VITICULTURE 2024 : CONTEXTE, ACTIONS ET QUALITE EN PERSPECTIVES

Dossier de Presse

Décembre 2024

Introduction

C'est une année particulièrement mouvementée pour la filière viticole qui s'achève, notamment pour le deuxième vignoble AOC de France.

Sur la dernière campagne, les volumes des sorties de chais des Vignobles de la Vallée du Rhône ont subi une baisse significative de 7%. Cette diminution est due à l'inflation : en effet, les consommateurs ont changé leurs habitudes d'achats, les ont réduits ou ont davantage opté pour des marques de distributeurs. Cette tendance est particulièrement marquée dans les secteurs des vins et spiritueux, affectant négativement les chiffres d'affaires de nos entreprises.

Dans ce contexte, les ventes des vins d'appellation affichent un recul marqué en Grande Distribution à début octobre (- 5,1 % en volume au global). Parmi ceux-ci, les Vignobles AOC de la Vallée du Rhône sont l'une des régions viticoles françaises qui s'en sortent le mieux (-3.4% en volume, -1% en valeur), notamment grâce à la bonne résistance des Côtes du Rhône (- 1.7% en volume, -0.3% en valeur).

À l'export, on assiste sur un an à un repli global des régions AOC, malgré une reprise du début d'année à la fin juillet 2024. Cela étant, l'avenir reste incertain, notamment pour la Vallée du Rhône avec une évolution des exportations à la baisse de -6% en volume et -9% en valeur.

Par ailleurs, on constate un recul très marqué des sorties de chais pour quasiment l'ensemble des appellations. Sur un temps long, seuls les crus septentrionaux préservent leurs volumes mais plus globalement, le vignoble a perdu plus de 650 000 hl en dix ans. Ce constat entraine à la fois un lourd impact sur les stocks à la production qui progressent pour beaucoup d'appellations, et également, un ratio stock /sorties de chais qui se dégrade, sauf pour les AOC Côtes du Rhône et Luberon. La situation s'annonce d'autant plus compliquée en ce début de campagne que les cours ont beaucoup reculé depuis 3 ans, sur plusieurs appellations.

Face à cette conjoncture alarmante, qui mobilise et réunit Inter Rhône, le Syndicat Général des Côtes du Rhône (SGVCDR) et l'Union des Maison de Vins du Rhône (UMVR), force est de réagir et d'adopter au plus vite des mesures afin d'accompagner au mieux les entreprises et d'assurer une pérennité optimale aux Vignobles AOC de la Vallée du Rhône.

I/ Un contexte économique tendu mais des signaux encourageants

Malgré une campagne 2023-2024 difficile, les Côtes du Rhône amorcent une dynamique positive en ce début de campagne 2024-2025.

