

TRADITION CONTRE MODERNISME DANS LA VITIVINICULTURE BRÉSILIENNE¹

Gérard Desplobins²

Recibido: 02-01-2005

Aceptado: 02-10-2005

RÉSUMÉ

La viticulture moderne au Brésil se développe essentiellement autour de l'utilisation de l'espèce européenne *Vitis vinifera*. Au contraire, au pays il y a une autre production viticole qui se réalise sur la base de l'exploitation d'une variété locale s'appelant *Vitis labrusca*. Cette variété dispose d'une série d'avantages qui assurent sa présence comme système viticole traditionnel. En effet, elle est destinée à la production d'un vin « courant » et pas cher, tout en ayant un haut niveau de compétitivité. La viticulture traditionnelle s'oppose au modèle de la viticulture moderne, basée sur l'utilisation de l'espèce *Vitis vinifera*. D'ailleurs, celle-ci présente de risques que sont difficiles d'aménager. En ce sens, divers facteurs limitent la rénovation, au moins partielle, des vignobles au Brésil. Parmi ceux-ci, on peut nommer les formes d'utilisation, les pratiques agronomiques associées à cette espèce et les équilibres économiques qu'influent sur la production viticole dit moderne. Ces problèmes limitent l'inversion et la reconversion des producteurs. En même temps, les filiales multinationales spécialisées dans la production de vins fins, accentuent de pratiques visant au contrôle de la qualité. Les problèmes et les stratégies exposées, provoquent l'exclusion de nombre de viticulteurs des activités productives et favorisent, de façon indirecte, le renforcement de la viticulture traditionnelle.

Mot-clés. Brésil, viticulture, agriculture traditionnelle, modernisme, reconversion agricole

RESUMEN

Contrariamente al modelo cuasi-general de desarrollo de la viticultura moderna, orientado hacia las variedades de la especie europea *Vitis vinifera*, la viticultura brasileña se desarrolló al Sur de Brasil en torno a las variedades de la especie local *Vitis labrusca*. La fuerte productividad asociada a los múltiples destinos de este tipo de uva y las prácticas de consumo bien establecidas alrededor de su vino « corriente » económico, le confieren una fuerte estabilidad al sistema vitícola tradicional. En consecuencia, la viticultura tradicional se opone al modelo *Vitis vinifera* transferido desde Europa hace más de treinta años, cuya fragilidad supone una toma de riesgo difícilmente manejable para los viticultores que están fuera de ese sistema. El peso de los usos, de las prácticas y de los equilibrios económicos alcanzados tanto en la producción como en los mercados, tienden en consecuencia a frenar o incluso limitar la renovación aún parcial del viñedo brasileño. Ante la resistencia de los viticultores a la adopción del modelo *Vitis vinifera*, las filiales de multinacionales especializadas en vinos « finos » -que introdujeron ese modelo e incentivaron la reconversión de algunas firmas locales- se reestructuran para llegar al control cualitativo y cuantitativo de sus materias primas. Al excluir a los viticultores de las gestiones de calidad puestas en práctica, estos productores « modernistas » incentivan el desarrollo de una viticultura de cantidad, reforzando así la validez del modelo tradicional.

Palabras clave: Brasil, viticultura, agricultura tradicional, modernismo, reconversión agrícola

¹ Cet article s'appuie sur l'analyse de textes et de documents originaux, renforcée par des enquêtes de terrain menées entre 2002 et 2004 dans le Sud Brésilien dans le cadre du programme de recherche Inra-Cirad-UFSC² sur l'étude de la « *Transférabilité des modèles de certification dans l'agriculture familiale brésilienne* ». Ce programme pluri-institutionnel s'inscrit dans la continuité des travaux menés par le groupe INRA-CTESI à Montpellier sur l'effet du changement technique auprès des acteurs du secteur productif agricole, notamment dans les situations de transferts Nord-Sud. Après l'impact du transfert de matériel végétal sur l'adaptation des techniques et des savoirs-faire des producteurs, c'est le transfert beaucoup plus récent des modèles européens d'organisation des producteurs qui est également étudié, notamment la certification des produits agricoles.

² INRA-UMR-MOISA. **Dirección postal:** 2 place Viala, 34060 Montpellier cedex 1 (France). **e-mail:** desplobins@ensam.inra.fr

ABSTRACT

Contrary to the quite general modern developed wine model, based on the varieties of the European species *Vitis vinifera*, Brazilian wine growing has been developing in the South of Brazil around the varieties of the local species *Vitis labrusca*. A strong productivity combined with the various outlets of this type of grape as well as long run established consumption habits for this cheap ordinary wine, confer a very strong stability to this traditional wine system. It has been opposed then to the *Vitis vinifera* model brought from Europe more than thirty years ago and whose fragility constitutes a very risky management for untrained wine growers. The weight of the uses and the practices and the economic equilibrium established on the level of the production, as well as on markets, tend to slow down, and even limit the partial renewal of the Brazilian vineyard. Facing the resistance of wine growers to the adoption of the model *Vinifera* introduced by multinationals dedicated to «fine» wines, some local transformers have changed direction and gone into restructuring in order to obtain the qualitative and quantitative supply control. By excluding the wine growers from the quality process which they set up, these «modern» producers make them prisoners of quantity wine production, reinforcing thus the validity of the traditional model.

Keywords: Brazil, wine crops, traditional agriculture, modernism, agricultural reconversion

1. INTRODUCTION

Le modèle quasi-général de développement de la viticulture moderne, axé sur l'élaboration de vins de qualité repérés soit par le cépage (nouveau monde) ou l'indication géographique d'origine (Europe), souffre au moins deux exceptions majeures : la Roumanie où la part des vignes plant es en cépages hybrides producteurs directs est passée durant les quinze dernières années de transition de 20 à 50 % des superficies, et le Brésil où la «greffe» du modèle européen *Vitis vinifera* tend à régresser. Le modèle technique des vins de table axé sur les variétés de l'espèce locale *Vitis labrusca*, reste en effet prédominant dans ce pays. Sa forte productivité, les multiples débouchés de son raisin ainsi que les caractéristiques particulières de ses produits, lui confèrent une très forte stabilité. Plus que centenaire, il s'oppose depuis plus de trente ans au modèle exogène *Vitis vinifera* «  la française» dont les produits subissent une forte concurrence, notamment au niveau du Mercosur (Argentine, Chili et maintenant Uruguay).

L'objectif de ce chapitre est de présenter et analyser le cas de ce contre-modèle en matière de développement qualitatif, qui s'avère difficilement modifiable à court terme compte tenu du poids des usages et des équilibres économiques en place, tant au niveau de la production que des marchés. Contrairement à la France et son Plan de restructuration qualitative dans le Languedoc en 1973 (Montaigne, 1997 & 1997a) l'absence de politique volontariste au Brésil, tant en matière de recherche de référentiel technico-économique, que de politique de prix adapté du raisin *Vinifera* ou d'appui à la reconversion par exemple, laisse subsister un trop fort risque au changement de modèle pour les producteurs. Mais surtout, le défaut d'application de la réglementation viticole nationale a cautionné des pratiques de production fondées sur des

objectifs de quantité. Le contrôle des vins constitue alors aujourd'hui l'enjeu majeur des quelques transformateurs «modernistes» qui se spécialisent en vins de qualité.

La confrontation aujourd'hui de deux modèles de production, le traditionnel fondé sur *Labrusca* et l'exogène reposant sur *Vinifera*, met en évidence leur inadéquation respective au contexte local. Par «porosité» technique, le premier évolue vers une meilleure qualité du raisin alors que le second régresse à ce niveau, dans un objectif de rendement visé par les viticulteurs pour sécuriser leur revenu. Les limites évolutives de ceux-ci contraignent les industriels qui se spécialisent dans les vins de qualité différenciée,   réorganiser leurs approvisionnements pour satisfaire les objectifs de ce nouveau créneau commercial. Les démarches «qualité» mises en place par certains d'entre eux, tant en vin «fin» au Rio Grande do Sul qu'en vin «courant de qualité contrôlée» au Santa Catarina, visent alors à labelliser leur propre matière première à travers la spécificité commerciale du vin qui en est issu. Constitués en club, ils délaissent leurs fournisseurs historiques de matière première qu'ils privent de la revalorisation attendue de leur raisin. En enfermant un peu plus ces petits producteurs familiaux dans une viticulture de quantité, la privatisation de ces démarches contribue alors à renforcer la validité du modèle traditionnel.

2. UN SECTEUR ANCRÉ DANS LA TRADITION

Le développement de la viticulture au Sud du Brésil résulte de la domestication des variétés de l'espèce locale *Vitis labrusca* par une communauté italienne immigrée au milieu du XIXème siècle. En associant ces variétés aux techniques ancestrales liées à sa «culture viticole» millénaire, cette communauté visait d'abord l'autonomie technique et le rendement maximal pour l'autoconsommation. Les routines productives ont ensuite contribué à modeler,

enraciner et figer la production vitivinicole dans un objectif de quantité maximale à moindre coût, incompatible avec l'obtention d'un vin de qualité. Le succès agronomique de ce système traditionnel est à l'origine du développement industriel d'une vitiviculture qui repose encore aujourd'hui sur ces variétés pour plus de 85% des encépagements. Bien que la qualité du vin «courant» qui en résulte reste médiocre, il représente aujourd'hui près de 90% du marché national des vins.

