

Ecrit par le 22 novembre 2024

L'œnotourisme pour partir à la reconquête des consommateurs



C'est une réalité difficile à entendre et à comprendre. Dans notre pays, la consommation de vin ne cesse de décroître depuis de nombreuses années. Dans ce domaine, les vins des Côtes-du-Rhône ne sont pas les mieux protégés. En réponse, la filière vinicole de la vallée du Rhône déploie de multiples actions et parmi elles, le soutien au développement de l'œnotourisme. Une stratégie des petits pas qui pourrait à long terme s'avérer payante.

Le vin n'est vraiment pas un breuvage comme les autres. Il est chargé d'histoire et de symboles. Pas moins de trois dieux (un égyptien : Osiris et deux grecques : Bacchus et Dionysos) l'ont consacré. Qui dit mieux ? Dans les religions judéo chrétiennes le vin est un symbole important : « le sang du christ », « le vin, fruit de la terre et du travail des hommes... ».

Ecrit par le 22 novembre 2024

Le vignoble présente aussi cette spécificité d'avoir redessiné, et plutôt de belle manière, les paysages de nos campagnes. Mais, surtout le vin est une activité qui crée de la richesse et porte économiquement beaucoup de régions. Que serait la Champagne sans son vin qui lui a emprunté son nom ? On pourrait presque en dire autant pour la vallée du Rhône. Mais ce n'est pas tout. Depuis quelques années, le vin est aussi devenu un objet de tourisme avec toute une activité économique qui s'y rattache.



Tourisme viticole, Route des Vins, juillet 2009 © Christophe Grilhe

Les Côtes-du-rhône revendiquent d'en avoir été les pionniers en France

Chaque année, en France, ils sont plus de 10 millions à venir visiter un vignoble, un caveau, ou à assister à des fêtes ou manifestations liées au vin. Née en Californie, dans les années 70, l'œnotourisme débarque en Europe dans les années 80. Les Côtes-du-rhône revendiquent d'ailleurs d'en avoir été les pionniers en France. Soit. Dans notre pays, plus de 11 000 caves sont ouvertes à la visite. On estime le CA généré à 5,2 milliards d'euros. Les choses sont sérieuses. Un [Conseil Supérieur de l'Œnotourisme](#) a été créé en 2009. [Atout France](#), l'agence d'attractivité touristique nationale, développe un plan d'actions à l'international. Normal, 42 % des 10 millions de visiteurs sont étrangers. Une chair universitaire a été créée, des formations spécifiques ont été mises en œuvre. Un label a été créé : « [Vignobles et découvertes](#) »... Bref, un vrai secteur économique à lui tout seul.

Ecrit par le 22 novembre 2024



Cave de Clairmont © Jeff HABOURDIN *L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.*

Avant, il y avait les fêtes votives, maintenant il y a les fêtes du vin

Partout en France, le nombre d'événements organisés autour du vin se développe de manière exponentielle. Dans la vallée du Rhône, 475 domaines viticoles et 310 structures accueillantes s'ouvrent à l'œnotourisme et 11 destinations ont été labélisées. Dans un premier temps, ce sont les ventes dans les domaines qui se sont développées. Assez stables, elle représentent, dans la vallée du Rhône, environ 10 % du CA des ventes de vins. Ensuite des activités annexes ont été créées, comme l'organisation d'événements festifs dans les domaines. Certains sont même allés plus loin avec la création de lieux de restauration, d'hébergement, de salles de séminaires... L'association Inter Rhône, qui impulse au développement de cette nouvelle forme de tourisme, a recensé à plus de 300 le nombre des manifestations organisées pendant l'année. Durant les mois d'été, on passe la vitesse supérieure.

Ecrit par le 22 novembre 2024



CAVE DE TAIN © Terres de Syrah

Portes-ouvertes, week-end dégustations, randonnées gourmandes, BBQ géants, concerts d'opéra ou de jazz, balades en gyropode, expositions artistiques, brunchs dansants, visites culturelles... l'offre est aussi large que les appellations. Et c'est sans compter avec les manifestations de villages, où l'on fête l'arrivée de l'été, du rosé, des vendanges...