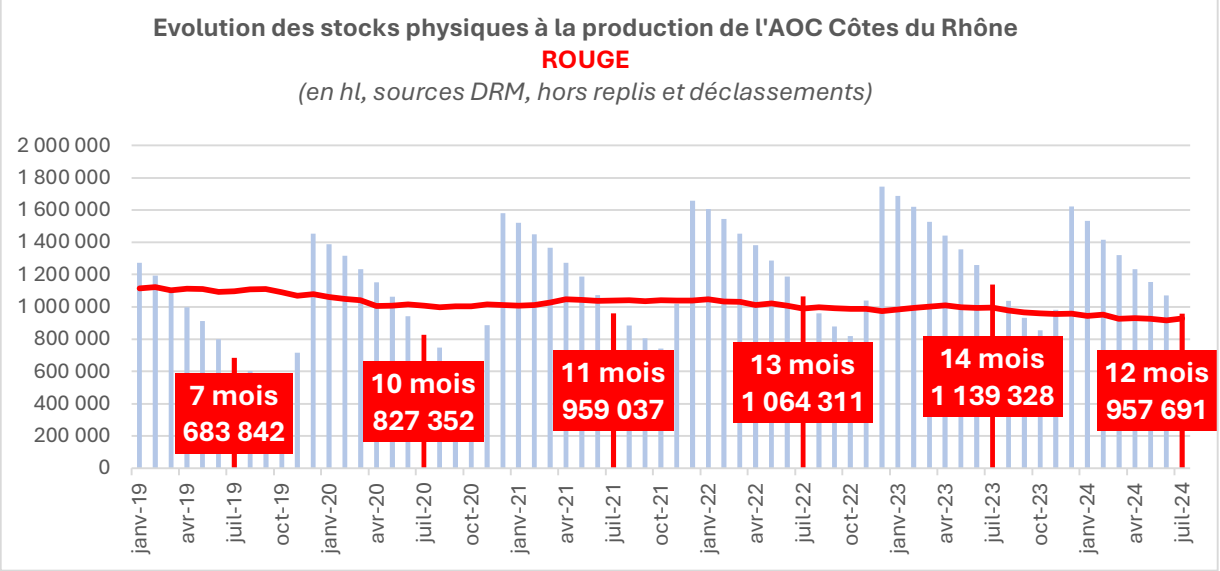
- **Un début de campagne encourageant**

La campagne 2023/2024 avait connu un net recul de -7 % des sorties de chais, impactant notamment les Côtes du Rhône rouge (-6 %) et les Côtes du Rhône Villages (-7 %) traditionnellement plus résistants, malgré des contractualisations en hausse. Les Crus affichent un recul global de -11 %, marquant une disparité au sein des appellations.

Toutefois, la nouvelle campagne 2024/2025 montre des signes de redressement. Sur ce premier trimestre (août à octobre), les sorties de chais des Côtes du Rhône rouges ont progressé de 22 %, et celle des rosés de 8 %. Les blancs, qui avaient nettement résisté sur la précédente campagne (+6%), commencent 2024/2025 avec des sorties de chais en recul (-18 %) à fin octobre 2024.

- **Des stocks épurés**

Les stocks en début de campagne ont également baissé, atteignant 12 mois, une situation jugée « saine » par Damien Gilles, le Président du Syndicat des Vignerons des Côtes du Rhône.



Quant au libre à la vente, en fin de semaine dernière, il était estimé pour le Côtes du Rhône Rouge à un niveau très bas : 100 000hl environ contre 360 000hl l'année passée à la même date. Une situation très saine, reflet des efforts collectifs tels que la distillation et la baisse des rendements.

Damien Gilles précise : « *On a appris à travailler avec des perturbations (taxes, covid, guerres.) On a un avenir, il faut en être persuadé. On est au bout, on ne peut que rebondir !* ».

Les contractualisations ont bondi de 45 % à fin septembre (+26% à fin octobre), atteignant leur deuxième meilleur démarrage de campagne de la décennie.

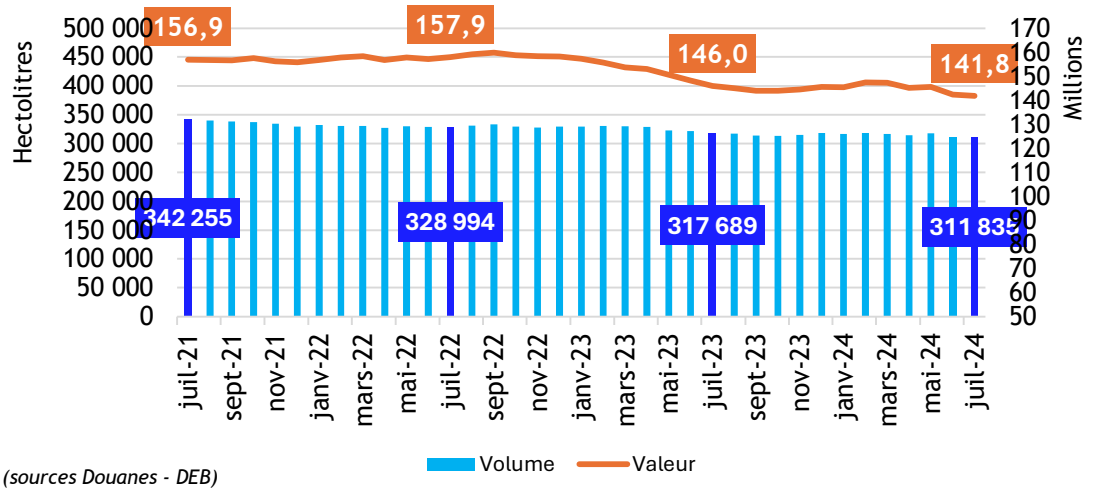
- **Grande distribution et export en légère contraction**

