

# Transformation et qualification des produits

## Des modes de reconnaissance disparates dans la vitiviniculture traditionnelle du Santa Catarina \*

Gérard Desplobins<sup>1</sup>  
Aparecido Lima Da Silva<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Institut national de la recherche  
agronomique (Inra)  
Unité mixte de recherche Marchés,  
organisations, institutions, stratégies  
d'acteurs (UMR Moisa),  
2 place Viala,  
34060 Montpellier cedex 1,  
France  
<desplobins@ensam.inra.fr>

<sup>2</sup> Universidade federal do Santa Catarina,  
Centro de ciencias agrarias,  
Rodovia Admar Gonzaga, 1346,  
Itacorubi CP 476,  
CEP 88049-900 Florianópolis (SC),  
Brasil  
<aparecidol@hotmail.com>  
<alsilva@cca.ufsc.br>

### Résumé

Le système vitivinicole traditionnel, axé sur un vin courant bon marché, a peu évolué depuis l'introduction de la viticulture au Brésil au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle. La segmentation des marchés, liée à une demande nouvelle en matière de qualité, incite cependant le secteur productif à s'adapter, malgré le poids des usages construits autour du concept de quantité. Une première expérience de qualification de ce type de vin au Santa Catarina s'appuie sur la sécurisation technique et économique que le système de production traditionnel garantit aux producteurs. Elle constitue une alternative à une viticulture transférée du modèle européen des vins « fins » qui peine à s'adapter aux conditions locales et tend par ailleurs à la standardisation de ses produits. Ce mode de certification étudié dans cet État a cependant du mal à s'imposer face aux modes de reconnaissance tacites en place. De plus, les critères de différenciation et les modes d'évaluation qui le sous-tendent restent fragiles. Destiné à pallier la défaillance des pouvoirs publics en matière de contrôle des vins, il souffre d'une construction technicienne réalisée en dehors de tout cadre conceptuel et juridique. Sa récupération par une élite industrielle qui exclut la majorité des acteurs, favorise des stratégies de contournement qui freinent un peu plus la dynamique de qualité attendue.

**Mots clés :** productions végétales ; qualité et sécurité des produits.

### Abstract

#### Disparate modes of recognition in traditional grape-growing and winemaking in Santa Catarina

Since the introduction of grapevines in the 19th century, Brazil's traditional winery system, based on inexpensive common wine, has changed only a little. This sector, with a dynamic based on quantity, has been compelled to adapt itself to market segmentation and to new quality demands. A tentative wine certification system was established in Santa Catarina, aiming to improve the quality of this type of wine. It relies on guaranteeing the technical and economic stability of the traditional system and is an original and well thought-out response to the risks of grape-growing techniques transferred from the European model, developed for high-quality wines and tending to cause standardisation. The system of certification studied in this State has had difficulty in obtaining recognition of its quality levels, even with its roughly defined evaluation standards. Intended to compensate for the absence of government quality control for wines, it faces setbacks due to its lack of a conceptual and legal framework. Moreover, it has been appropriated by the industrial elite, which excludes most stakeholders involved and uses it to serve its own ends, thus impeding the intended quality improvement.

**Key words:** vegetal productions; product quality and security.

\* Cet article s'appuie sur des enquêtes de terrain réalisées en 2002 et 2003 au Sud Brésil dans le cadre du programme de recherche Inra-Cirad-UFSC (université fédérale du Santa Catarina) « Transférabilité des modèles de certification dans l'agriculture familiale brésilienne », qui étudie les effets induits par les dispositifs de reconnaissance institutionnels sur les produits spécifiques (biologiques, vitivinicoles et « fermiers »).