Ecrit par le 22 novembre 2024

Tous les prétextes sont bons et le public est au rendez-vous. Avant, il y avait les fêtes votives, maintenant il y a les fêtes du vin ! Elles se sont inscrites dans le calendrier des manifestations culturelles au même titre que certains festivals. Incontournables autant pour les touristes que les résidents. Ces événements se sont imposés comme culturels et patrimoniaux. Trop fort !



Philippe Pellaton, Président d'Inter Rhone ©Clement Puig

Philippe Pellaton, Président de l'association Inter Rhône : « nous avons le vin, les paysages, nous devons aussi proposer des expériences à vivre... »

Pour [Philippe Pellaton](#), Président de l'association Inter Rhône, « l'œnotourisme est avant tout un moyen de communication, un outil de proximité avec les consommateurs ». Mais faire découvrir les vins (et les faire acheter), n'est pas la seule fonction de l'œnotourisme, c'est aussi un outil marketing plus qu'intéressant. En effet, si 90 % de la vente de vin est concédé à des tiers : distributeurs, cavistes, restaurateurs.... l'œnotourisme est une occasion unique pour les producteurs de rencontrer les consommateurs et de pouvoir mieux comprendre leurs goûts et leurs évolutions. Le contact direct ça vaut bien des études de marché.

Ecrit par le 22 novembre 2024



© Jeff Habourdin

« Mais l'œnotourisme doit se traduire d'avantage en termes économiques, nous en avons aujourd'hui la capacité et nos structures d'accueil sont à niveau » précise Philippe Pellaton. « Nous avons le vin, les paysages, nous devons aussi proposer des expériences à vivre... nous devons savoir capter tous ces touristes qui viennent chez nous » ajoute-t-il. Philippe Pellaton observe, par ailleurs que les œnotouristes sont beaucoup plus jeunes que les traditionnels acheteurs de vin. Un constat plus qu'encourageant à un moment où la filière doit impérativement rajeunir l'âge moyen de ses consommateurs. Cette année, Inter Rhône consacrera 450 K€ pour communiquer autour des activités d'œnotourisme sur un budget total de 12 M€ de communication. Cette part consacrée à l'œnotourisme pourrait paraître faible, mais il convient d'y ajouter ceux des organisateurs d'évènements, et ils sont nombreux localement à communiquer. « Avec l'œnotourisme on sème des petits cailloux, mais c'est une stratégie au long court » conclue Philippe Pellaton.

Les vins de la vallée du Rhône

66 402 hectares de vignoble, répartis sur 6 départements et 3 régions

2,6 millions d'hectolitres récoltés par an

34 cépages

76 % en rouge, 14 % en rosé et 10 % en blanc

31 appellations et 17 crus (8 au nord et 9 au sud)

Plus de 5 000 exploitations viticoles

Ecrit par le 22 novembre 2024

Distribution :

Export 33 %

Grande distribution 33%

Ventes traditionnelles (cavistes, restaurants, ventes directes) 28%

Hard discount 6 %

Pour aller plus loin

Sur les vins de la vallée du Rhône : www.vins-rhone.com/ et www.syndicat-cotesdurhone.com/

La carte des vins de la vallée du Rhône en réalité augmenté : www.vins-rhone.com/actualites/blog/la-carte-en-realite-augmentee-des-vignobles-de-la-vallee-du-rhone

L'agenda des manifestations :

www.vins-rhone-tourisme.fr/l-offre-oenotouristique

www.syndicat-cotesdurhone.com/agenda/

Vignoble : Philippe Pellaton réélu président d'Inter-Rhône

Écrit par le 22 novembre 2024



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 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.

Ecrit par le 22 novembre 2024



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 événements 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 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.

Ecrit par le 22 novembre 2024

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

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

Ecrit par le 22 novembre 2024

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, vigneron, 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. »

Ecrit par le 22 novembre 2024



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 œnotouristique 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. »

La Vallée du Rhône veut mettre le Blanc et le Rosé en avant en 2023



VIGNOBLES
DE LA VALLÉE
DU RHÔNE



À l'occasion du salon professionnel [Wine Paris](#), qui a pris fin hier — le mercredi 15 février —, le président d'[Inter Rhône Philippe Pellaton](#) a fait un bilan de 2022 et a présenté les ambitions de 2023 pour les vignobles de la Vallée du Rhône.

