »

Si la récolte des blancs a déjà démarré dans certaines zones précoces des AOP de la Vallée du Rhône

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

méridionale, les premiers coups de sécateur sont attendus pour la semaine du 24 août dans les AOP septentrionales, tandis que les rouges dans le nord comme dans le sud du vignoble devraient être vendangés à partir de début septembre. A l'heure du début des vendanges, les maturités ont ainsi une avance de 7 à 10 jours par rapport au millésime 2019, dans la partie méridionale comme dans la partie septentrionale du vignoble. « L'état sanitaire des vignes, grappes et baies est excellent. Si les conditions météorologiques des jours et semaines à venir restent favorables, cette situation laisse présager d'un très beau millésime 2020 pour les Appellations d'Origine Protégées de la Vallée du Rhône » conclut Inter-Rhône.

Gigondas, Séguret : deux domaines Vauclusiens récompensés aux 'distinctions œnotourisme 2020'

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026



Dans le cadre des distinctions ‘œnotourisme 2020’, Inter-Rhône, l’interprofession des vins de la Vallée du Rhône a récompensé les domaines de la Tourade à Gigondas et de Cabasse à Séguret pour la qualité des prestations de visites et d’animations qu’ils proposent, en complément de l’accueil au caveau.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

C’est une qualification qui vise à distinguer les caveaux de dégustation qui s’engagent dans la diversification de leur offre d’accueil en proposant un service oenotouristique : ateliers thématiques, formules de restauration, hébergements… Cette année, à l’occasion des ‘distinctions œnotourisme 2020’, Inter-Rhône a récompensé 8 nouvelles entreprises viticoles. Parmi elles, les domaines de la Tourade à Gigondas et de Cabasse à Séguret se sont vu remettre chacune une feuille dorée apposée sur une plaque émaillée à l’entrée de leurs caveaux, une distinction apparaissant également sur tous les supports de communication, facilitant ainsi le repérage par les agences pour la commercialisation de prestations oenotouristiques en Vallée du Rhône.

Initiée par Inter Rhône depuis 2014, cette distinction vise à mettre en avant la qualité d’accueil et de la dégustation des vignerons dans leur caveau, évalués par une charte qualité accueil symbolisée par une, deux ou trois feuilles de vigne. L’objectif est de mieux répondre à la demande croissante des tour-opérateurs et des touristes français et étrangers qui souhaitent découvrir le vignoble autrement (chambres d’hôtes, ateliers accords mets et vins proposés chaque semaine, sentiers de randonnée aménagés dans les vignes, expositions, possibilité de séminaire, accueil de camping-car, visite à cheval…).

Les vins de la Vallée du Rhône face au monde d’après

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026



Malgré la conjonction des incertitudes sur les marchés internationaux puis l'impact de la crise sanitaire liée au Covid-19, les vins de la Vallée du Rhône ne manquent pas d'atouts pour sortir leur épingle du jeu dans un secteur qui reste fortement concurrentiel.

Pour Michel Chapoutier, président d'Inter-Rhône l'interprofession des vins de la Vallée du Rhône depuis 2014 il est indéniable que la crise sanitaire du Covid-19 « a affecté directement l'ensemble des opérateurs de la filière viticole. » Ainsi, dès le mois de mars, un recul important des volumes en sorties de chais a été observé, avec une baisse de -20% sur le mois de mars 2020 par rapport à mars 2019.

Cette tendance s'est accentuée dans les semaines qui ont suivi puisque les sorties de chais du mois d'avril affichent un recul de 30 %. Outre une baisse voire une disparition des commandes, la filière locale déplore aussi des difficultés logistiques, tant pour les expéditions vers la France que vers l'étranger, ainsi que des problèmes d'approvisionnement. La désertion des caveaux de vente a frappé également de plein fouet les appellations pour lesquelles la vente directe est un circuit important, telles que le Duché d'Uzès, Cornas, Vinsobres, Grignan-lès-Adhémar, ou encore les vins doux naturels de Rasteau.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

« Le confinement, un véritable coup d'arrêt porté aux moments de convivialité. »

« L'effet de la crise est différent d'un pays à l'autre, traduisant la dimension culturelle des réactions à la crise et des habitudes de consommation, précise Etienne Maffre vice-président. Chine et Etats-Unis proposent deux modèles opposés –avec une forte baisse de la consommation dans l'empire du milieu tandis qu'Outre-Atlantique on observe un maintien, voire une progression, de la consommation pendant la crise. » En Chine, pendant la crise du Covid les exportations françaises ont reculé de -35% sur le 1er trimestre 2020 (-37% pour la Vallée du Rhône). L'annulation des festivités du Nouvel An chinois et la fermeture des restaurants ont fortement accentué le recul de la consommation de vin et particulièrement des vins français.

