

Les Wineries du Rhône

Rhonéa



PORTRAIT —

L'UNION FAIT LA FORCE

Quelques chiffres pour commencer. Rhonéa est née en 2015, fruit de l'union entre les caves historiques de Beaumes-de-Venise et de Vacqueyras. Les caves de Rasteau et de Visan les rejoignent en 2019. L'ensemble, une union de coopératives, représente près de 3 000 hectares de vignobles et 400 familles de vignerons. « Le temps des coopératives où tout le raisin était mis dans la cuve, adienne que pourra, est terminé, assure Pascal Duconget, le directeur général de Rhonéa. Nous gérons le parcellaire des 3 000 hectares comme si l'on gérait un grand domaine ».

Les parcelles sont travaillées selon leurs cépages, leur typicité et leur historique, en veillant soigneusement à l'homogénéité des dates de maturité. Rhonéa est avant tout un producteur de Crus. Ils représentent 2 100 hectares sur les 3 000. Vacqueyras, Beaumes-de-Venise en rouge et en vin doux, Gigondas et Rasteau, également en rouge et en vin doux sont élevés dans les 5 sites de vinification de la coopérative. Beaucoup de Côtes-du-Rhône communaux les accompagnent dont Visan, Plan-de-Dieu, Séguret, Sablet, Vaison-la-Romaine, Roaix. Rhonéa, c'est 45M€ de chiffre d'affaire en 2023, dont 25% à l'export. En France, la moitié de l'activité est effectuée en GMS. La vente directe représente 13% du total dans les 6 magasins ouverts au public qui accueillent des groupes pour de joyeuses dégustations commentées.».

Esprit pionnier

Au départ, la création de Rhonéa est une aventure portée par une poignée de vignerons à l'esprit pionnier qui se disent qu'ils seront plus forts ensemble. Les caves de Beaumes-de-Venise et de Vacqueyras décident de faire fi de 50 ans de bisbilles, elles qui ont tant fait pour l'évolution et la réputation de leurs appellations. Dans les années 50, le Vacqueyras et le Beaumes-de-Venise sont des vins de qualité supérieure, puis ils passent en Côtes-du-Rhône, Côtes-du-Rhône Villages avant d'accéder au graal des Crus : Vacqueyras en 1990. Beaumes-de-Venise en 2005. « Les deux caves avaient des identités fortes et pesaient sur leurs territoires, raconte Pascal. C'était compliqué de faire le regroupement sous le nom de l'une ou de l'autre. D'où le nom Rhonéa dès l'origine. Visan et Rasteau ont rejoint l'aventure autour de valeurs communes ».

Un homme, une voix

Cet esprit pionnier a bien sûr évolué en s'estompant. Aujourd'hui, entre les négociants, les structures coopératives et les domaines, Rhonéa se frotte à un monde beaucoup plus ouvert. Ce qui n'a pas changé, c'est le fonctionnement. Tout vigneron qui entre dans la cave doit prendre des parts en fonction de ses apports. Mais le poids des uns et des autres est identique, quelle que soit sa taille : en assemblée générale, c'est un homme, une voix. Lors de cette assemblée générale, on élit des administrateurs qui constituent le conseil d'administration, l'organe dirigeant de la coopérative. Pascal lui propose une stratégie qui est validée. Il est ensuite chargé, avec son comité de direction, de la mettre en place et de rendre des comptes.

Ex tech

Pascal est tombé dans le vin par hasard. La première partie de sa carrière, il l'effectue dans la tech, chez IBM, fort d'un diplôme d'ingénieur et d'un doctorat en gestion. En 2003, on lui propose

Pascal Duconget



Maison créée en 2015

120 salariés

CA 2023 : 45M€

dont export : 25 %



« Nous travaillons sur des vins qui sont moins riches en alcool »

la direction de la cave de Vacqueyras, qu'il accepte. Pour son plus grand bonheur : « j'ai trouvé une région sympa, des gens attachants et un joli produit culturel. Le vin est un produit vivant de bons vivants ». Il le dit lui-même, il n'est pas un technicien. Son rôle est beaucoup plus tourné vers les marchés en essayant d'apporter un regard un peu différent de celui que pourrait apporter quelqu'un du sérail. Et ce qui caractérise les marchés, selon lui, c'est une crise structurelle indéniable.

Rapport de force

La crise viticole se traduit par une baisse des cours. Cela se sent moins sur les Crus, où les volumes sont plus réduits, mais une chose est sûre : la consommation baisse et la tendance s'accélère. La perception des risques de l'alcool est beaucoup plus sensible. Les goûts des consommateurs changent avec leurs comportements. On consacre moins de temps à des repas que le vin structure. On zappe le dessert. On est de plus en plus sur du « snacking » rapide et donc sur les vins qui vont avec. Les rosés ont tiré la demande pendant une dizaine d'années. Les blancs prennent la relève. Et nombre d'études annoncent les trois couleurs à égalité d'ici dix ans. « Ce qui est sûr, affirme Pascal, c'est que la totalité du vin produit ne trouve pas preneur. Donc il y aura moins d'acteurs, ce n'est pas possible autrement. La filière viticole reste encore très atomisée. Conséquence on ne pèse pas sur les marchés. C'est l'acheteur qui dicte ses conditions, pas le vendeur. Le commerce, c'est aussi une question de rapport de force »



Rhoneá

**228 Route de Carpentras
84190 Beaumes-de-Venise
v.vincent@rhonea.fr
rhonea.fr**

Contact UMVR

**+33 (0)4 90 27 24 16 / 18
presse@umvr.fr
www.umvr.fr**