Concernant la grande distribution, dans un contexte particulièrement compliqué pour l'ensemble du rayon et particulièrement pour les AOP (-5% des ventes début octobre sur 12 mois), la Vallée du Rhône ne recule que de 3,4%. C'est grâce à la résistance de Côtes du Rhône, qui limite sa baisse à -1,7%.

	VENTES EN GMS EN France - VINS TRANQUILLES Tous circuits (concept Hyper et Super + Proxi + Drive France) P10 2024 (données arrêtées au 06 octobre 2024) - Source : Panel Circana					
	Cumul Annuel Mobile du 09-10-2023 au 06-10-2024					
	Ventes Volume	Evolution vs A-1	Ventes Valeur	Evolution vs A-1	Prix Moyen (€/Cols)	Evolution vs A-1
TOTAL VINS TRANQUILLES	8 054 317 hl	- 4,4%	4 436 362 654 €	- 2,2%	4,13 €	+2,3%
TOTAL AOP	3 607 613 hl	- 5,1%	2 872 524 626 €	- 2,7%	5,97 €	+2,5%
TOTAL VDR	685 478 hl	- 3,4%	450 915 816 €	- 1,0%	4,93 €	+2,5%
TOTAL CDR REGIONAL	371 870 hl	- 1,7%	194 657 769 €	- 0,3%	3,93 €	+1,5%
TOTAL CDR VILLAGES	72 673 hl	- 2,2%	53 008 530 €	+0,4%	5,47 €	+2,6%
TOTAL CDR VILLAGES AVEC NG	37 088 hl	- 4,7%	30 295 715 €	- 1,5%	6,13 €	+3,4%
TOTAL CDR VILLAGES SANS NG	35 472 hl	+0,3%	22 655 813 €	+2,8%	4,79 €	+2,5%
TOTAL COSTIERES DE NIMES	33 572 hl	- 12,5%	15 727 814 €	- 10,3%	3,51 €	+2,5%
TOTAL VIVARAIS	1 347 hl	- 20,3%	568 022 €	- 17,1%	3,16 €	+4,0%
TOTAL DUCHE D'UZES	663 hl	+11,2%	600 353 €	+14,5%	6,80 €	+3,0%
TOTAL GRIGNAN LES ADHEMAR	8 120 hl	- 2,5%	4 196 935 €	+4,3%	3,88 €	+7,0%
TOTAL LUBERON	34 278 hl	- 6,8%	19 353 647 €	- 5,1%	4,23 €	+1,9%
TOTAL VENTOUX	77 743 hl	- 6,8%	37 878 304 €	- 4,3%	3,65 €	+2,7%

A l'international, alors que les exportations françaises de vin affichaient sur 12 mois à fin juillet un repli de -7% en volume et -6% en CA, Côtes du Rhône témoignait également d'une certaine résistance, avec des volumes en baisse de -2% et un CA à -3%.

Evolution des exportations des vins AOC Côtes du Rhône (Rouge/Rosé) en volume et valeur sur 12 mois à fin juillet



(sources Douanes - DEB)

Ces résultats traduisent les efforts collectifs, notamment la régulation des rendements et la distillation, pour assainir le marché.

- **Sur le plan national, une nouvelle dynamique**

La filière se mobilise. Plusieurs travaux de réflexion d'envergure sont menés actuellement, fondés sur des constats marquants :

1. **La déconsommation sur le marché intérieur et un manque d'attractivité de la filière**

La **relance de la consommation** est un enjeu majeur sur lequel un groupe de travail se penche actuellement afin de faire face à des transformations sociétales fortes. En effet, la société actuelle tend à **une consommation de plus en plus modérée**, **l'intérêt pour le vin s'affaiblit,** particulièrement auprès des jeunes générations et **le cadre législatif** peut rendre complexe les différentes prises de parole en termes de communication.