Le vignoble brésilien se situe au 25^{ème} rang mondial avec environ 65 381 hectares. Avec une production annuelle en vins de l'ordre de 4 millions d'hectolitres, le Brésil se positionne au 15^{ème} rang mondial des pays producteurs derrière la Grèce et la Hongrie. Sa viticulture ne représente que 8% de celle du continent américain et 13% de celle de l'Amérique du Sud où l'Argentine et le Chili comptent respectivement pour 28 et 16%. Jusqu'au début des années 90, l'Etat du Rio Grande do Sul détenait environ 70% de la surface viticole nationale, part aujourd'hui ramenée à 56% avec la progression régulière des autres Etats producteurs. Il n'en reste pas moins le premier producteur de raisin en assurant 95% de la production nationale de vins et dérivés et c'est aussi le principal producteur de vins «fins» et de vins mousseux. Les autres Etats producteurs de vin sont, par ordre d'importance, le Santa Catarina deuxième producteur avec environ 5% de la production nationale, puis São-Paolo, Minas Gerais et Parana.

2.1. UNE PRODUCTION FORTEMENT DIVERSIFIÉE

A la diversification des produits commercialisés qui caractérise le système de production traditionnel à base de *Labrusca*, s'est rajoutée une production de vins «fins» issus des variétés de l'espèce européenne *Vitis vinifera*. Réintroduites au début des années 70 par des filiales spécialisées de multinationales³ qui se sont installées dans la zone viticole traditionnelle de la *Serra Gaúcha*⁴ (Cf. Carte 2), le transfert des modes de production qui accompagne ces variétés vise à optimiser la qualité organoleptique de ces vins.

2.1.1. VIN «FIN» CONTRE VIN «COURANT»

Alors que la croissance des vins «fins» est quasi continue entre 1970 et 1990 où ils passent de 10 à 25% des volumes produits, la chute de la production globale de vin au

cours de la décennie suivante (90-99), les affecte plus fortement que le vin «courant». A la fin de cette période, les vins «fins» ne représentent plus que 62% de leur volume de 1990 alors que les vins «courants» conservent 96% du volume de cette année-là (Desplobins, 2005a). En outre, bien que la production totale amorce une reprise à la fin de ces années 90, les vins «fins» confirment leur chute. Seul «l'espumante» élaboré selon la méthode champenoise, est en progression (Cf. Tableau 1).

Corrélativement, il en résulte une stagnation des surfaces en *Vinifera* au Rio Grande do Sul qui détient la quasi-totalité de ce type de vignoble en production, soient 4792 hectares (Da Silva Protas, 2002) et donc à peine plus de 13% de l'encépagement total de cet Etat.

2.1.2. LES PRODUITS DÉRIVÉS DE LABRUSCA

Outre le vin «courant» et ses dérivés «*vinho de mesa seco*, vin de table sec» et «*vinho de mesa suave*, vin de table doux» qui résultent du mélange vin-eau-alcool-sucre, le raisin *Labrusca* offre une large gamme de débouchés qui se sont encore élargis récemment. La vente en raisin de table en constitue un premier, même si ce débouché tend à se fermer au Rio Grande do Sul, concurrencé par les Etats du Parana, de São-Paolo et surtout du Pernambouc. Les divers types de produits distillés en constituent un autre («*conhaque*» ou «*brandy*», «*graspa*» ou «*bagaceira*», «*aguardente*» ou «*alcool retificado*» et autres distillats), ainsi que les différentes liqueurs («*filtrados*», «*licorosos*», «*compostos*», «*jeropiga*», «*mistelas*»). Un troisième type de débouché, celui des jus simples et concentrés, s'élargit considérablement avec l'installation en 1974 dans la *Serra Gaúcha* d'une autre filiale de multinationale spécialisée dans ce produit⁵. Il en résulte une forte émulation de la consommation et les volumes produits s'accroissent fortement à la fin des années 90, notamment celui des jus concentrés destinés principalement à l'exportation (Cf. Tableau 1).

A partir de la fin des années 80, ce type de raisin va encore diversifier ses débouchés avec l'apparition d'autres boissons à base de vin, alcoolisées ou non. C'est le cas du «*frisante*» qui voit le jour en 1988 et du «*cooler*»⁶ l'année suivante, dont la production va doubler à la fin des années 90. Deux autres boissons alcoolisées à base de vin apparaissent en 2001 et 2002, respectivement la «*sangria*»

3 Notamment les Français Bacardi-Martini, Chandon, Rémy Martin ainsi que l'Américain Heublein ou l'américano-canadien Seagram suivis en 1995 du britannique Allied Domecq, avec l'implantation définitive des cépages Chardonnay, Cabernet Sauvignon, Merlot ou Pinot par exemple.

4 *Serra* (petite montagne de 700 à 800 mètres, occupée par la forêt native) et *Gaúcha(o)*, du nom donné aux personnes natives du Rio Grande do Sul, d'Argentine et d'Uruguay.

5 Sunaven qui deviendra plus tard Tecnovin, sa capacité actuelle étant de 250 000 tonnes de raisin par an.

6 Boisson pétillante à base de vin et de jus de raisin ou de fruits, élaborée selon les procédés propres à l'industrie des sodas (dilution éventuelle, ajout de CO2 et stabilisants).

Tableau 1

**Les débouchés pour les deux types de raisin
(Milliers Tonnes/Hectolitres)**

	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Raisin de Labrusca												
In Natura (Tonnes)	39	177	135	2.293	880	136	133	616	142	124	144	
Vin "courant"	1.852	1.647	1.465	1.657	1.740	1.798	1.992	2.207	2.214	2.274	2.170	2.248
Jus total	104	136	159	161	217	230	240	222	262	257	227	280
Alcools	33	22	20	27	27	27	29	25	22	22	29	27
Liqueurs	90	118	137	113	135	128	168	133	116	107	95	106
Frisante/Cooler		30	28	33	47	58	94	108	110	104	74	67
Sangria									1	2	3,3	11
Coquetel										1,8	10	14
Vinaigres												
. De vin	34	4	29	33	25	24	24	67	18	16	17	19
. Vinho acetificado				72	82	46	28	37	39	29	43	34
. Agrin									72	70		
Moûts			0,6	0,6	1,3		0,9	1,8	3,8	21		
Raisin de Vinifera												
Vins "fins"	436	369	332	354	367	317	369	341	287	254	233	197
"espumante"	32	27	22	21	30	33	56	43	45	43	48	55

Source: UVIBRA.

et le « *coquetel de vinho* »⁷. Elles coïncident avec un début d'engagement du Gouvernement Fédéral à clarifier une appellation «vin» jusque là accolée au «vin de table» issu du même type de mélanges. Sa requalification permet ainsi aux transformateurs et conditionneurs de contourner les contrôles pour sauvegarder leur marché des boissons bon marché à base de vin. Dans la catégorie des vinaigres, apparaît en 1996 le « *vinho acetificado* » suivi en 2001 de l'« *agrin* » qui semble lui aussi découler de l'application de la législation, celle concernant le vinaigre⁸ (Cf. Tableau 1).

2.2- DES MARCHÉS TRADITIONNELS QUI S’AFFIRMENT

Seulement 10 à 15% des 180 millions de brésiliens boivent régulièrement du vin, soit environ 20 millions de consommateurs absorbant 98% de la production de vins «tranquilles» et de mousseux. La consommation intérieure reste donc assez limitée, notamment à cause d'habitudes de consommation orientées vers d'autres boissons telles que la bière (35 l./an/habitant), les boissons gazeuses (35), le lait (20), la « *cachaça* »⁹ (6.7), les alcools (1.6) et les jus de fruits. Mais avec à peine 2 litres par habitant en moyenne nationale contre 63 en France et 42 en

Argentine, le potentiel d'accroissement de la consommation intérieure est grand, notamment dans les villes du Sud où le climat plus frais et l'origine européenne des populations rendent celles-ci plus réceptrices au vin. Favorisée par l'ouverture du pays aux importations au début des années 90, elle a d'ailleurs connu une progression régulière de 5% par an en moyenne au cours de ces trente dernières années¹⁰. Elle est encore stimulée par la promotion mondiale sur l'effet bénéfique du vin pour la santé, fortement relayée par la presse nationale. Mais dans un pays où moins d'un quart de la population peut accéder à la gamme supérieure, les choix restent intimement liés à la position sociale et au niveau de revenu qui en découle.

2.2.1. UN VIN «COURANT» QUI RESTE ACCESSIBLE

Le vin «courant» issu de *Labrusca* connaît un débouché régulier grâce à son prix modéré¹¹ et des habitudes de consommation conditionnées par le goût foxé qui le caractérise¹². Ses consommateurs appartiennent en majorité aux classes populaires des grands centres urbains dont le revenu est inférieur à 10 salaires minimums

7 Mélange à base de vin «courant», jus fermenté de pomme, alcool de céréale, eau et sucre, titrant environ 13°.

8 Qui impose que le vinaigre dit «de vin» provienne à 100% du vin, alors que jusque-là cette teneur pouvait se limiter à moins de 10% et profiter à d'autres fruits (Jockymann, 1997).