Toutefois, quel que soit le pays (France compris), le confinement, véritable coup d'arrêt porté aux moments de convivialité et à la vie sociale via la mise à l'arrêt forcée du secteur CHR (cafés, hôtels, restaurants) et les regroupements familiaux ou entre amis, a été brutal, touchant plus durement les AOC (Appellations d'origine contrôlée) pour lesquelles le circuit traditionnel national est majoritaire, telles que Saint-Joseph, Crozes-Hermitage et Condrieu.

« L'importance du e-commerce dans la distribution du vin va se pérenniser. »

« Le principal circuit gagnant de la crise est le e-commerce, constate Philippe Pellaton vice-président d'Inter-Rhône. Quel que soit le pays, ce circuit a enregistré les plus forts taux de progression et devrait devenir incontournable. » Aux Etats-Unis, en dépit de la fermeture des restaurants, la vente de vin en 'off-trade' a enregistré un véritable boom sur la période (+29,5%). Durant celle-ci, les Américains ont développé de nouvelles habitudes de consommation à domicile pendant mais aussi en dehors des repas. En Chine aussi, le e-commerce serait le grand gagnant de la crise. Il a encore renforcé son poids dans la distribution et représenterait 25% des ventes de vins. Dans le même temps, la restauration, les cavistes et les supermarchés ont également été fortement touchés avec des effets négatifs sur le moyen et haut de gamme. Petite révolution cependant dans les linéaires de vin de la grande distribution, les Côtes-du-Rhône y deviennent l'AOP (Appellation d'origine protégée) de France la plus vendue (en volume) et devancent, pour la première fois de leur histoire, les Bordeaux.

« Tout porte à croire que l'importance du e-commerce dans la distribution du vin va se pérenniser et se développer au-delà de cette période, poursuit Philippe Pellaton, la crise sanitaire a poussé de nombreux acteurs à se tourner vers ce circuit et à investir dans des outils et solutions de vente en ligne, dont les effets devraient perdurer. » Un monde d'après qu'Inter-Rhône n'a pas peur d'affronter.

« Airbus met les vins français dans la difficulté. »

Mais avant de se focaliser sur le monde d'après, Michel Chapoutier rappelle qu'il y a aussi le monde

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

d'avant. Celui où les vignobles de la Vallée du Rhône avaient déjà été mis à mal par la guerre commerciale que se livrent l'Europe et les Etats-Unis au sujet de l'aéronautique. A l'automne, un arbitrage rendu par l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) jugeant illégales les subventions européennes accordées à Airbus a autorisé les Etats-Unis à mettre en place des taxes sur les produits importés d'Europe pour un montant de 7,5 milliards de dollars. L'administration Trump a donc mis en place de nouvelles taxations qui sont entrées en vigueur le 18 octobre 2019. Parmi les produits touchés, les vins tranquilles français, espagnols et allemands, au degré d'alcool inférieur à 14°, ont été impactés par une taxe à hauteur de 25% de leur valeur. Les exportations françaises ont subi le contrecoup de ces taxes et ont enregistré un recul sur les 2 derniers mois 2019, effaçant les très bonnes performances du début d'année.

« La perte de ce marché a blessé notre filière régionale, explique Michel Chapoutier qui rappelle que les Etats-Unis « constituent le 1er marché à l'export avec 25% de notre chiffre d'affaires mais surtout 50% de nos marges. L'Etat doit donner de l'argent aux viticulteurs, car ce n'est pas à nous de rembourser ce qu'il a donné à Airbus. » A cela s'ajoute le Brexit et les inconnues concernant les échanges avec le Royaume-Uni qui, avec 142 000 hl par an, reste un débouché majeur pour les vins de la région ainsi que le ralentissement de l'économie chinoise avec des importations de vins en Chine en recul depuis le second semestre 2018. Pourtant les représentants d'Inter-Rhône restent optimistes car ils estiment que les vins de la Vallée du Rhône ne manquent pas d'atouts pour faire face à cette adversité.