Afin de créer un sursaut d'intérêt autour du vin, en priorité auprès d'une cible jeune, et de provoquer de nouveaux moments de consommation, un concept audacieux et innovant devrait voir le jour l'année prochaine.

Second levier activé dès 2025 : le déploiement d'**une stratégie axée sur l'œnotourisme** avec la mise en place d'un événement structurant au niveau national et déclinable en région, en complément duquel sera renforcée la dynamique de maillage collaboratif avec les institutionnels et les partenaires du tourisme.

2. **Un manque de cap stratégique homogène entre les acteurs de la filière**

Face aux difficultés actuelles, de nombreuses réflexions sont menées entre différents acteurs du monde viticole afin de **développer les capacités d'action de la filière**, comme le travail en faveur des outils de régulation ou encore le projet d'un plan de restructuration des caves coopératives et unions de cave. Dans un contexte où la baisse de la consommation s'inscrit comme une tendance sociétale majeure, il est impératif d'adapter nos outils de production et de conditionnement. Cette évolution exige une maîtrise rigoureuse des coûts afin de maintenir la compétitivité des produits sur des marchés marqués par une concurrence internationale de plus en plus intense.

Les données récemment publiées par l'American Association of Wine Economics mettent en lumière un indicateur-clé : le ratio entre la production nationale et la consommation nationale. Cette analyse confirme une trajectoire où l'élargissement des échanges internationaux devient incontournable pour assurer la pérennité et le dynamisme de la filière viticole.

En anticipant ces mutations, nous serons en mesure de transformer les défis en opportunités et de consolider notre position dans un environnement globalisé.

3. **L'inadéquation de l'offre aux goûts et pratiques des consommateurs**

Force est de constater que l'offre vin correspond plus ou moins aux attentes actuelles des Français. Pour remédier à cette désaffection, la filière travaille également sur le plan technique à **dynamiser l'innovation.**

Plusieurs projets sont en cours : la création d'un observatoire de l'innovation, des réunions collaboratives avec les acteurs de la distribution (besoins et attentes en termes d'innovations de chacun), la création d'une plateforme où sont rassemblées les données sur le No/Low alcool (étude, typologie des produits), etc.

II. Mesures en place : des actions structurantes

- **Des décisions fortes et difficiles**

Rappelons que pour faire face à cette situation, le Syndicat des Vignerons des Côtes du Rhône avait dû prendre des décisions difficiles : baisse des rendements à deux reprises, distillation, arrachage. C'est grâce à ces efforts consentis que la situation économique se redresse.

Damien Gilles poursuit : *« Je salue les efforts collectifs qui, malgré des traumatismes comme la distillation et la baisse des rendements, démontrent notre capacité à rebondir. Nous devons croire en un avenir meilleur. »*

- **L'outil interprofessionnel de régulation**

Depuis 2023, une mesure de régulation interprofessionnelle de l'offre Côtes du Rhône rouge est en place. L'objectif de cette mesure est de limiter temporairement le volume mis en marché afin de pouvoir l'adapter à la demande, comme le prévoit l'accord interprofessionnel, avec le blocage de certains volumes de vin dans une Réserve Interprofessionnelle.

Les familles interprofessionnelles ont décidé de faire évoluer cette régulation cette année. Ainsi, la capacité de commercialisation de chaque opérateur est calculée individuellement sur la base des sorties de chais des trois dernières campagnes. Si le volume revendiqué pour la récolte 2024 dépasse cette capacité, l'excédent devra être mis en réserve, dans la limite de 20 % des volumes revendiqués.

Les volumes mis en réserve devront être bloqués jusqu'au 31 décembre 2025, sauf déblocage anticipé collectivement ou en cas de conditions spécifiques (dépassement de la capacité de commercialisation, cessation d'activité, etc.). Passée cette échéance, les volumes encore en réserve seront déclassés ou distillés.