9 Alcool de canne.

10 Dont 33% au plan national entre 1998 et 2000, avec 60% pour São-Paulo passé de 2,5 à 4 litres par habitant (Ripario S, 2000).

11 Le prix moyen de 3 Reais (1 R\$ = 0,3 US\$ et 0,3 • environ), soit 1 •uro la bouteille de vin «courant» pur (dans une fourchette de 0,8 à 1,2), s'abaisse encore dans la version «vin de table» alors que la bouteille de vin «fin» coûte en moyenne 5 fois plus, allant de 3 à 8, voire 10-12 •uros.

12 Qui fait référence à l'odeur dégagée par certains animaux sauvages tel que le renard (fox).

mensuels¹³. Ce type de vin sur lequel négociants et industriels ont bâti leur marché, représente aujourd'hui encore près de 90% de la commercialisation intérieure de vins, tout juste trente ans après le début de la production des premiers vins «fins» nationaux (Desplobins, 2005a).

Sa commercialisation est réalisée à 90% dans les régions Sud et Sud-est qui concentrent un peu plus du tiers de la population et connaissent les plus fortes quantités consommées par habitant¹⁴. Environ la moitié de la production de ce vin est expédiée en vrac vers des négociants-conditionneurs situés près de grands centres urbains comme São-Paolo, Rio de Janeiro ou Curitiba. Cette situation, liée à l'absence de référence culturelle et donc de capacité de différenciation d'une grande majorité de leurs clients, a favorisé les mélanges donnant le «vin de table» jugé, aujourd'hui seulement, comme délictueux (Cf. Supra). Celui-ci s'inscrivait cependant dans une logique de développement d'une boisson alcoolisée bon marché, destinée à concurrencer celles habituellement consommées comme la «*cachaça*» et surtout la bière.

Les efforts en cours pour moraliser les pratiques de production et de commercialisation, devraient par ailleurs élargir le marché du vin «courant» à de nouveaux consommateurs modestes à l'écoute de la promotion «vin-santé»¹⁵. Celle-ci atteint en effet les classes sociales les plus modestes qu'elle sensibilise non seulement à l'intérêt d'incorporer cette boisson dans le régime alimentaire, mais surtout à la notion même de qualité. Sans culture du vin et avec un revenu modéré, ces nouveaux consommateurs recherchent un vin à la fois accessible par son prix et bon pour la santé. Il en résulte une diversification de la demande et par-là même de la typologie du consommateur de vin.

2.2.2. DES VINS «FINS» ÉLITISTES ET SOUMIS À LA CONCURRENCE

Les vins «fins» issus de *Vinifera* et introduits sur le marché brésilien avec l'ouverture des frontières commerciales en 1992, sont perçus comme un standard en matière de qualité du fait de leur référence aux modes de consommation européens. Ils sont réservés à une classe

13 Un salaire minimum correspondait à environ 150 R\$ mensuels en 2002, soit 50 • environ.

14 5.8 litres au Rio Grande do Sul et 35 au cœur de sa zone viticole ; 3.7 pour São Paolo, 2.3 au Parana, 1.8 pour Rio de Janeiro, 1.7 au Santa Catarina et moins de 0,6 l. pour la moyenne des 22 autres Etats.

15 Qui s'appuie sur la notion de «French Paradox» diffusée au grand public américain, au cours du fameux programme «60 minutes» sur CNN en 1991, des résultats d'une étude épistémologique réalisée en France sur 34 000 personnes par le professeur Serge Renaud et montrant que la consommation modérée de vin réduisait les risques cardiovasculaires.

sociale plus éclairée en matière de qualité, résidant plutôt en ville et avec un pouvoir d'achat supérieur à dix salaires minimum mensuels (Pont, 1996). Mais le prix élevé des vins «fins» nationaux les rend peu compétitifs face aux vins argentins, uruguayens et surtout chiliens dont la qualité semble mieux reconnue. Ces derniers bénéficient d'une meilleure organisation de leur secteur vitivinicole et leurs coûts de production sont minorés par une plus faible pression parasitaire. Au-delà de facteurs politiques favorables à l'entrée des vins importés de ces pays voisins, certaines études pointent le système de taxation de la production nationale qui gonflerait de 40% environ le prix au consommateur, alors que ces taxes ne participent qu'à hauteur de 20% chez ces mêmes voisins (Da Silva Protas, 2002). Mais on note aussi une attitude quelque peu spéculative des premiers producteurs nationaux qui ont utilisé l'effet nouveauté et rareté pour positionner leurs vins sur le créneau des produits de luxe¹⁶.

L'importation de vins «fins» s'est alors renforcée avec l'avènement du nouveau millénaire. Ils occupent aujourd'hui plus de 60% de ce segment de marché contre moins de 15% en 1992. La chute de la production intérieure de plus de moitié en vingt ans, est ainsi largement compensée. Mais une fois passé le boum du nouveau millénaire, la demande totale pour ce type de vin stagne, revenant ainsi à son niveau d'il y a dix ans (Tableau 2). Aujourd'hui, les vins chiliens et surtout argentins restent les plus sérieux concurrents des vins «fins» en rouges, avec une croissance de 100% pour les premiers et de près de 300% pour les seconds depuis 2000 (Desplobins, 2005a). A prix égal, ils sont préférés au vin local, l'Argentine exportant par ailleurs du vin de *Vinifera* à bas prix.

2.2.3. MARCHÉ SPÉCIALISÉ CONTRE MARCHÉ DIVERSIFIÉ

Alors que le raisin *Vinifera* ne connaît pas d'autre débouché que des vins «fins» fortement concurrencés et dont la demande tend à stagner (Tableau 2), les multiples débouchés du raisin *Labrusca* se diversifient et se développent. La consommation de jus s'est en effet accrue de près de 400% en moins de dix ans et sa production a presque doublé au cours de ces dix dernières années. Malgré une qualité qui reste à améliorer, le vin «courant» confirme sa suprématie sur le marché des vins¹⁷ (Cf.

16 Qui a conduit à un niveau artificiellement élevé de certains prix, estimé par certains professionnels à 30%. Même si les producteurs concernés sont prêts à le reconnaître, ils n'envisagent pas de baisse, de peur de discréditer leur marque aux yeux d'une catégorie de consommateurs qui assimile la notion de qualité au prix élevé attaché au produit (Desplobins, 2001).

17 Les entreprises vinicoles de São Paolo prévoient une croissance de 100% dans les dix ans à venir alors que le vin «fin» chuterait encore de 20% (Gazeta Mercantil du 27 Mai 2002).

Tableau 2

Vins "fins" nationaux et importés dans le marché intérieur (Milliers Hectolitres)										
	1985	1990	1992	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004
Nationaux	468	396	367	345	350	384	331	296	281	252
Importés			51	170	238	311	300	266	293	392
Total			418	514	587	696	632	562	574	644
% VF Importés			12,3	33,0	40,5	44,7	47,5	47,2	51,1	60,8

Source: UVIBRA.

Tableau 1) et la récente promotion «vin-santé» lui permet d'élargir encore sa clientèle. Ces caractéristiques assurent la sécurisation du revenu des viticulteurs, déterminant alors des choix productifs qui restent ancrés sur le système de production *Labrusca-Latada*.

3. PERMANENCE DES PRATIQUES CULTURALES ET INERTIES INSTITUTIONNELLES

Les routines productives ont contribué à mod ler, enraciner et figer la production vitivinicole dans des objectifs de garantie de revenu reposant sur une quantité maximale à moindre coût. Contrairement au modèle exogène à base de *Vinifera* sans référentiel technique adapté, le système de production traditionnel répond à ces objectifs. Il associe pour cela aux variétés locales *Labrusca*, un mode de conduite horizontal en treille de type «fermé» appelé *Latada*¹⁸ qui exploite leur vigueur déjà favorisée par le climat subtropical. Bien qu'incompatible avec l'obtention de produits de qualit ¹⁹, ce système s'avère difficilement modifiable à court terme, compte tenu d'une absence de politique volontariste de soutien à la reconversion. Le poids des usages et des équilibres économiques qu'il assure aux producteurs familiaux de raisin qui l'ont mis en place ainsi que l'inertie des institutions publiques de tutelle, contribuent alors à limiter l'évolution qualitative et le renouvellement du vignoble.

3.1. LES FREINS CULTURELS AU CHANGEMENT

Le niveau technique des viticulteurs reste faible, la majorité n'ayant pas de formation agronomique ni viticole et leur niveau d'étude ne dépasse souvent pas le primaire. En naissant sous la vigne, ils reçoivent la notice technique d'un système *Labrusca-Latada* dont la simplicité et la

robustesse permettent de produire du raisin en routine technique. En ne révélant pas de problème technique majeur, il les a enfermés dans une sorte «d'alphabétisation agronomique» qui ne justifiait pas d'appui technique extérieur. Son perfectionnement de l'intérieur a été incorporé au capital technique initial transmis au fil des générations. La communauté viticole italienne a ainsi cristallisé ses connaissances autour du cadre étroit de l'association *Labrusca-Latada* dont la production rapidement excédentaire pour l'auto-consommation, a donné naissance sur certaines exploitations à une industrie qui a bâti le marché national du vin. Cette validation économique a largement contribué à rendre cette communauté difficilement perméable aux innovations venues de l'extérieur et à fortiori au «réapprentissage» que leur imposerait le modèle *Vinifera*.