Le marché brésilien repose à plus de 80 % sur un vin « courant » bon marché issu des variétés locales *Vitis labrusca* et du mode de conduite traditionnel en treille appelé *Latada* au Brésil [1]. Sa faible qualité a peu évolué depuis l'introduction de la viticulture en 1875 [2]. Outre l'excès de pluie à la récolte, la médiocre qualité technologique du raisin résulte des piètres conditions imposées par la *Latada*. De type fermé, elle handicape la maturation par manque de lumière et favorise les maladies par manque de ventilation. La demande de produit bon marché a par ailleurs conduit à des mélanges avec l'eau, le sucre et l'alcool que l'absence de contrôles ne remettait pas en cause. De plus, les vinificateurs majoritairement positionnés sur ce marché traditionnel verrouillent le mode de paiement de la matière première. Ils en maintiennent le prix au plus bas niveau en éludant la bonification au degré prévue par la grille officielle (arrêté n° 270 du 17/11/88 qui prévoyait en 2002 un prix minimum garanti de 0,26 R\$<sup>1</sup> le kilo), poussant ainsi les viticulteurs à des rendements pouvant dépasser 30 tonnes.

Face à la concurrence croissante des vins « fins » issus des variétés de l'espèce *Vitis vinifera* et intrinsèquement porteurs d'une image de qualité, l'enjeu est grand pour les producteurs traditionnels de revaloriser l'image du vin « courant » qui garde l'avantage du prix. La reconnaissance formalisée d'une qualité différenciée, qui apparaît comme le principal outil du développement viticole, a conduit en 2000 à la certification « Label Qualité Vin Niágara du Santa Catarina (VNSC) » pour ce cépage spécifique de la principale zone de production de cet État, le Vale Rio do Peixe.

L'analyse de ses conditions d'adoption révèle le caractère confus et élitiste d'une démarche « technique » constituée en dehors de tout cadre conceptuel et juridique. Alors que le transfert des modèles institutionnels et juridiques qui la sous-tendent aurait nécessité un travail d'adaptation-appropriation impliquant l'ensemble des acteurs du secteur productif, leur exclusion favorise des stratégies de contournement qui tendent à la parasiter.

<sup>1</sup> 1,0 real = 0,28 euro (au taux moyen de 2004). R\$ est le symbole du real.

## Une démarche de certification pour réhabiliter l'image viticole

Par porosité, les innovations portées par l'industrie des vins « fins » au Rio Grande do Sul voisin qui produit 95 % des vins, ont atteint le système de production traditionnel *Labrusca-Latada* [3]. L'ouverture de la *Latada*, qui améliore la qualité du raisin, fonde la démarche de certification « Label de Qualité VNSC ». Elle atteste que le vin « courant » correspondant obéit aux règles d'élaboration fixées par la législation (loi fédérale n° 7678 du 08/11/88 et décret d'application n° 99066 du 08/03/90), qui fixe notamment le niveau maximal de correction en sucre. Elle implique que soit sélectionnée la qualité du raisin destiné au vin mais faute de contrôles, cette législation était jusque-là peu respectée [4].

Sans précédent dans le domaine des vins, la démarche de certification « Label de Qualité VNSC » a été mise en place en dehors de tout cadre juridique. Elle a en effet précédé de deux ans la législation sur la certification adoptée par l'État de Santa Catarina (loi n° 12117 du 7 janvier 2002) qui régit cinq types de produits certifiés et leur « Label » correspondant : indication géographique de provenance (IGP) ; certificat de conformité (CCO) ; dénomination d'origine contrôlée (DOC) ; produit de l'agriculture familiale (FAM) ; produit de l'agriculture biologique (ORG). Dans ce contexte, le « Label de Qualité VNSC » ne tire sa légitimité que de l'alliance de son instigateur à la station vitivinicole d'Epagri (organisme public de recherche-vulgarisation) avec le délégué local du ministère de l'Agriculture qui le considérait « bon pour l'État ». Cette conception de la certification comme outil de réhabilitation du secteur vitivinicole local contribue alors au brouillage du message qu'elle cherche à véhiculer.