- **Les chiffres de l'arrachage**

L'arrachage définitif, salué par les Organisations Nationales Viticoles réunies au sein de l'AGPV, la FNSEA et les JA, répond à des enjeux économiques indéniables, en soustrayant des volumes de manière permanente du marché, mais aussi sociaux, en permettant à des producteurs de quitter la profession avec dignité.

Les premiers chiffres communiqués par FranceAgriMer ne laissent aucun doute sur la pertinence de la mesure et sur le réel besoin d'accompagnement de la filière viticole : près de 27 461 ha pour 5 418 bénéficiaires et une enveloppe de 109,8 millions d'euros. Ils confirment également les estimations issues de l'enquête de FranceAgriMer.

Pour les départements méridionaux de l'aire des Côtes du Rhône (tous segments confondus - AOP, IGP, VSIG) FAM a enregistré : dans le Gard (4015,25 ha), en Vaucluse (1017,13 ha), dans la Drôme (889,15 ha) et en Ardèche (285,74 ha).

- **L'identification des profils par couleur**

La diversité est une caractéristique majeure des Vignobles AOC de la Vallée du Rhône, notamment en termes de profils des vins. Atout majeur de la région, cette multiplicité a pourtant son revers : celui d'une certaine complexité pour le prescripteur et a fortiori, le consommateur. Réputés pour leurs rouges, moins connus pour leurs blancs ou leurs rosés, les vins rhodaniens demandent à être expliqués. Afin de faciliter leur compréhension et de mieux les valoriser, un travail d'identification des profils par couleur a été mené et permet aujourd'hui de les rendre plus accessibles.

Pour les blancs, 3 profils ont été identifiés :

Vif et frais : un profil sur la fraîcheur, la vivacité, sans se départir de notes fruitées : des arômes d'agrumes (pamplemousse), de fruits blancs, de fleurs, avec une structure vive et acidulée en bouche. Des vins d'apéritif ou pour accompagner des plats légers (poissons, fruits de mer, salades, fromages…).

Fruité et gourmand : un profil sur la rondeur et l'équilibre, qui met en avant les notes de fruits jaunes (pêche, abricot) et de fruits exotiques (mangue) des cépages rhodaniens. Des vins dont la gourmandise accompagne tout un repas, de l'apéritif aux desserts fruités en passant par les poissons et viandes blanches.

Généreux et complexe : des vins généreux, riches, d'élevage et de garde, au bouquet complexe de notes boisées, toastées, épicées, de fruits mûrs et de fruits secs. En bouche, ils sont structurés et équilibrés ; ils peuvent accompagner tout un repas, et ont un potentiel de garde important.

Pour les rosés, 2 grandes familles dessinent les profils rhodaniens :

Frais, fruité et délicat : un profil sur la fraîcheur, la vivacité et le fruité. Des vins aromatiques, aux notes de fruits frais, dotés d'une belle vivacité en bouche, avec un équilibre sur la délicatesse. D'une couleur assez peu soutenue, ils sont parfaits pour l'apéritif.

Fruité, épicé et généreux : un profil fruité, sur la rondeur et l'équilibre, mais aussi avec un profil plus vineux et structuré, parfois qualifié de traditionnel. Dotés d'une couleur plus soutenue, ce sont des vins aux arômes de fruits rouges et d'épices, des rosés de gastronomie.

Enfin, **pour les rouges**, des études sont actuellement menées à l'Institut Rhodanien, qui mettent en exergue deux profils sensoriels principaux pour les AOC Côtes du Rhône :

Profil frais et fruité : des vins avec des arômes de fruits rouges. Ces vins sont légers en alcool, avec une bonne acidité, faciles à boire, et répondent aux demandes d'autres segments de consommation.

Profil complexe et structuré : des vins avec des arômes de fruits noirs, des notes épicées et une structure tannique plus présente. Ces vins sont plus généreux, avec une complexité accrue, et sont plus adaptés au vieillissement.

Ces profils enrichis reflètent bien la diversité et la richesse des vins rouges de l'AOC Côtes du Rhône, en prenant en compte les préférences des consommateurs actuels et les pratiques œnologiques modernes.