Le passage du système de production *Labrusca-Latada* fondé sur le concept de quantité, à un modèle *Vinifera* dont l'objectif de qualité passe par l'adoption de techniques de conduite non maîtrisées, ne peut en effet s'envisager sans une totale reconstruction des savoir-faire. Mais en remplaçant quantité, critère palpable et toujours reconnu, par celui de qualité jusque-là non mesurée et non rémunérée, ces innovations exogènes sont en totale contradiction avec les objectifs des viticulteurs. Ce nouveau «paradigme» viticole qui constitue l'enjeu économique à court terme de l'industrie spécialisée des vins «fins», se heurte aussi à la temporalité longue dans laquelle s'inscrivent les viticulteurs. En l'absence d'accompagnement institutionnel, la faible réactivité au changement d'un vignoble soumis à la longueur des cycles végétatifs, fait un peu plus obstacle à la rénovation viticole. Cette inertie est encore renforcée par les conflits d'évolution technique au sein d'exploitations où cohabitent souvent deux, voire trois générations, et qui s'avèrent d'autant plus forts que le lien commercial est historiquement établi avec un transformateur resté positionné sur le marché traditionnel.

18 Littéralement «lattage», désignant le quadrillage horizontal de la vigne en hauteur réalisé en bois avant l'arrivée du fil de fer.

19 De type «fermé», ce mode de conduite en *Latada* handicape la qualité du raisin par manque d'ensoleillement dans des conditions déjà limitées (2250 heures/an), tout en favorisant les maladies cryptogamiques par un manque de ventilation qui entretient l'humidité dans ce climat subtropical humide (1700 mm/an).

3.2. LE RISQUE TECHNICO-ÉCONOMIQUE

Par sa vigueur et sa résistance au parasitisme ambiant, la parfaite adaptation de l'espèce *Labrusca* à son milieu génère de faibles coûts de production et des rendements qui peuvent dépasser les trente tonnes de raisin à l'hectare. Les coûts d'implantation sont par ailleurs négligeables²⁰, la durée de vie des ceps dépassant souvent 50 ans. Mais surtout, le viticulteur est parfaitement autonome dans l'organisation de ses plantations, fabriquant lui-même ses plants avec du matériel végétal qu'il sélectionne dans son entourage et multiplie par bouturage, donc sans nécessité de greffer. Cette pratique qui est sans dommage pour les variétés de l'espèce *Labrusca*, s'avère désastreuse sur les variétés *Vinifera* fortement sensibles à la pression parasitaire des sols de la zone viticole traditionnelle²¹ ainsi qu'aux viroses²². Il n'est pourtant pas rare qu'elle leur soit appliquée par certains viticulteurs qui ne peuvent pas supporter le coût d'achat du matériel végétal *Vinifera* sélectionné et greffé. Multiplié par la recherche viticole locale²³ ou importé par celle-ci et les industriels concernés, la polémique est d'ailleurs forte concernant son niveau sanitaire. Mais cette diffusion contrôlée ne peut palier le niveau d'infestation des sols et la méconnaissance des mécanismes de transmission des parasites par des producteurs insuffisamment sensibilisés par la vulgarisation.

Les coûts d'implantation des variétés *Vinifera*, déjà majorés par une pérennité des ceps réduite à 10-15 ans en moyenne, du fait de leur forte sensibilité aux conditions climatiques et édaphiques, peuvent doubler avec l'utilisation de plants greffés-soudés²⁴. Du fait du décalage saisonnier et des contraintes de transport, ceux-ci ne sont d'ailleurs pas sans poser des problèmes de vigueur de reprise auxquels les producteurs ne sont pas toujours

capables de faire face. La forte vulnérabilité de ces variétés aux maladies cryptogamiques favorisées par le climat subtropical, va aussi jusqu'à tripler le nombre de traitements par rapport aux variétés *Labrusca*²⁵. Aux surcoûts qui en résultent par rapport à ces dernières, répond une productivité qui atteint difficilement 10 tonnes, notamment du fait des modes de conduite de type «ouvert» à y associer²⁶.

Non seulement la nécessaire réadaptation des savoir-faire viticoles imposée par l'option *Vinifera* n'est pas accompagnée, mais le risque technique lié à cette espèce n'est que trop faiblement pris en compte dans le prix minimum garanti du raisin²⁷. Bien que le prix offert ait fortement progressé à la fin des années 90 sous l'effet de la demande industrielle, il est jugé artificiel par les producteurs eux-mêmes qui craignent un retour au prix minimum en cas d'inversion de la demande (Desplobins, 2001).

3.3. LES DÉFICIENCES INSTITUTIONNELLES DU SECTEUR

L'organisation nationale du secteur viticole a, jusque là, achoppé sur le principe de l'application, par le Brésil, du règlement viticole au sein du Mercosur²⁸. Non seulement la législation sur les produits de la vigne qui existe depuis 15 ans²⁹ n'a pas été adaptée aux exigences internationales, mais les conditions d'élaboration du vin qu'elle fixe, sont restées inappliquées faute de moyens pour réaliser les contrôles³⁰. L'absence de cadastre vitivinicole

20 Des vignes séculaires où seulement quelques ceps devenus improductifs ont été remplacés, ne sont pas rares.

21 Essentiellement les champignons de la famille des *Fusarium Verticillium*, *Rosellinia*, *Armillaria* et *Phytophthora* provoquant la pourriture des racines et *Margarodé* ou *Perola-da-terra* (*Eurhizogoccus brasiliensis*), homoptère dont l'action dégénérative s'apparente à celle du phylloxéra (Dias & al., 1998).

22 Dans l'espèce *Vitis*, le genre *Labrusca* est le plus résistant et ses variétés sont considérées comme immunes. Le genre *Rotundifolia* possède aussi une bonne résistance alors que le genre *Vinifera* est au contraire très sensible. Le niveau d'infection virale constaté dans les régions viticoles de São-Paolo et du Rio Grande do Sul, avoisine 100% chez la plupart des cultivars commerciaux.

23 Qui tient ce rôle tant au Rio Grande do Sul qu'au Santa Catarina, source de subsides pour son fonctionnement. L'absence de pépiniériste spécialisé semble liée à un marché réputé peu rentable du fait d'une fabrication artisanale des plants qui touche aussi les *Vinifera* et concerne 90% des plantations.

24 De France et d'Italie surtout, plus récemment et secondairement d'Afrique du Sud.

25 15 à 20 traitements destinés principalement à la lutte anti-cryptogamique, négligeant alors la forte incidence des viroses.

26 Comme la *lyre* ou l'*espallier* qui permettent d'optimiser la qualité de maturation du raisin en favorisant la ventilation et l'ensoleillement.

27 Dont la valeur de référence est imposée par les industriels du Rio Grande do Sul et fixée par une grille officielle annuelle (arrêté n° 270 du 17/11/88) qui prévoit une bonification de 10% par degré supplémentaire jusque là non appliquée. Le prix réel redéfini avant chaque campagne par entente entre ceux-ci, était en 2002 :

- variétés *Labrusca* : 0,26 R\$ par kilo en base 14° Brix (125g de sucre par litre de moût) et un prix réellement pratiqué de 0,30 R\$ pour la variété Isabel à 14° et 0,34 à 16° lorsque la bonification est appliquée, soit respectivement 0,085 et 0,1 •.

- variétés *Vinifera* (Merlot ou Cabernet par exemple): 0,36 à 0,47 R\$ / kg pour les rouges toujours en base 14°, le prix réellement pratiqué ayant avoisiné 2,2 R\$, soit respectivement 0,12 à 0,16 et 0,73 •.

28 Mis en application dès 1997 par les autres pays membres (Argentine, Paraguay et Uruguay), le Brésil contraint par son lobby industriel en avait jusque là retardé l'application par des entraves administratives et judiciaires, pour finalement ne l'adopter officiellement que fin 2004.

29 Loi n° 7.678 du 8/11/88 et décret d'application n° 99.066 du 8 Mars 1990 (MAPA, 1988 & 1990).

30 Certaines variétés «teinturières» comme Seibel favorisent des mélanges eau-sucre-alcool qui peuvent doubler le volume de vin «sortie cantina» ou le tripler «sortie embouteilleur» et dans lequel certaines analyses de contrôle ont révélé que l'alcool d'origine viticole peut représenter moins du quart de l'alcool total (Schiavenin, 2000).

qui apparaît comme l'étape préalable indispensable à toute tentative de moralisation du marché³¹, ne permet donc pas de rapprocher les chiffres de la transformation de ceux de la production pour réaliser le suivi des entrées-sorties dans l'industrie. De ce fait, l'ajout de sucre au-delà de la limite légale des 3° Brix a permis aux transformateurs d'acheter le raisin sans distinction de niveau qualitatif.