### Gouvernance institutionnelle

Cette démarche repose sur un transfert de modèles européens, d'abord au niveau des techniques œnologiques puis du mode d'organisation, et plus récemment au niveau du marketing. Inspirée des AOC françaises [5], elle n'est accessible

qu'aux vitiviculteurs adhérant à l'Association des producteurs de vin avec « Label de Qualité », présidée par les techniciens d'Epagri. Ses principales barrières à l'entrée sont le niveau d'équipement œnologique de leur *cantina* (cave) et le paiement d'un droit d'adhésion (1 200 R\$ pour les nouveaux du fait des actions engagées par les prédécesseurs qui bénéficient d'un demi-tarif à la réinscription). Ils doivent en outre appliquer les techniques de culture et de vinification prévues par le cahier des charges défini par la station vitivinicole d'Epagri qui en assure par ailleurs le contrôle.

La matière première doit répondre au minimum légal de 14° Brix sans toutefois être soumise à une quelconque limitation de tonnage. En vinification, les normes ne font qu'emprunter aux vins « fins ». Les seuls transformateurs ayant satisfait aux conditions de cette certification, sont d'ailleurs ceux qui possèdent une expérience dans ce domaine avec du raisin acheté au Rio Grande do Sul. Moins de 15 % des *cantinas* sont concernées par ce type de vin, dont la production ne dépasse pas 5 % du total des vins produits dans l'État.

L'analyse d'échantillon constitue l'étape d'admissibilité du vin candidat au « Label de Qualité », mais les critères retenus ne dépassent pas les normes légales d'élaboration des vins. Un second niveau de sélection par dégustation pour confirmer la pureté du cépage et déceler d'éventuels défauts d'élaboration, statue ensuite sur son admission. Ainsi évalué sur ses quatre critères de base que sont arôme, couleur, acidité et équilibre, le vin admis est réévalué chaque trimestre en dégustation pour contrôler sa stabilité.

### Émulation technique et commerciale

Bien que le prix de vente du vin certifié soit de 4 R\$ contre 3 pour le conventionnel, ce supplément est en partie absorbé par les coûts de certification et de promotion. Avec un marché rétréci [6] qui régule à la baisse une production initiale totale de 35 000 bouteilles, le retour financier direct est limité. Mais une production individuelle de 5 000 bouteilles suffit à améliorer l'image des *cantinas* concernées et indirectement le niveau global de leurs ventes. Une élection à ce signe de qualité pour un cépage présent dans toute la zone leur confère en effet un impact promotionnel supérieur à celui des vins primés en concours, voire même

des vins « fins » dont le raisin n'est pas encore produit dans l'État.

Bien que minoritaires, les clients à la recherche de qualité ne sont pas limités par leur revenu, considérant même la différenciation par le prix comme une garantie en la matière. Leur aptitude à voyager les conduit aux points de vente de ces caves « modernistes », promues par le « Label de Qualité » jusque dans les guides touristiques. L'attrait de ce type de consommateur, capable de discrimination, modifie le profil général de leur clientèle. Il incite les propriétaires à la veille technologique tout en les sensibilisant à la qualité globale de l'entreprise pour fidéliser ce type de client. Ils sont même poussés à réorganiser leur gamme de produits, voire à l'élargir, notamment avec les vins mousseux. Un partenariat de production avec des caves spécialisées dans ce domaine au Rio Grande do Sul, laisse présager à terme d'autres transferts de technologies.

Alors que la certification de qualité pourrait lever les freins psychologiques à l'achat d'un vin plus coûteux, le prix du vin certifié reste inférieur de plus de la moitié à la moyenne des vins « fins » nationaux (4,5 R\$ dans le commerce de détail contre 12 à 15 R\$ pour les vins « fins » régionaux dont certains dépassent les 20 R\$, mais les premiers prix de certaines grandes marques comme Salton ou Almadem sont inférieurs à 10 R\$). Tout en veillant à maintenir la compétitivité face à ceux-ci, un bénéfice substantiel sur le produit lui-même conditionne l'élargissement d'une telle démarche à des cépages plus prisés par les consommateurs, notamment les rouges.

