



Le guide stratégique 2026

PODSLOP, IA OU COMÉDIEN. LA MATRICE.

Pour chaque cuvée, le bon mode audio. **4 critères de qualité, 5 modes de production, 1 grille de décision pour votre catalogue.**

5 MIN DE LECTURE · 6 PAGES · POUR VIGNERONS & COOPÉRATIVES

L'AUDIO BASCULE.

L'IA INONDE.

En neuf jours, **4 243 nouveaux podcasts sur 10 871** ont été générés par IA. Bloomberg parle d'invasion. L'industrie audio parle de podslop. Pour les marques de vin, la question n'est plus de savoir si l'audio compte, c'est de savoir comment ne pas s'y diluer.

39 %

des nouveaux podcasts
étaient générés par IA en
avril 2026.

Source : Bloomberg / Podcast Index

52 %

refuseraient d'écouter une
œuvre IA même de leur
artiste préféré.

Source : Hollywood Reporter / Frost
School

97 %

ne distinguent pas un titre IA
d'un titre humain en aveugle.

Source : Deezer / Ipsos

« **YOUR AUDIENCE WANT YOU TO BE HUMAN.** »

Gabriel Soto, Edison Research, étude « Evolving Ear », janvier 2026

L'étude Edison est précieuse : **les consommateurs ne rejettent pas l'IA en soi, ils rejettent l'IA invisible.** Acceptée en coulisses (recherche, édition, multi-langue), rejetée quand elle remplace la voix humaine sans le dire. La voie mature pour une marque de vin se joue dans cette nuance.

LES 4 CRITÈRES.

CE QUI SÉPARE LE PODSLOP DE L'AUDIO QUI VEND.

Au-delà de l'opposition simpliste IA / humain, quatre critères opérationnels permettent de qualifier la valeur stratégique d'un podcast de marque.

01

LE DÉCLENCHEUR D'ÉCOUTE

PODSLOP

Push algorithmique anonyme, attention captive subie.

AUDIO QUI CRÉE

Pull volontaire : scan QR / NFC sur bouteille en main.

02

LA SOURCE DU CONTENU

PODSLOP

Recyclage de contenus publics, fiches Wikipedia.

AUDIO QUI CRÉE

Données propriétaires : parcelle, millésime, vinification.

03

LE MODÈLE ÉCONOMIQUE

PODSLOP

Pub programmatique : produire du volume, peu importe la qualité.

AUDIO QUI CRÉE

Commission ventes , incite à produire de la valeur.

04

LA TRANSPARENCE SUR L'IA

PODSLOP

IA dissimulée : Apple Podcasts l'interdit désormais.

AUDIO QUI CRÉE

IA assumée , au service d'une voix humaine identifiée.

LA MATRICE.

VOTRE CATALOGUE, MODE PAR MODE.

Comparez le budget marché classique au modèle Tonton Gégé pour chaque type de cuvée de votre catalogue.

VOIX COMÉDIEN

120 €

par épisode, forfait tout inclus

IA & HYBRIDE

0 €

aucun investissement initial

NOTRE COMMISSION

10 %

uniquement sur les ventes

LE CAS ROY RENÉ.

Cave coopérative · 1922 · 100 vignerons · Coup de Cœur Grappes d'Or 2026. Trois semaines de mise en service de l'infrastructure QR / NFC Tonton Gégé en mode hybride. Voici ce qui s'est passé.

360

scans bouteille en 3 semaines, sans campagne média.

104

clics vers la boutique. Taux de redirection : 29 %.

5/5

note moyenne consommateur sur l'expérience d'écoute.

LES 4 CRITÈRES EN ACTION

- ✓ **Déclencheur** : le scan est un acte volontaire, pas un push algorithmique.
- ✓ **Source** : contenu nourri des données propriétaires du domaine (parcelle, millésime, vigneron).
- ✓ **Modèle économique** : 0 € d'entrée pour Roy René, 10 % sur les ventes générées, incitations alignées.
- ✓ **Transparence** : usage de l'IA assumé, voix humaine sur les cuvées qui le justifient.

GRAPPES D'OR 2026

Coup de Cœur du Jury par la filière viticole.

MARSEILLE INNOVATION

Incubateur public d'entreprises innovantes.

BPI FRANCE

Soutien depuis 2025.

ON EN PARLE ?

20 MINUTES SUFFISENT.

Un échange de 20 minutes pour cartographier votre catalogue avec la matrice présentée ici. Vous repartez avec une recommandation par cuvée.

VOUS AVEZ BESOIN DE :

- **Construire** un canal de vente complémentaire à vos circuits actuels.
- **Expédier** dans le monde entier sans monter votre propre boutique en ligne.
- **Faire parler** vos cuvées 24h/24 en plus de 10 langues.
- **Capter** la donnée comportementale : qui scanne, où, quand, qui achète.
- **Bâtir** une communauté qualifiée qui vous reste.

PRENONS

RENDEZ-VOUS.

Tonton Gégé devient le partenaire privilégié de votre relation directe avec vos consommateurs.

T É L	06 80 35 41 48
E M A I L	nadege@tontongg.com
W E B	www.tontongg.com
I N S T A	@tontongege_officiel