Cette situation a favorisé la permanence de pratiques de production axées sur la quantité. En développant un marché du vin au-delà de leur capacité de production grâce à un «vin de table» obtenu à partir de mélanges, les transformateurs et les embouteilleurs ont terni l'image du vin «courant». L'absence de garantie d'intégrité du produit va même jusqu'à renforcer la résistance à l'adoption du système de production à base de *Vinifera* chez certains viticulteurs qui craignent que, pour cette raison, le consommateur potentiel refuse d'investir dans le supplément de prix qui caractérise les vins «fins».

L'absence de contrôles a également permis à ces transformateurs d'éluder le mode de paiement du raisin selon sa qualité, préconisé par la grille officielle des prix. Bien que ce prix reste voisin du minimum garanti qu'elle que soit l'utilisation de la matière première (vin, jus, vinaigre, alcools, etc.), le viticulteur est assuré de vendre la totalité de sa production sans pénalité. De ce fait, le mode de conduite ancestral en *Latada* favorisant le rendement n'a jamais été remis en cause et ce d'autant moins que la demande industrielle en raisin *Labrusca* s'accroît. La majorité des transformateurs encourage en effet sa production pour répondre à un marché porteur résultant à la fois des habitudes de consommation, de la révision de la législation sur le vinaigre³¹, de la croissance de la demande en jus et des nouveaux produits de diversification.

3.4. DES CANTINAS MAJORITAIREMENT ATTENTISTES

Les *cantinas* industrielles privées³², historiquement issues d'une communauté viticole italienne qui s'est structurée autour d'elles et à l'origine de l'industrialisation de la viticulture à la fin du XIX^{ème} siècle dans les deux Etats du

31 Conçu et géré par la recherche viticole depuis une dizaine d'années seulement au Rio Grande do Sul, il n'était jusqu'ici consacré qu'à l'inventaire du vignoble.

32 Selon certains responsables, son application augmenterait la demande en raisin de 60 000 tonnes.

33 Ou cave, entreprise de transformation du raisin inscrite au registre du commerce et accédant aux différents marchés, en opposition à la cantina artisanale dont la limitation de capacité à 15 000 litres vise à la contenir dans l'autoconsommation ou la vente à la communauté. Les cantinas industrielles dont la capacité varie entre 10 000 et 100 000 hectolitres sont de type privé ou coopératif. Il y aurait environ 400 cantinas dans la « *Serra Gaúcha* » dont une vingtaine de coopératives, contre 40 dont une seule est coopérative au Santa Catarina.

Sud, ont gardé une gestion familiale et une orientation majoritairement traditionnelle. L'organisation informelle domine encore aujourd'hui autour des liens communautaires et des accords commerciaux tacites avec les producteurs de raisin. Elles ne sont pas impliquées dans la diffusion de techniques, se reposant sur le savoir-faire du viticulteur et la vulgarisation publique. Lieux de rencontre et de dialogue entre viticulteurs, elles constituent un lieu d'échange pour le matériel végétal. Leur activité repose à plus des trois quarts sur les produits de *Labrusca*, notamment le vin «courant» commercialisé majoritairement en vrac pour des négociants-conditionneurs extérieurs à la zone de production. Installés près des grands marchés urbains comme São-Paolo, Rio de Janeiro ou Curitiba, ils sont à l'origine des mélanges ayant conduit au «vin de table» et aux produits de substitution (Cf. Supra). Le reste est conditionné à la *cantina* pour le marché local, le plus souvent en « *garafão* »³⁴ comme chez ces derniers, afin d'en diminuer encore le prix.

L'évolution technique de ces *cantinas* est d'autant plus difficile que l'unité de production est importante et que la pression familiale y est forte. Certaines unités de petite taille sont en effet plus réactives du fait que le gestionnaire est à la fois le vecteur de l'innovation et l'opérateur technique. Comme sur les exploitations viticoles, l'implication de plusieurs générations dans la conduite de l'entreprise, provoque aussi des tensions en matière de choix productifs et techniques qui limitent la pénétration des innovations. Malgré la mise en place du contrôle des normes d'élaboration, la qualité générale des vins y reste donc limitée également par des équipements de vinification qui ont du mal à évoluer. Ces *cantinas* sont donc dans une situation d'attentisme quant à l'amélioration qualitative du vin en général et à fortiori la diversification vers les vins «fins». Elles prétextent que le consommateur n'est pas suffisamment sensibilisé à la qualité pour en payer le prix et leur permettre ainsi de s'engager dans le paiement différencié du raisin. La production traditionnelle axée sur le vin «courant» et son dérivé le «vin de table», reste donc majoritaire dans l'ensemble du secteur de la transformation.

3.5. DES COOPÉRATIVES FRAGILES

Comme les *cantinas* industrielles privées déjà évoquées, les coopératives jouent un rôle majeur en matière de vin «courant» et sont très présentes dans la production de jus qu'elles ont développée avec la dynamisation du marché à la fin des années 70. Considérant à la fois l'importance

34 Récipient consigné de 4,6 litres permettant d'abaisser le prix du litre.

du marché du vin «courant», leur capacité d'investissement limitée et l'intérêt grandissant du consommateur pour un produit sain et loyal, certaines s'attachent à en améliorer la qualité. Grâce à la complémentarité de leur production de jus, certaines commencent à trier le raisin destiné à la fabrication du vin, mais seulement au moment de la livraison et le plus souvent sans différenciation de prix au producteur. Seulement 10% de leur activité est consacrée aux vins «fins», mais seule la plus grande, Aurora³⁵, a véritablement développé cette option reconnue sur le marché régional, grâce notamment à la délocalisation d'une partie de sa production au Sud de l'Etat (Cf. Infra). Elle est la seule à fournir un accompagnement technique approprié à environ 10% seulement d'adhérents qui associent moins de 20% de *Vinifera* sur l'exploitation. Les efforts réalisés dans la recherche d'un itinéraire technique adapté, n'ont d'ailleurs pas été sans souffrir de la dualité viticole de l'entreprise (Desplobins, 2001).

Les difficultés d'évolution des coopératives tiennent d'abord à l'impossibilité structurelle et financière d'agir sur leurs approvisionnements. Elles n'ont pas les moyens d'inciter à la reconversion du vignoble ni de s'équiper en conséquence. Contrairement aux *cantinas* privées, elles ne peuvent sélectionner des fournisseurs qui cherchent refuge dans la coopération lorsqu'ils sont délaissés par celles-ci, ou qui adhèrent pour la «sécurité sociale» que leur apporte le système coopératif³⁶. Elles dénoncent le faible «esprit coopérateur» des adhérents, mais leur statut assez lâche incite ceux-ci à passer outre à leur obligation de livraison totale alors qu'elles sont tenues d'acheter la production livrée. La qualité de la matière première reste alors dépendante de producteurs parmi les plus traditionalistes qui servent d'abord leur *cantina* privée. Elles se trouvent ainsi «coincées» entre des producteurs revendiquant des réévaluations de prix et un marché exigeant tantôt des prix bas, tantôt des produits de grande qualité au meilleur rapport qualité-prix. Jusque là en perte de vitesse, elles ont connu de graves difficultés financières liées à des problèmes de gestion et à une certaine inertie face aux marchés ou à l'inconnu technologique.

35 Créée en 1931 à Bento Gonçalves, c'est la plus grosse unité de transformation avec 1300 adhérents selon les années et une production annuelle de 350 000 hectolitres de vin.

36 Créées entre 1916 et 1936, les coopératives apportent des avantages sociaux à leurs adhérents pour les fidéliser, notamment en matière de crédit ou d'assurance santé.

3.6. LES LIMITES DES DISPOSITIFS D'APPUI

Le défaut d'organisation du secteur, notamment en matière d'encadrement technique spécialisé, handicape aussi fortement la «pénétrabilité» des innovations dans le secteur productif. Dans un environnement viticole à deux vitesses où elle doit tenir compte de la fragilité économique des exploitations, la recherche-vulgarisation reste majoritairement cantonnée au secteur traditionnel qui pèse lourdement sur ses orientations. Seule institution spécialisée, la recherche viticole est sollicitée au-delà de ses moyens et de sa vocation par des producteurs familiaux qui lui demandent de tenir tous les rôles. Elle doit en effet répondre à des problèmes primaires de l'environnement productif qui seraient en d'autres lieux dévolus à la formation professionnelle, à la vulgarisation publique ou privée, à un centre technique d'adaptation et de transfert, à des services publics ou interprofessionnels, à des pépiniéristes professionnels et autres organismes de certification et de contrôle.

L'éclatement de ses activités prive ainsi la recherche des moyens nécessaires à l'élaboration d'un référentiel technico-économique adapté aux objectifs des producteurs et aux contraintes locales, notamment en matière de parasitisme. Elle est alors sévèrement jugée par certains industriels «modernistes» à la recherche de fournisseurs qualifiés, qui souhaitent au contraire la voir s'impliquer dans leurs orientations. Mais surtout, l'absence de coordination générale des politiques d'accompagnement, tant privées que publiques, crée non seulement des tensions entre les différents dispositifs d'appui, mais va participer à une éviction à terme des producteurs familiaux de la production de *Vinifera* (Cf. Infra).