- **L'importance de la température de service**

A l'heure où la jeune génération perçoit l'univers du vin comme traditionnel et élitiste, les vignerons et négociants de l'AOC Côtes du Rhône ont souhaité **s'adresser de manière simple**, à cette cible et **assouplir la pression culturelle** sur la consommation de ce produit patrimonial. **En incitant à une dégustation rafraichie à la fois décomplexée et qualitative**, quelle que soit la saison, les opérateurs entendent rendre les vins à la fois **plus accessibles, plus gourmands, plus désirables** et entendent **faire changer le regard sur les Côtes du Rhône**. Et de rappeler que **les vins servis frais préservent mieux leurs qualités gustatives**, et ce, tout au long de l'année.

Pour ce faire, les vignerons et les négociants de l'appellation bousculent les codes et se positionnent en tant que porte-parole des vins rafraichis dans **une campagne de communication lancée en juin dernier.**

« Et toi, tu es de quel côté ? »

Cette campagne digitale se décline en **trois vidéos de 15 secondes**, une pour chaque couleur (blanc, rosé, rouge), diffusées au format pré-roll sur différentes plateformes de streaming, des sites d'actualité, ainsi que sur les réseaux sociaux du groupe Meta®, Instagram et Facebook.

Pour visionner les 3 films : https://www.cotesdurhone.com/

Conçue en filiation avec la campagne de « marque » *« Du côté de ceux »* lancée en 2021, ***« Et toi, tu es de quel côté ? »*** capitalise sur le produit et incite le consommateur à **changer de regard sur la consommation du vin**. La mécanique du « circular travelling » traduit bien cette nouvelle perception. Plus concrètement, les trois vidéos mettent en scène les bouteilles, chacune mise au frais de manière différente et impactent le spectateur grâce à leur rapidité et leur répétition. En effet, le format court des vidéos permet de **multiplier de façon plus importante leur diffusion**.

Avec la campagne « Du Côté de ceux », il s'est agi de renforcer le capital sympathie de la marque-AOC Côtes du Rhône en mettant en lumière l'humain derrière chaque bouteille : des vignerons et négociants passionnés et engagés. Cette nouvelle déclinaison va plus loin, en mettant le produit lui-même au centre de l'attention, avec un focus particulier sur les températures de service. Qui n'a jamais été confronté à un vin servi trop chaud ou réchauffé trop rapidement sous le soleil estival ? Il est temps de bousculer les perceptions et les habitudes ! De faire évoluer les pratiques et rendre acceptable – voire tendance – le geste de rafraîchir son verre de Côtes du Rhône, même avec un glaçon.

III. Mobilisation auprès des pouvoirs publics

- **Dialogue renforcé avec les institutions**

La création en juillet 2024 de l'Association Générale de la Production Viticole (AGPV) Vallée du Rhône marque un tournant dans la stratégie collective. Regroupant syndicats, caves coopératives, vignerons indépendants et Chambres d'agriculture, l'AGPV Vallée du Rhône se positionne comme une voix unifiée pour défendre les intérêts des vignerons des Côtes du Rhône auprès des institutions publiques.

Damien Gilles, également élu Président de la FRAOC en juillet dernier, poursuit ce travail avec détermination : "*Nous devons bâtir un cadre économique équitable en collaborant étroitement avec l'État. Nos efforts s'articulent autour de la mise en œuvre de la Loi Égalim et de la définition d'un juste prix rémunérateur pour nos produits.*"

Les rencontres régulières avec les ministres de tutelle (SIA, MedAgri) et les instances nationales (CNAOC, FranceAgriMer) permettent de porter des revendications essentielles, comme le développement d'un prix juste rémunérateur et l'arrachage temporaire.

- **Évolution des coûts de production viticole : une pression croissante sur les exploitations**

Les résultats de l'étude menée par CerFrance depuis 2013, à la demande d'Inter-Rhône, révèlent une augmentation significative des coûts de production dans les vignobles des Côtes du Rhône et Côtes du Rhône Villages. Cette tendance, observée depuis plusieurs années, s'est accentuée en 2022 sous l'effet de divers facteurs.