## Protection des équilibres vitivinicoles

Cette stratégie de qualification vise à démontrer qu'une moralisation des pratiques est en cours dans la vitiviniculture traditionnelle de l'État. Elle permet en outre de créer une nouvelle échelle de prix pour un vin « courant » de qualité différenciée, susceptible d'éduquer le consommateur modeste à la qualité et le fidéliser. Mais surtout, le simple remodelage technique qui permet de maintenir un système traditionnel *Labrusca-Latada* reposant sur des savoir-faire locaux profondément enracinés dans l'histoire viticole locale [1], sécurise les producteurs tant au plan économique que technique.

## Dérives de la démarche locale de certification

Le défaut d'application de la législation sur les vins et l'absence de cadre général sur la certification ont entraîné la confusion des objectifs et des rôles. Il en résulte un cadre conceptuel fragile et des stratégies de récupération qui brouillent le message et tendent à transformer ce « Label de Qualité » en coquille vide.

## Les ellipses de la certification

Relative à un savoir-faire et à une ressource localisés, cette certification qui s'apparente à une démarche de terroir a été érigée d'emblée en enjeu national. Des objectifs multiples entretiennent la confusion entre certification de conformité et certification d'origine.

Alors que la première est lisible avec son cahier des charges, la marque *Vin de Santa Catarina* cherche plutôt à induire une image de qualité extrapolable à l'ensemble des vins de cet État. Le cépage *Niágara* spécifique du Vale Rio do Peixe ne représente pourtant que 20 % de la production de raisin dont à peine 3 % sont destinés à la certification [7]. Cette extrapolation tend à déposséder les acteurs du Vale Rio do Peixe du fruit de la reconnaissance sociale de leurs pratiques, au profit d'un État qui élude ainsi les lacunes structurelles du secteur. La formation du prix du raisin, l'absence d'appui à la conversion technique et les faibles moyens dédiés à une organisation des contrôles du champ à la cave, restent en effet les principaux facteurs limitant l'évolution qualitative attendue.

Avec l'avènement en 2002 des laboratoires régionaux de contrôle des vins, les critères d'élaboration et d'évaluation du « Label de Qualité » vont se fragiliser. Une redéfinition des critères de production s'avère alors nécessaire pour parvenir à un niveau de qualité du raisin dépassant les 14° Brix légaux sur lesquels l'appellation « vin » devrait dorénavant reposer. Cette révision du cahier des charges pourrait alors permettre d'adopter les techniques de conduite de la vigne jusque-là réservées aux vins « fins » [1]. Mais une telle décision est difficile à prendre au sein de l'Association. Au-delà des contraintes techniques et culturelles limitant le changement technique [3], certains de ses membres visent en effet l'impact

promotionnel porté par le « Label de Qualité » VNSC avant même de s'engager véritablement dans la voie de la qualité.

Un comité d'évaluation composé des prescripteurs de techniques également gestionnaires de la certification et de candidats à celle-ci, interpelle encore sur la fiabilité et la crédibilité même de cette certification. Bien que le double rôle d'Epagri s'explique par la nécessité d'en limiter le coût, son impartialité ne tient qu'au charisme de son concepteur et coordonnateur institutionnel. Il n'est en effet pas certain qu'elle résiste à son éventuel retrait, du fait d'une institution fortement soumise aux influences politiques.

Le contrôle de fabrication fondant l'originalité de cette certification n'est pas présenté au client, qui ne peut de ce fait appréhender l'origine de la différence de prix. Le signe apposé sur les bouteilles est « muet » et ce vin est assimilé à ceux primés en concours dont le prix reste inférieur. L'étiquetage identique pour les deux types, certifié et conventionnel, contribue un peu plus à parasiter la perception du consommateur. Mais surtout, le code-barres unique, qui ne peut gérer un prix différencié, oblige à une commercialisation par des circuits séparés qui réduisent la couverture commerciale du vin *Niágara* certifié [4].