3.7. UN MODÈLE TRADITIONNEL EN ÉQUILIBRE

Au-delà du poids social et culturel, la pénétration des innovations portées par le modèle à base de *Vinifera*, dépend fortement d'une structuration du secteur vitivinicole, notamment pour la recherche et la diffusion d'un référentiel technico-économique adaptable à la fois aux contraintes naturelles, aux objectifs des industriels et à la viabilité économique de l'activité viticole des exploitations. Sans politique volontariste d'accompagnement, cette option productive s'avère en effet difficilement viable pour des petites exploitations familiales économiquement fragiles. La méconnaissance du parasitisme et le manque de sensibilisation aux phénomènes de transmission virale notamment, provoquent un véritable désarroi chez les viticulteurs qui testent cette option viticole. L'absence de certification sanitaire, la cohabitation sur les mêmes exploitations, voire les mêmes parcelles, de plants réputés sains et de plants douteux visités par le même sécateur ainsi que la

persistance des pratiques ancestrales, vont retarder alors un peu plus l'adaptation de l'espèce *Vinifera*   la zone viticole traditionnelle.

Les viticulteurs sont d'autant plus conscients de la prise de risque liée à ce modèle exogène non «stabilisé», que celui-ci contraste fortement avec la robustesse du système *Labrusca-Latada* qu'ils pratiquent depuis toujours. Les mêmes limites du modèle *Vinifera* apparaissent aujourd'hui à d'autres sociétés viticoles, notamment en Roumanie où il amorce une r gression³⁷.

4. LA CONFRONTATION AUX MODÈLES EXTERNES

L'effet combiné de dix années d'échanges internationaux, l'identification aux modèles de consommation européens et la récente promotion mondiale sur l'effet vin et santé, ont contribué à augmenter la consommation intérieure tout en la diversifiant vers une recherche de qualité des produits. Bien que la notion même de qualité apparaisse aujourd'hui comme l'enjeu du développement viticole local, elle n'interpelle qu'une minorité d'acteurs «modernistes». Ceux-ci vont alors provoquer la première révolution technique au sein du système traditionnel sans toutefois parvenir à le convertir. Mais ils vont également ébranler l'inertie institutionnelle en matière de contrôle de l'appellation «vin» qui se traduit par une nouvelle diversification des produits traditionnels. En excluant par ailleurs les viticulteurs des démarches qualité qu'ils mettent en place, tant au Rio Grande do Sul avec les vins «fins» qu'au Santa Catarina avec un Label de Qualité pour un vin de *Labrusca*, ils ne font alors que renforcer la validité économique du système de production traditionnel.

4.1. MIXAGE DES TECHNIQUES

Les viticulteurs qui tentent d'adopter le modèle *Vinifera* vont, au contraire, chercher à faire rentrer ces nouvelles variétés dans le moule de leur *Latada*. Ceci d'abord dans un souci de protection du rendement, mais surtout pour permettre un retour rapide au système traditionnel à base de *Labrusca* en cas d'inversion des prix du raisin *Vinifera*.

Bien que pressés d'arriver à leur objectif de qualité maximale, les industriels des vins «fins» vont devoir composer avec ce «transfert paysan». Prenant conscience de la nécessité vitale de s'y adapter, ils vont d'abord tenter de faire évoluer cette *Latada*   l'ouverture, en lui appliquant des techniques «douces»³⁸. Plus largement

37 La transition de ce pays vers l'économie de marché a en effet rendu insupportable pour les viticulteurs le surcoût lié à cette espèce, notamment en matière de traitements et de plants greffés-soudés dont le prix a décuplé. Ils sont alors revenus aux hybrides producteurs directs, grâce auxquels ils ne supportent plus que les frais de main-d'œuvre (Ciolos-Villemin V. & Montaigne E., 2001).

38 Taille en sec plus courte ; rameaux moins nombreux et plus espacés ; taille «en vert» pour contrôler la fermeture du couvert ; raisonnement de la fertilisation pour contrôler la vigueur, notamment.

adoptées, celles-ci constituent la première véritable «révolution technique» des viticulteurs locaux. Mais leur impact sur la qualité du raisin s'avère insuffisant pour garantir la compétitivité qualitative des vins «fins». Devant l'inadéquation du mode de culture traditionnel de la vigne et les limites évolutives de viticulteurs insuffisamment encadrés, cette industrie spécialisée amorce sa réorganisation (Cf. Infra).

Par «porosité» technique, les adaptations «forc es» par l'industrie des vins «fins» vont finir par atteindre le système *Labrusca-Latada* lui-même où elles vont même jusqu'à fonder une démarche institutionnelle de qualification pour un vin de ce type au Santa Catarina (Cf. Infra). Bien qu'elles laissent présager d'une amélioration notable de la qualité du vin «courant», la persistance même du mode de conduite traditionnel en limite cependant l'ampleur. Son action insuffisante sur la limitation du rendement s'oppose en effet à une qualité optimale du raisin et à sa régularisation inter-annuelle. Le potentiel d'amélioration de ce vin reste donc fort, du fait de sa mise «en réserve» par des techniques qui n'ont pratiquement pas évolué depuis plus d'un siècle de viticulture.

4.2. AUTONOMIE CONTRE TUTELLE TECHNIQUE

Malgré leur décalage technique, certains viticulteurs traditionnels parmi les plus jeunes sont interpellés par un raisin *Vinifera* dont le prix payé a fortement évolué à la hausse entre 1997 et 2002 où il a plus que quadruplé son prix minimum garanti. Sans capacité d'auto-production, la viabilité des filiales de multinationales venues s'implanter dans leur zone en pensant y trouver la matière première et la compétence adaptées à leurs objectifs, va cependant dépendre d'une politique d'encadrement technique et économique des fournisseurs. Elles réactivent pour cela le système de troc «plant-raisin»³⁹ que d'autres tentatives de diffusion des *Vinifera* avaient institué dans les années 50 et dont le principe sera repris par la coopérative Aurora et certaines *cantinas* «modernistes» (Cf. Infra). Ce contrat informel permet à ces firmes de prendre le contrôle du choix variétal et de la qualité sanitaire des plants, tout en fidélisant leurs viticulteurs face à la concurrence de ces *cantinas* en reconversion. Mais c'est surtout sur les techniques de culture qu'elles espèrent agir en tentant d'imposer un «package technique» qui sera finalement re-conditionné par les viticulteurs adoptants (Cf. Supra).

Ces grandes maisons comme Chandon ou Martini, tendent ainsi à modifier les relations traditionnellement

39 Sorte d'avance sur récolte à raison de 3 kilos de raisin par plant pendant 3 ans.

établies entre transformateurs et viticulteurs, en amenant ceux-ci à s'intégrer aux choix de l'entreprise et à se plier à leurs normes de production. Confronté aux exigences de technicité qui en résultent, le viticulteur adoptant est alors contraint de sortir du chemin technique «balisé» par ses ancêtres pour se lier à ce «tutorat» technique que seules ces entreprises spécialisées ont véritablement assumé. Sa décision d'intégration à la firme est guidée par la sécurisation technique et financière offerte par celle-ci, souvent échaudé par les problèmes de paiement survenus dans les petites structures familiales ou coopératives. Mais avec la «rente viagère» que constitue le raisin *Labrusca*, notamment pour le jus, à peine plus de 10% des viticulteurs se plie à cette tutelle technique et leur surface en *Vinifera* ne dépasse pas le tiers de leurs encépagements.

Même si elle permet de sécuriser le revenu des viticulteurs, cette dualité viticole où se juxtaposent sur les mêmes exploitations une viticulture de quantité et une viticulture de qualité, n'est pas sans constituer un véritable handicap pour la grosse industrie des vins «fins», tant privée que coopérative. Les limites induites sur la qualité et la quantité de matière première, entraînent en effet à la fin des années 90, une délocalisation partielle de leurs approvisionnements vers des zones plus favorables en matière de spécialisation, de mécanisation et de qualité sanitaire des sols, notamment à la frontière uruguayenne⁴⁰.

4.3. MODERNISATION DIFFUSE AU RIO GRANDE DO SUL

Comprenant l'intérêt de se positionner sur le créneau commercial de la qualité drainé par les multinationales, quelques «*cantineiros*» s'engagent dans leur sillage au début des années 80 en adoptant les variétés *Vinifera*. Ils sont cependant moins de 15% à reconvertir d'abord l'outil de transformation dont la capacité de stockage dépasse rarement les 10 000 hectolitres à ce moment-là. Il est installé sur de petits domaines viticoles d'environ 30 hectares dont la moitié en moyenne est en vigne et environ 30% de l'approvisionnement en raisin provient des viticulteurs alentour. Freinés par leur culture viticole et l'absence de référentiel adapté, ces «*cantineiros*» vont d'abord se limiter à adapter eux aussi les variétés *Vinifera* au mode de conduite traditionnel *Latada*. La conversion des pratiques de culture s'avère pour eux aussi difficile et surtout plus lente que l'adoption de techniques et équipements œnologiques directement adaptables à la cave.

