

Valle del Rodano: strategie per affrontare calo vendite vino rosso

scritto da Emanuele Fiorio | 30 Maggio 2024



La Valle del Rodano, rinomata per la produzione di vino rosso, si trova davanti a un bivio. Con il **calo globale del consumo di vini rossi**, il focus si sta spostando sempre di più verso i rosé e i vini bianchi. I dati più recenti indicano un **trend decrescente** nelle vendite internazionali, con un calo del **13% in Belgio, del 10% negli Stati Uniti e del 9% nel Regno Unito** nel 2022. Nonostante ciò, il valore delle esportazioni nel Regno Unito ha registrato una diminuzione meno marcata, solo del 2%, ciò suggerisce un interesse per vini di qualità superiore, benché in quantità minori: il già noto “less but better” legato alla premiumization.

Leggi anche: [Valle del Rodano: calo consumi domestici, focus](#)

[su export](#)

Di fronte a questa realtà, i produttori della Valle del Rodano stanno esplorando **nuove strategie di adattamento** e opportunità per rimanere competitivi, il magazine specializzato The Buyer ci fornisce alcuni esempi concreti.

Maurice Goetschy, titolare di Château Boucarut, gestisce un'azienda di 20 ettari tra Lirac e Tavel, sulla riva occidentale del Rodano. **"Il rosé è sempre una buona soluzione,"** afferma Goetschy, sebbene faccia presente come i suoi migliori vigneti siano tuttora dedicati ai vini rossi. Tuttavia ha in programma di produrre rosé a Lirac da una particella di Mourvèdre, ideale per ottenere un rosé limpido e chiaro.

Per il Tavel, un cru esclusivamente rosé, sta adottando la **vinificazione integrale** per evitare l'estrazione eccessiva di tannini, un metodo che consente di ottenere vini più rotondi, con tannini stemperati, di maggiore volume, maggiore grassezza, maggiore complessità ed una accentuata precisione aromatica.

Goetschy enfatizza anche la necessità di educare i consumatori sul fatto che **"il colore non ha nulla a che fare con la qualità"**, soprattutto quando si parla di Tavel, noto per il suo colore intensamente rosato che si distingue nettamente dai più chiari rosé provenzali.

Claude Chabran, Presidente della cooperativa Rhonéa, punta sulla **riscoperta dei "vins doux naturels"** (tradotto significa vino naturalmente dolce), una specialità varietale francese particolarmente dolce.

"La gente deve riscoprire i vini dolci. E non devi essere un amante del vino per apprezzare il vin doux naturel," dice Chabran, riferendosi al Muscat de Beaumes-de-Venise, caratterizzato da aromi fruttati e una dolcezza accessibile. Questi vini rappresentano **un'opzione eccellente per le vendite**

al bicchiere, attrattive per un pubblico che non necessariamente frequenta assiduamente il mondo del vino.

Per quanto riguarda i vini rossi di Beaumes-de-Venise, questi presentano una freschezza distintiva grazie all'altitudine media di 200 metri delle vigne che li rende particolarmente attraenti per il mercato odierno che **privilegia stili più leggeri e freschi**. Il nome Beaumes-de-Venise, sebbene storicamente associato ai dolci Muscat, sta iniziando a guadagnare riconoscimento anche per i suoi vini rossi, grazie al lavoro di divulgazione e promozione condotto da Chabran e altri produttori locali.

La Valle del Rodano si trova quindi in una fase di transizione critica, dove **l'innovazione in viticoltura e strategie di marketing** mirate si rivelano essenziali per adattarsi ai cambiamenti delle preferenze e dei gusti dei consumatori. Gli ostacoli sono senz'altro maggiori per le aziende maggiormente focalizzate sui volumi, sui vini entry-level e sulle fasce più basse della piramide qualitativa. Il mercato dei vini rossi sarà sempre più difficile per loro.