## L'appropriation par l'industrie

La mission fortement éclatée d'Epagri maintient la démarche de certification dans les limites de l'expérimentation [1]. Elle n'est accessible qu'aux vitiviniculteurs les plus mobiles techniquement et les mieux introduits auprès des techniciens qui la pilotent, soit quatre ou cinq selon les années [4]. Par son caractère confidentiel qui valorise leur image, cette démarche obéit à la même logique que celle qui transparaît dans les AOC françaises dont elle s'inspire. On assiste en effet à la constitution d'un monopole autour d'un club [8], avec les mêmes effets d'exclusion et d'encombrement pour défendre une situation de quasi-rente organisationnelle [9]. Certains associés souhaitent d'ailleurs voir évoluer à la hausse la barrière à l'entrée que constitue le droit d'adhésion.

La dynamique engendrée par le « Label de Qualité » est ainsi récupérée par les quelques caves « modernistes » qui y ont accès. Elles tentent alors d'en élargir les retombées par une valorisation globale de l'environnement. La recomposition de

leur vignoble, à la fois vitrine et témoin de l'authenticité des produits, en constitue l'outil principal. Mais en produisant elles-mêmes le raisin destiné à ce vin certifié qui constitue le flambeau de leur marque, elles excluent les viticulteurs avec lesquels elles sont pourtant historiquement liées [1]. Elles sont ainsi doublement bénéficiaires d'une certification confidentielle qui fait progresser leurs pratiques culturelles tout en labellisant leur propre matière première [4].

## Les stratégies de contournement

Privés d'accès à toute forme de certification officielle pour valider pratiques paysannes, techniques industrielles ou spécificité locale auprès du consommateur, certains producteurs mettent en place des modes de reconnaissance alternatifs. Certains modes de production ou de commercialisation, ainsi que la redéfinition de certains produits, leur permettent sinon de revaloriser leur production, du moins d'en pérenniser le débouché.

### Faire reconnaître la qualité du raisin

Pour les viticulteurs, exclus de la démarche de certification concernant le vin *Niagara* et peu informés à son sujet, l'unique coopérative viticole qui y adhère reste la seule voie d'accès. Mais son faible débouché la limite à un seul fournisseur, qui voit par ailleurs éludée la bonification du prix pour le raisin qu'elle a ainsi sélectionné.

La vente de raisin de table constitue alors l'une des rares alternatives de revalorisation, voisine de 40 % par rapport au raisin industrialisé. Les variétés *Niagara* et *Isabel* qui représentent près de 70 % des encépagements [7], sont ainsi « écrémées » pour appauvrir un peu plus la qualité du raisin industriel. Mais l'offre reste limitée, faute d'organisation et de spécialisation pour répondre aux exigences d'approvisionnement et de conditionnement d'un marché urbain distant. Un même niveau de valorisation provient d'une demande croissante des *cantinas* artisanales (petites caves dont la capacité est limitée à 15 000 litres pour les contenir dans le domaine de l'autoconsommation et de la vente sur place). Celles-ci ont établi avec

certain viticulteurs une relation de fidélité conditionnant la reproduction annuelle de leur signature dans leur vin.

### Faire reconnaître l'authenticité du vin artisanal

Chaque producteur artisanal différencie son vin par la recette de fabrication héritée de ses aïeux. Certains s'orientent vers les vins de cépage comme *Bordô*, *Isabel* ou *Niagara*, tout en diversifiant leur vignoble en *Vinifera*. Ils réhabilitent à l'occasion certains cépages locaux qui participent à la construction de leur identité. La réputation d'authenticité de leur vin attire un consommateur local pour qui le vin est un produit culturel qui ne tolère pas d'être dénaturé. Pour légitimer cet acquis, certains autocertifient un vin « 100 % naturel » en s'appuyant sur des analyses faites par Epagri. Ils adoptent la présentation en bouteille, dont l'étiquette n'est pas sans attirer les contrôles relatifs à leur limitation commerciale. Paradoxalement, le concours annuel où leurs vins sont admis à participer, fait leur promotion.