Au cours de la décennie 90 qui suit, ils entraînent certains de leurs fournisseurs dans cette production en

reproduisant le contrat d'échange plants-raisin surtout pour les fidéliser. Sans véritable investissement dans l'appui à la conversion technique, certains préfèrent vendre ces plants et «écrémer» le meilleur raisin en attendant de parvenir à l'auto-approvisionnement à partir de leur propre vignoble. Non seulement ils ne souhaitent pas s'opposer au cadre de référence technique sur lequel repose l'équilibre économique des viticulteurs, mais il leur est surtout difficile de récuser les choix productifs de leur «famille viticole» dont ils connaissent mieux que quiconque les limites évolutives (Desplobins, 2001). Contrairement au voisin uruguayen qui a investi dans une politique viticole globale, son absence au Brésil se concrétise ainsi par une dynamique qualité inversée qui modernise certaines caves plus vite que le vignoble. En l'absence de politique d'appui, l'inertie du système de production du raisin s'oppose alors à la réactivité technologique d'un outil de transformation qui place les fournisseurs de matière première en décalage avec le niveau de qualité qu'il requiert.

A la fin de ces mêmes années 90, ces «*cantineiros*» «modernistes» localisés dans le «*Vale dos Vinhedos*» près de Bento Gonçalves au Rio Grande do Sul, réalisent les limites d'une simple adaptation du système traditionnel sur le potentiel qualité du raisin *Vinifera*. Ayant fait le constat de la carence des services publics de recherche-vulgarisation ainsi que des limites évolutives de leurs fournisseurs, ils se regroupent au sein de la première Association, APROVALE⁴¹. Ils financent ainsi un appui technique spécialisé avec qui ils expérimentent des modes de conduite alternatifs de type «ouvert». Stimulés par une image de qualité qui se renforce à travers l'obtention de quelques prix dans les concours mondiaux, ils vont les adopter définitivement en investissant massivement dans un vignoble «nouvelles normes»⁴².

A la fin du siècle écoulé, ils développent une stratégie de «Château à la Française» autour de leur «vignoble-vitrine» qui vise une promotion territoriale fondée sur le continuum «Vigne-VinFin-Bouteille» destiné à attirer le consommateur à la cave. Celle-ci aboutit en Novembre 2002 à la première IGP (Indication Géographique Protégée) brésilienne (Christovão, 2002) qui concerne les 23 caves et les 81 hectares de vigne de cette Association (Embrapa, 2004). Mais c'est aussi du prix élevé du raisin *Vinifera* que ces caves cherchent à s'affranchir, en déliant leurs liens historiques avec des viticulteurs qui ont jusqu'ici

41 Association des Producteurs de Vins du *Vale dos Vinhedos* créée en Février 95.

42 Densité de plantation diminuée et modes de conduite ouverts, la *Lyre* adaptée aux objectifs locaux étant préférée pour son action moins dépressive sur le rendement (Carbonneau, 1992).

40 Dans la région de *Campanha* où la coopérative Aurora a depuis dix ans une unité d'embouteillage pour sa marque «*Marcus James*» dont une partie de la matière première vient d'Uruguay.

assuré leur développement. Ceux-ci se sentent alors flou s, considérant avoir financé cette évolution industrielle par le non-retour de prix sur le raisin qu'ils leur ont jusque là fidèlement livré.

4.4. MIMÉTISME AU SANTA CATARINA

Dans le sillage de ces *cantinas* «modernistes», quelques «*cantineiros*» de cet Etat se sont engagés à la fin du siècle écoulé dans une modernisation de leur entreprise, sans que leur nombre dépasse là aussi 15%. Elle repose également sur les vins «fins» avec du raisin *Vinifera* acheté au Rio Grande do Sul et sur le transfert des techniques œnologiques par la station vitivinicole d'Epagri⁴³. En élargissant ainsi leur réseau commercial, elles construisent leur image qualité dans la perspective d'une production prochaine de raisin *Vinifera* issu de leurs propres plantations initiées à partir de 2000.

En attendant, elles s'inscrivent dans le programme de valorisation de la variété locale *Ni gara* de l'espèce *Labrusca*, porté par le Plan de Développement de la Vitiviniculture mis en place en 2000 dans la principale zone viticole du «*Vale Rio do Peixe*» (Cf. Carte 3). Un Label de Qualité pour ce vin blanc typique est crée en 2000, au profit d'une Association de *cantinas* présidée par les techniciens d'Epagri. Visant d'abord à réhabiliter la qualité des vins aux yeux du consommateur pour s'opposer à la concurrence de l'Etat voisin, ce Label constitue la première expérience de certification des vins au Brésil. Son cahier des charges repose sur l'adaptation du mode de conduite traditionnel aux techniques d'ouverture imposées par les vins «fins» (Cf. Supra). Endogène, elle favorise d'autant mieux la pénétration des techniques proposées, que celles-ci sont en phase avec les savoir-faire locaux et qu'elles s'inscrivent dans une temporalité et une assise économique gérables par les producteurs (Desplobins, 2005).

Mise en place en dehors du cadre institutionnel sur la certification adoptée deux ans plus tard par le Gouvernement de cet Etat (Desplobins, 2004), cette expérience porte cependant quelques déficiences qui risquent d'en limiter la portée avant même que l'objectif de réhabilitation du vin «courant» local soit atteint. Accessible aux seules *cantinas* engagées dans les vins «fins», le marché fermé du vin de *Ni gara* garantit à celles-ci un quasi-monopole du produit certifié auquel elles réservent leur propre matière première. Alors qu'un vin «courant» de qualité certifiée à plus large débouché reste pourtant le meilleur atout viticole de l'Etat, les efforts engagés sont aspirés par ces *cantinas* qui s'approprient la démarche pour

valoriser leur image au profit de leurs futurs vins «fins» locaux. Elles adoptent la même stratégie de réservation d'un raisin à forte valeur ajoutée, que celle mise en place par leurs homologues du Rio Grande do Sul. Les viticulteurs locaux risquent donc là encore de ne pas trouver leur place sur le marché de la qualité si celui-ci ne s'ouvre pas. Ces stratégies d'exclusion confortent alors un peu plus ceux-ci dans la validité d'un modèle traditionnel dont la diversité des débouchés et l'acceptabilité de ses produits, sont les meilleurs garants de la pérennité de leur activité viticole.

4.5. MORALISATION DES PRATIQUES TRADITIONNELLES

Pour tenter de moraliser les pratiques liées au «vin de table», le Gouvernement Fédéral s'est résolu en 2001 à adapter sa législation sur les vins. Malgré les divergences d'intérêt entre adeptes du «modernisme» et défenseurs du traditionalisme qui freinent les décisions, cet engagement résulte d'une double pression. Au niveau interne, il est poussé à faire appliquer la législation sur les produits de la vigne par certains producteurs «modernistes» qui considèrent que la moralisation du marché est le meilleur garant de leur développement. Au niveau international, il est contraint d'adapter sa législation à la suite d'une part de son adhésion à l'OIV⁴⁴ en 1995 et d'une obligation de valider le règlement vitivinicole du Mercosur avant 2005 (Cf. Supra).

La mise en place de laboratoires de contrôles qui en résulte, constitue la première étape dans l'amélioration d'un vin «courant» dont les analyses de pureté vérifieront qu'au moins 70% du sucre provient du raisin. Cet engagement remet en cause pour la première fois l'appellation «vin» accolée au «vin de table» issu des mélanges évoqués, même si les moyens restent limités et faiblement coordonn s⁴⁵. S'ils sont efficaces, ces contrôles devraient contraindre les transformateurs à réorganiser leur mode d'approvisionnement, afin de sélectionner un raisin répondant aux normes légales de l'appellation «vin». Ils seraient donc contraints non seulement d'en différencier le prix en appliquant la bonification prévue par la grille officielle (Cf. Supra), mais aussi de diffuser les techniques de culture alternatives correspondant au niveau de qualité recherché. La clarification du statut de l'appellation «vin» pourrait alors entraîner une stratification des viticulteurs «  vin» ou «  jus», en fonction de la compensation de prix offerte sur le raisin et surtout du niveau d'appui technique disponible dans leur environnement.

44 Organisation Internationale de la Vigne et du Vin.

45 Faut de techniques appropriées comme la Résonance Magnétique Nucléaire et l'absorption atomique de masse, la présence éventuelle de l'isotope Carbone 14 issu du sucre de canne qui est la principale source d'altération du vin «courant», n'est pas détectable (Da Silva Protas, 2002).

43 Organisme public de Recherche-vulgarisation agricole de l'Etat de Santa Catarina.

4.6. STRATÉGIES DE CONTOURNEMENT

Pour échapper à ces contraintes, l'ensemble du secteur de la transformation contourne la limitation de l'appellation «vin» imposée par ces contrôles, en créant les produits de substitution déjà évoqués («*coquetel*» et «*sangria*»). Cette stratégie de diversification «vers le bas» permet de pérenniser leurs pratiques et préserver le marché traditionnel qui a jusqu'ici assuré leur développement. Mais elle leur permet aussi de pérenniser les relations sociales et commerciales historiquement établies avec leurs fournisseurs. Par ce biais, les «*cantineiros*» échappent en effet à la recherche de qualité du raisin et par là-même à l'investissement sur le prix et l'appui aux viticulteurs que ne manquerait pas d'imposer la recherche de raisin répondant aux normes légales et à fortiori une diversification «vers le haut» dans des vins différenciés. Bien qu'opposée, elle rejoint en cela celle de ces caves modernistes qui s'inscrivent justement sur ce créneau des vins de qualité différenciée, mais à partir de leur propre matière première pour s'affranchir également de ces mêmes contraintes.