Les charges de culture ont progressé de manière notable entre 2021 et 2022 :

- En viticulture conventionnelle, elles ont augmenté de 14 %, atteignant 1 355 €/ha.

- En viticulture biologique, cette hausse atteint 37 %, pour un total de 1 535 €/ha.

Cette augmentation s'explique principalement par :

1. *Le recours accru à des prestataires externes :* face au manque de main-d'œuvre, de plus en plus de vignerons font appel à des entreprises spécialisées pour certaines tâches (taille, vendanges, traitements phytosanitaires). Ce recours externalisé, bien qu'efficace, est souvent plus coûteux.
2. *L'inflation des intrants agricoles :* le prix des produits phytosanitaires, engrais et carburants a nettement augmenté, impactant directement les coûts des travaux viticoles.
3. *Les exigences environnementales :* en bio comme en Haute Valeur Environnementale (HVE), les pratiques requièrent davantage de main-d'œuvre et de matériels spécifiques, augmentant les coûts de production.

Les différences entre les modes de culture se creusent, tant en termes de coûts par hectare que de coût à l'hectolitre :

- Viticulture biologique :
  - Coût par hectare : 6 938 €/ha.
  - Coût par hectolitre : 166 €/hl.
- Viticulture conventionnelle :
  - Coût par hectare : 6 240 €/ha.
  - Coût par hectolitre : 150 €/hl.
- HVE (Haute Valeur Environnementale) :
  - Coût par hectare : 5 915 €/ha.
  - Coût par hectolitre : 149 €/hl.

Ces hausses interviennent dans un contexte déjà marqué par des marges faibles pour de nombreux vignerons. Les coûts de production augmentent plus rapidement que les prix de vente, accentuant la pression sur la rentabilité des exploitations.

Damien Gilles souligne : *« L'augmentation des charges est un défi immense. Il est impératif que les prix pratiqués reflètent mieux les coûts réels de production pour garantir la pérennité de nos exploitations. »*

- **Proposition d'évolution des lois Egalim pour la filière viti-vinicole**

Les trois lois, dites Egalim qui se sont succédées dans le temps, se complétant les unes et les autres, poursuivent un objectif commun qui vise à garantir un rééquilibrage global des relations contractuelles en faveur de la production, mais surtout une sécurisation d'un prix juste payé au producteur, et de façon plus générale, un partage équitable de la valeur tout au long de la chaîne.

La filière vitivinicole, dans le contexte politique et économique très tendu qu'elle traverse actuellement, travaille à un bon équilibre global de la filière et la sauvegarde de la notoriété de ses produits, sur des propositions d'évolutions législatives et/ou règlementaires qui permettraient, effectivement, de garantir que le viticulteur ait un revenu juste et de sécuriser les transactions. Cette démarche, s'inscrit dans les propos du Président de la République au Salon de l'Agriculture en février 2024 et du Premier Ministre.

- **Arrachage temporaire (ou restructuration différée) : un nouvel outil à intégrer dans les textes européens**

L'arrachage temporaire est un nouvel outil à intégrer dans les textes européens pour réadapter plus rapidement le potentiel de production viticole. En effet, au regard des nombreux défis que connait la filière (déconsommation de certains segments, aléas climatiques, mesures de rétorsion sur les marchés internationaux…), il est indispensable pour les exploitations de disposer d'un outil plus souple de réadaptation du potentiel de production. Les bénéfices d'un tel dispositif sont à la fois économiques, environnementaux, sanitaires et paysager :

- Economique, car il permet de retirer temporairement du potentiel de production des surfaces et permet aux opérateurs de bénéficier d'aides à l'arrachage et aux pertes de récolte sur la durée de non-production (5 à 8 ans).

- Environnemental, sanitaire et paysager avec un repos vertueux du sol, sanitaire et paysager en évitant le développement des friches.

C'est pour cette raison que le Syndicat des Vignerons de Côtes du Rhône ainsi que l'ensemble des organisations de la production viticole réitèrent leur demande de mettre en place, et au plus vite, un dispositif d'arrachage temporaire au niveau national. Plus flexible que le définitif, l'arrachage temporaire permet de soulager un temps les exploitations et de leur donner l'opportunité de réorienter leur production vers des segments plus porteurs économiquement.