« De nombreux atouts à faire valoir. »

Pour relever les défis 'du monde d'après', l'interprofession veut notamment miser sur ses 500 caveaux « devenus des lieux de vente importants pour les entreprises du vignoble (ndlr : jusqu'à 10 à 25 des ventes selon les appellations). Véritables lieux d'accueil pour le consommateur, ils permettent de dégager des marges supérieures à celles qui sont réalisées dans des circuits plus intéressants pour les intermédiaires. » Par ailleurs, avec 14 millions de touristes qui se déplacent chaque année dans les trois régions dans lesquelles sont produits nos vins, l'oenotourisme représente un potentiel que la filière se doit de développer encore. Depuis plus de dix ans, l'interprofession accompagne les opérateurs dans le développement et la structuration de l'offre oenotouristique. « Nous sommes la première région viticole à avoir fait certifier des routes des vins », se félicite Etienne Maffre. L'incertitude sur les voyages internationaux pousse également les opérateurs à miser davantage sur la clientèle hexagonale. Les budgets communication et développement d'Inter-Rhône, jusqu'alors affectés à hauteur de 70% à l'export vont être rééquilibrés (2 M€) au national (50%). L'interprofession veut également miser sur des vins plus accessibles en blanc ou en rosé ainsi qu'en servant des rouges plus frais. « Les blancs sont certainement l'avenir de notre territoire », assure Etienne Maffre.

« Nos vignobles de la Vallée du Rhône attaquaient l'année 2020 avec de solides atouts et une bonne compréhension des enjeux auxquels nous devions faire face, conclut Michel Chapoutier. Des difficultés se présentaient sur certains marchés à l'exportation ou en France, mais nos appellations ne traversaient pas de crise structurelle. Le Covid est arrivé. Nos marchés, nos circuits, nos entreprises ont été ébranlés et

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

un temps désorientés par cette crise conjoncturelle. Entre les impacts immédiats, comme l'effondrement des circuits traditionnels, et des évolutions plus durables, tel que le e-commerce, cette crise nous oblige à dresser un état des lieux et à se questionner sur le monde d'après. » Le plan de relance s'exprime ainsi, sur 3 axes : l'accompagnement des prescripteurs (cavistes, acheteurs, sommeliers ou journalistes), la réponse aux attentes des consommateurs et la maîtrise des marchés.



Philippe Pellaton, Michel Chapoutier et Etienne Maffre

Les gardiens du vignoble

Restaurants, cavistes, caveau, salons, exportations : rien ne va plus dans le monde du vin en 2020, année de l'hygiénisme et des sanctions douanières imposées par Donald Trump depuis octobre dernier. Comment faire face à cette nouvelle mondialisation ?

Dans le monde du vin, on en parle comme de 'la taxe Airbus'. Elle frappe une partie de la filière viticole

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

française depuis mi-octobre 2019 et concerne plus de 85 000 entre- prises. Cette sanction douanière, imaginée par l'administration américaine, consiste en une taxe de 25% sur les vins français non pétillants affichant moins de 14 degrés d'alcool. Elle a été autorisée par les autorités internationales (OMC) dans le cadre du différend opposant Washington à Bruxelles concernant les subventions à Airbus et Boeing. Dans cette bataille de géants, ce ne sont ni les champagnes, ni les cognacs de la grande marque du luxe français qui trinqueront. Mais bien les maisons qui, de longue date, ont mené une stratégie d'exportation comme Gabriel Meffre.

■ Juillet, mois de tous les dangers

Négociant éleveur et producteur installé à Gigondas depuis 1936, la maison vauclusienne dirigée par Etienne Maffre « a eu le déclic dans les années 90, alors que nous nous étions résolument tournés vers la vente en bouteille sous nos propres marques, en suivant une politique de qualité et de valorisation de notre production ». Jusqu'à nos jours, où les marchés étrangers –Pays-Bas, Grande-Bretagne, Canada et Etats-Unis– absorbent 75% de la production issue de trois bassins (Vallée du Rhône, Langue- doc et Provence).