Cette stratégie de diversification vers le bas présente cependant l'intérêt fondamental pour les petits producteurs familiaux de raisin *Labrusca* de continuer à valoriser une matière première abondante. La restructuration complète du vignoble pour répondre à ces contrôles, induirait des temps de réponse difficilement supportables pour des exploitations familiales fragiles et fortement décapitalisées.

5. CONCLUSION

La pression sur la qualité des produits portée par la mondialisation des échanges, n'est pas encore parvenue à modifier significativement le paysage viticole sud-brésilien, malgré le modèle des vins «fins» à base de *Vinifera* aujourd'hui plus que trentenaire. Faute de ne pouvoir détrôner un système de production à base de *Labrusca* en place, il tente de s'y juxtaposer et de bouleverser les relations établies depuis plus d'un siècle entre les viticulteurs et quelques transformateurs «modernistes». Mais la parfaite adaptation du modèle traditionnel au milieu et aux marchés, permet aux viticulteurs d'échapper à la tutelle technique que ces caves voudraient leur imposer. Non seulement le créneau des vins «fins» sur lequel elles se positionnent reste étroit et fortement concurrencé, mais le modèle de production exogène sur lequel elles s'appuient s'avère beaucoup trop complexe et fragile à des viticulteurs habitués à produire en «routine technique». La robustesse de leur système traditionnel qui garantit l'équilibre de leur activité viticole, leur apparaît alors contraster fortement avec le risque technico-économique induit par le modèle à base de *Vinifera*.

Dans une communauté revendiquant son héritage culturel, la résistance au changement de paradigme viticole est d'autant plus forte que l'équilibre économique des exploitations n'est pas assuré en situation de changement technique. En l'absence de politique volontariste d'accompagnement à la conversion, l'adoption des nouvelles techniques s'arrête au seuil d'irréversibilité technico-économique d'un système traditionnel en équilibre. L'exclusion induite des viticulteurs des stratégies de qualité reposant sur les vins «haut de gamme», les enferme un peu plus dans une viticulture de quantité en les contraignant à accompagner les stratégies de diversification «vers le bas» qui se développent dans le même temps. Ces deux stratégies industrielles pourtant radicalement divergentes, aboutissent finalement à pérenniser le mode de paiement du raisin et éviter d'investir dans l'encadrement technique des viticulteurs, conditions pourtant essentielles d'une implication de ceux-ci dans la qualité. La revalorisation attendue du prix de leur matière première, ne pourra alors venir que d'un véritable engagement des pouvoirs publics à faire respecter l'appellation «vin» et/ou de dispositifs de qualification adaptés aux contraintes et objectifs de l'Agriculture Familiale pour être adoptables par la majorité des acteurs du secteur productif.

Mais cette exclusion participe aussi à renforcer un peu plus la validité économique de leur modèle traditionnel à base de *Labrusca*. Sa souplesse agronomique et commerciale lui permet en effet de contourner les nouvelles contraintes institutionnelles concernant l'appellation «vin», en diversifiant encore ses produits. Le fort potentiel d'amélioration de son vin «courant» dont le prix et la spécificité gustative lui assurent l'avantage de la consommation de masse par rapport à des vins «fins» élitistes, confirme encore cette validité. Même si l'appellation «vin» ne devait plus pouvoir s'appliquer au raisin de *Labrusca*, la production de jus qui tend à se développer suffit déjà à pérenniser ce modèle viticole traditionnel au Brésil. Ce produit dont la demande s'accroît, peut alors conférer sa reconnaissance régionale à une viticulture sud brésilienne dont le modèle n'est pas concurrencé. Les pays viticoles voisins qui se sont spécialisés dans le modèle viticole européen, sont au contraire plus exposés du fait de la standardisation des produits de *Vinifera*, dans un contexte d'essaimage mondial de ce modèle et de surproduction qui réapparaît dans des pays producteurs traditionnels comme la France.

RÉFÉRENCES BIBLIOGR FIQUES

- CARBONNEAU A., 1992, « La vigne en lyre : un mode de conduite performant », in : *Le secret des grands vins*, INA (Institut National Agronomique) Cercle des Eleves Paris-Grignon (FRA): 34-38.
- CHRISTOVAO D., 2002, « Propriedade intelectual: Café do Cerrado ser  a segunda denomina o de proced ncia brasileira, Vinhos obt m indica o geográfica », *Journal. Valor Económico*, 9 Décembre, S o Paulo-SP-Brésil.
- CIOLOS-VILLEMEN V., MONTAIGNE E., 2001, « *La transition de l'économie administrée à l'économie de marché : le cas de la crise qualitative viticole en Roumanie* », Communication au 3 me colloque de management international: Les pays en transition ou en intégration, Angers, 29-30 novembre.
- DA SILVA PROTAS J. F., CAMARGO U. A., D  MELO, L. M. R., 2002, « A vitivinicultura brasileira : realidade e perspectivas », in : *Vitivinicultura e Enologia, atualizando conceitos: actes du 1 r Simposio Mineiro de Vitivinicultura e Enologia*, EPAMIG, Andradas-MG-Brésil, 16-19 Avril: 17-32.
- DESPOBLINS G., 2001, « *Résistance ou réactivité des producteurs face aux incitations des dispositifs institutionnels : les viticultures Riograndense et Catarinense du Sud Brésilien* », CNEARC/INRA-CTESI, Montpellier-France.
- DESPOBLINS G., (2004) , « La dynamique de qualification des produits de l'Agriculture Familiale au Sud du Brésil », *Revue Agroalimentaria* n  17, Juillet-Décembre, Mérida-Vénézuela: 75-84.
- DESPOBLINS G., 2005, « Des modes de reconnaissance disparates pour les produits de la vigne au Santa Catarina », en Sabourin E., Hainzelin E., Pichot JP. 'Agricultures brésiliennes : recherches partagées', *Cahiers d'études et de recherches francophones*, Vol. 14 n  1 Janv-Fév ,  ditions John Libbey Eurotext, Montrouge-France: 149-153.
- DESPOBLINS G., 2005a, « Confrontation des modèles et recherche d'identité dans la vitiviniculture », en Desplobins  dit. *Appropriation des dispositifs de reconnaissance dans l'Agriculture Familiale Sud-Brésilienne*, INRA-UMR Moisa-Série Cahiers de Recherches, Montpellier-France: 68-97.
- DIAS MARIO S. C., CHALFOUN DE SOUZA S. M., PEREIRA A. F., 1998, « Principais doenças da Videira », *Revue Informe Agropecuário «Solu es Tecnológicas para o Complexo Agrícola, vitivinicultura tropical»*, EPAMIG, Belo Horizonte-MG-Brésil, Vol. 19, n  194: 76-84.
- EMBRAPA-CNPUV (Centro Nacional de Pesquisa Uva e Vinho), 2004, « *Embrapa apresenta tecnologias na Festa da Uva de 2004* »
- MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), 1988, « Dispõe sobre a produ o, circula o e comercializa o do vinho e derivados da uva e do vinho, e das outras providências », *Lei n  7.678 de 8 de novembro de 1988*, Brasília-DF-Brésil.
- MAPA (Ministério da Agricultura, Pecu ria e Abastecimento), 1990, « Regulamenta a lei n  7.678 do 8/11/88 que disp e sobre a produ o, circula o e comercializa o do vinho e derivados do vinho e da uva », *Decreto n  99.066 de 8 de Mar o de 1990*, Brasília-DF-Brésil.
- MAPA (Ministério da Agricultura, Pecu ria e Abastecimento), 2004, « Altera dispositivos da Lei n  7.678, de 8 de novembro de 1988, que disp e sobre a produ o, circula o e comercializa o do vinho e derivados da uva e do vinho, e dá outras providências », *Lei n  10.970 de 12 de novembro de 2004*, Brasília-DF-Brésil.
- MONTAIGNE E., 1997, «Transformation of viticulture in the Languedoc-Roussillon seen from the perspective of two centuries of history », *Acts of Canadian Conference on Economic History, Niagara on the Lake*, 4-6 May.
- MONTAIGNE E., 1997a, «Crise biologique, différentiation des savoirs et mutation des systèmes techniques et de production viticoles », *Revue d'Economie Méridionale*, Vol. 45, N  180: 417-438.
- PONT M., 1996, « Quel avenir pour la viticulture brésilienne ? », *Revue Economie et Gestion Agricole et Agroalimentaire*, n  38, 1 r trimestre: 43-55.
- RIPARIO S., 2000, « Consumo de vinho cresce 33% no Brasil », *Journ. Folha de São Paulo/Agrofolha*, São Paulo-SP-Brésil, 1 r Ao t: F-1.
- SCHIAVENIN O., 2000, « Vinho: fiscaliza o contará com novo método de análise », *Journ. O Florense/agricultura-economia, Flores da Cunha-RS, Brésil*, 11 Ao t: 6.