A ce titre, Damien Gilles appelle à l'intégration de cette disposition dans les recommandations du Groupe à Haut-Niveau viticole pour pouvoir disposer d'outils réglementaires adaptés, dans un délai rapide, car les dispositions actuelles de l'OCM ne sont ni adaptées, ni en phase avec la situation d'urgence que connaît la filière viticole.

La construction des prix doit s'appuyer sur le principe de la marche en avant, garantissant une juste répartition de la valeur tout au long de la chaîne, de l'amont à l'aval. Pour éviter que les metteurs en marché ne deviennent le maillon vulnérable de ce processus, il est essentiel de sécuriser des contrats solides à chaque étape : en amont et en aval.
Cependant, pour que cette démarche soit pleinement efficace, il est crucial de compléter les indicateurs de coût de production et les références interprofessionnelles par des indicateurs de marché. Ces derniers permettront de répondre aux questions stratégiques clés : à quel prix ? pour quel marché ? et avec quels volumes ?
En associant ces éléments, nous pourrons construire une stratégie équilibrée et durable, adaptée aux réalités des marchés et bénéfique pour tous les acteurs de la filière.

Ces réflexions sur les enjeux de compétitivité et de construction équitable des prix s'inscrivent dans un contexte plus large, marqué par des évolutions profondes des comportements de consommation. À ce titre, il est essentiel d'intégrer les dynamiques sociétales et les tendances européennes pour mieux comprendre les défis auxquels nous faisons face.
Une étude récente éclaire, sous un angle inédit, les liens entre consommation d'alcool, santé publique et modèles culturels. Elle dévoile les tendances européennes de consommation en matière d'alcool sur 20 ans et apporte un nouvel éclairage sur les enjeux sanitaires et sociaux liés à la consommation de vin.
Ce que révèle cette enquête parue récemment dans la revue Addiction (SSA) est très clair : les pays comme la France, l'Italie, le Portugal, où le vin est bu régulièrement mais modérément au cours des repas, affichent les taux de décès et de dommages sanitaires liés à l'alcool les plus bas, en comparaison d'autres pays en Europe orientale qui pratiquent par exemple le binge-drinking et la consommation excessive d'autres alcools.
La pertinence du modèle méditerranéen de consommation de vin se trouve confirmée, ainsi que les atouts collectifs, sociaux et sanitaires d'un art de vivre fondé sur le plaisir et le partage, où la modération est la norme et l'excès l'exception.

IV/ Millésime 2024 : une baisse volumique mais un excellent niveau qualitatif

Autre signe encourageant, important et à rappeler : un millésime certes faible en termes de volume mais extrêmement satisfaisant qualitativement.

La campagne a été marquée par des températures douces et chaudes, mais pas extrêmes, ainsi que par une forte humidité. Si les vignes n'ont pas souffert de sècheresse comme à l'accoutumée, ces conditions climatiques inhabituelles ont favorisé l'apparition du mildiou et d'autres maladies cryptogamiques dès le printemps. **Millésime homérique, 2024 a malmené le travail des vignerons** tant il aura fallu lutter à chaque instant afin de préserver la vigne. Malgré cela, la quantité affiche un bas niveau. Mais à l'inverse, **la production qualitative est record** : si la richesse en sucre semble en retrait, le retour à une vendange plus tardive permet de beaux équilibres fruit/fraîcheur grâce à une maturité phénolique atteinte et soutenue par de belles acidités. **Les cépages rhodaniens y trouvent toute leur expression** : des Grenaches mûrs, mais sans excès d'alcool et des Syrahs fines et expressives. Les blancs révèlent une fraîcheur vive et des notes florales, tandis que les rosés déploient toute leur palette, des plus légers, parfaits pour des moments de convivialité, aux plus riches et complexes, idéaux pour accompagner des repas. Quant aux rouges, ils offrent un assemblage complexe mais qui reste d'une grande facilité à boire. Ainsi, 2024 restera gravé dans bien des mémoires et s'annonce d'ores et déjà comme **un très grand millésime.**