L'exportation représente ainsi 70% du chiffre d'affaires, naviguant toujours un peu au-dessous des 40M€. C'est un pari rentable pour le terroir. « Chaque année, nous pouvons investir 2 à 3% de nos revenus au profit des bâtiments et des vignes. Nos dernières acquisitions foncières remontent à septembre dernier et portent sur un vignoble de 12 hectares, situés en Cairanne (7ha), Rasteau (2ha), et côte du Rhône Village (3ha) ». Gabriel Meffre s'étend donc sur 90 hectares dans la partie méridionale de la vallée du Rhône et affronte la crise américaine en plein renouveau de son activité. Un marché loin d'être négligeable en terme de profit puisqu'il contribue à 10% de la marge de la société. « Si nous n'avions pas fait le choix de partager avec nos distributeurs américains le coût de la surtaxe, nous aurions abouti à un doublement du prix de la bouteille chez le détaillant. Dans ces conditions, rien de plus simple pour le consommateur que de passer d'un vin français à un vin italien qui n'est pas surtaxé. Et, une fois perdues, les parts de marché sont très difficiles et coûteuses à regagner. Nous avons donc fait l'effort de les maintenir en commun autant que possible. » Cette initiative a bien fonctionné auprès des importateurs. « Au mois de janvier, nous avons eu une hausse de 65% des ventes qui cache, en réalité, un effet d'aubaine. Les importateurs ont constitué un stock important en vue du second round de négociations entre l'UE et les Etats-Unis qui doit avoir lieu au mois de juillet où il sera question d'élever les droits de douane de 25% à 100% sur les vins français. » Les mois de mars (-35%) et d'avril (-40%) ont cependant concrétisé l'effondrement inéluctable des ventes de Gabriel Meffre sur le marché américain, comme celles de tant d'autres producteurs entrés, depuis lors, dans une autre bataille, celle du confinement. « On ne pourra pas tenir au-delà de juillet en ce qui concerne la compensation de la taxe», confirme Frédéric Chaudière, à la tête du Château Pesquié (Ventoux, Mormoiron).

■ La gestion des stocks, clé stratégique du 'nouveau monde' du vin

Restaurants, hôtels, cavistes, caveau, salons (Düsseldorf), expor- tations : rien n'ira plus dans le monde du vin si on ne peut pas reprendre au plus vite. Des solutions à grande échelle, comme un plan de distillation européen de 10 millions d'hectolitres, sont à l'étude pour parer au plus pressé. Mais les

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 3 novembre 2026

viticulteurs vont aussi devoir hâter la mutation de leurs exploitations, comme l'explique Frédéric Chaudière dont la famille a pris ses distances avec l'agriculture conventionnelle depuis les années 80 pour mener à bien son projet d'exprimer le terroir du Ventoux. La renommée du Château Pesquié, aujourd'hui en totalité en agriculture biologique, a largement franchi nos frontières. « Trois quarts de nos ventes se fait hors de nos frontières, dans une quarantaine de pays, avec des volumes de 550 000 à 600 000 bouteilles par an. » Un parfait exemple du « Made in France » dont l'ADN, composé de bistrot, de vin et de gastronomie plaît tant aux étrangers. Les Français, saoulés par les discours hygiénistes, y reprendront peut- être goût cet été. Mais ce n'est pas la tendance de fond. « On voit une méconnaissance de nos pratiques, pas seulement chez les consommateurs mais chez nos riverains, venus s'installer dans nos campagnes. Nous sommes devenus, les viticulteurs, suspects avec la diabolisation des traitements phytosanitaires ou de tout ce qui n'est pas bio ». L'effort de qualité, peu compris en dépit des nets progrès qui ont été accomplis, est contrarié par une nouvelle difficulté. « Notre enjeu essentiel est de pouvoir avoir des récoltes assez régulières. Or, l'aléa climatique grandit. En 2017, nous avons eu –c'est rare– des gelées importantes. En 2018, c'est du jamais vu, le mildiou est apparu en Ventoux. Avec ce type d'événements, les pertes de récoltes se chiffrent entre 30 et 50%. La gestion des stocks deviendra donc la nouvelle constante stratégique de nos exploitations dans les années à venir à cause de ces écarts de production extrêmement marqués ».

Fort heureusement, dans cette perspective, les producteurs pourront compter sur des canaux de distribution qui montrent une grande souplesse en pleine crise. « Le poids des ventes en ligne a doublé depuis le début de l'année. En Italie, pays avec lequel on travaille peu, le site 'Vino 75' a réalisé au premier trimestre l'équivalent de toutes les ventes de l'année dernière. En France, nous allons probablement doubler ou tripler notre chiffre d'affaire avec le site de livraison de repas au bureau « Frichty », se réjouit Frédéric Chaudière. L'opportunité est venue d'une annula- tion de commande de la compagnie japonaise Ana qui avait mis le Château Pesquié à la carte de sa 'business class' avant d'être clouée au sol par les mesures sanitaires. Un stock qui a servi à alimenter le site en ligne français.

Hervé Tusseau