En 2022, plus de 2,6 millions d'hectolitres ont été récoltés en Vallée du Rhône, soit +2% par rapport à l'année 2021, avec 76% de Rouge, 12% de Blanc qui gagne du terrain et est à égalité avec le Rosé. En termes de commercialisation, les sorties de chais affichent une baisse de -6% par rapport à celles de 2021 qui avaient notamment beaucoup profité des exportations.

En 2022, plusieurs appellations sont en progression telles que les Côtes du Rhône Villages nommés (+2%), le Luberon (+4%), mais aussi les crus septentrionaux Cornas (+6%), Hermitage (+6%) et Saint Péray (+7%).

Chez les cavistes, on a pu remarquer un engouement particulier pour les appellations rhodaniennes.

Écrit par le 22 novembre 2024

D'après l'étude Symetris 2022 Relevé d'offre cavistes, 98% des cavistes proposent une offre Vallée du Rhône. Le vignoble est le plus présent sur les cartes de restaurants avec un taux de présence de 78%.

L'export et la montée du Blanc et du Rosé, les priorités pour 2023

En 2023, le premier objectif est de maximiser la diffusion des vins au grand export, en se concentrant sur trois marchés prioritaires, la Chine, les États-Unis et le Canada et en s'ouvrant à deux autres marchés, ceux de la Corée du Sud et de Singapour. Pour ce faire, Inter Rhône prévoit des expositions, des masterclass, des formations, des voyages en région, des 'Get To Know Rhône Academy & Wine Maker Tour', des relations presse & influence, mais aussi des séminaires.

Le deuxième objectif est de miser davantage sur le Blanc et le Rosé. La Vallée du Rhône souhaite être considérée comme une grande région productrice de vins blancs. Afin d'atteindre cet objectif, Inter Rhône va mettre en lumière la diversité qui entoure le Blanc, que ce soit au niveau des AOC, des cépages, des terroirs, ou encore des façons de le consommer. Les vins blancs de la Vallée du Rhône s'inviteront aux White Dinners, organisés à Paris, Londres, Bruxelles, New York et Montréal en juin prochain. En ce qui concerne le Rosé, il s'agirait de montrer qu'il se déguste comme un grand vin. Inter Rhône prévoit une tournée de déjeuners autour des Rosés, et des relations presse.

Quatre grands salons en 2023

Alors que les vignobles de la Vallée du Rhône viennent tout juste de quitter le salon Wine Paris qui a eu lieu à la capitale, ils ont déjà en tête les prochains grands salons, à l'étranger et à domicile. Cette année, quatre seront à l'honneur afin de renouveler les échanges commerciaux et de nouer de nombreux nouveaux contacts.

Les 8 et 9 mars prochains, la Vallée du Rhône prendra l'avion direction New York pour le salon Vinexpo America. Celui-ci sera suivi du salon Prowein à Düsseldorf du 19 au 21 mars. Il y aura aussi les traditionnelles Découvertes en Vallée du Rhône du 3 au 6 avril à Ampuis, Tain-l'Hermitage, Mauves et Avignon. La Vallée du Rhône partira ensuite à la conquête de l'Asie pour le salon Vinexpo Asia à Singapour du 23 au 25 mai.

Des événements pour les professionnels mais aussi pour le grand public

Cette année, la Vallée du Rhône compte bien continuer de plaire aux professionnels comme au grand public à travers divers événements. Tout d'abord, les opérateurs des AOC Côtes du Rhône et Côtes du Rhône Villages misent sur la reconduite de partenariats importants avec le Lyon Street Food Festival et le festival Jazz à Vienne.

Le Live des Côtes du Rhône et le grand rendez-vous des Crus de Côtes du Rhône seront également reconduits en 2023. L'objectif de ces événements grand public est de susciter un sentiment d'appartenance autour du savoir-vivre, de la convivialité et de la culture.

V.A.

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



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 négociants : 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

Ecrit par le 22 novembre 2024

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. »



Philippe Pellaton, président d'Inter-Rhône. ©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 3^e 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.

Ecrit par le 22 novembre 2024



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 ».

Ecrit par le 22 novembre 2024



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.

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

Ecrit par le 22 novembre 2024

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 1925, regroupe aujourd'hui 200 vigneronns 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, vigneronns, 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. »

Ecrit par le 22 novembre 2024

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 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 mandat 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.