L'association sur l'exploitation d'une activité de restauration permet à certaines d'entre elles de contourner cette limite tout en valorisant d'autres produits. Le vin y est vendu 25 % plus cher que celui des *cantinas* industrielles. Mais surtout, ce mode de commercialisation en double le prix par rapport à une vente en vrac quasi obligatoire à ces dernières [1]. De plus, c'est une source de valorisation substantielle du travail pour l'ensemble de la famille, doublée d'une ouverture au monde extérieur dans des situations d'isolement rural prononcé.

### Faire reconnaître la diversité des produits industriels

Quelle que soit leur orientation, l'activité des *cantinas* industrielles repose à plus des trois quarts sur le vin « courant ». Une commercialisation majoritairement en vrac, pour des négociants-conditionneurs extérieurs à la zone de production, est à l'origine des mélanges aujourd'hui dénoncés. Le reste est conditionné sur place pour le marché local, le plus souvent en carafes de 4,6 litres afin d'en diminuer encore le prix.

Les vinificateurs « modernistes » ont appris la différenciation variétale avec les

vins « fins », qu'ils ont étendue aux variétés locales comme *Isabel*, *Bordô* ou *Niagara*. Le prix de ce vin courant de cépage, en carafe, est 30 à 40 % supérieur au non différencié. La présentation en bouteille, qui est l'autre critère d'évolution de ces caves, améliore encore le prix d'un tiers environ. La meilleure valorisation revient aux vins « fins » dont le prix est en moyenne plus que doublé par rapport au vin « courant » de cépage en bouteille.

L'avenir des vins « fins » dans l'État reste cependant incertain du fait de la concurrence régionale et du faible pouvoir d'achat général. La moralisation des pratiques qui débute laisse au contraire présager un accroissement de la demande en vin « courant » dont le prix reste plus accessible. Sa conformité aux normes de fabrication lui procure un supplément de prix voisin de 15 % alors qu'une qualité non « authentifiable » commence à connaître des problèmes de débouché. Les transformateurs se diversifient donc dans le bas de gamme pour valoriser un raisin bon marché et facilement disponible. La remise en cause de l'appellation « vin » pour les mélanges, les amène ainsi à requalifier leurs produits en « cocktail » ou « sangria » (mélange à base de vin, jus fermenté de pomme, alcool de céréale, eau et sucre, titrant environ 13° et qui apparaît comme une certaine forme de « légalisation de la fraude », de l'expression même de certains vinificateurs). Ces nouveaux produits leur permettent de pérenniser leurs pratiques et conserver un marché rendu captif par les habitudes de consommation. En transférant à ces boissons bon marché le conditionnement en bouteille et même en flacon, ils visent le créneau réservé à la bière.

La quasi-totalité des *cantinas* a souscrit à ces produits de substitution, même les plus « modernistes » qui se sont engagées dans la démarche qualité. Celles-ci obéissent à une logique s'appuyant sur les forces internes de l'entreprise où compétences fonctionnelles et opportunités externes, en termes de couple produit-marché, sécurisent cette évolution [10]. Elles adoptent cependant une stratégie commerciale à tiroir, afin de protéger leur gamme supérieure de l'influence négative de la gamme inférieure. Trois marques différentes, avec leurs circuits commerciaux spécifiques, isolent ainsi les vins haut de gamme (vin « fin », vin « courant » de cépage et *Niagara* avec « Label de Qualité » présentés en bouteille) des produits traditionnels (vin « courant » non

différencié et vin de table en carafe, alcools et dérivés) et des boissons de diversification, qu'elles soient alcoolisées (« cocktail » et « sangria ») ou non (comme les *cooler*, boisson pétillante obtenue à partir de jus de fruit mélangé aux composés de l'industrie des sodas).

## Conclusion

Le vide juridique sur la certification et la carence des contrôles en matière de vin pèsent sur l'avenir de ce « Label de Qualité VNSC » piloté et géré par la sphère institutionnelle. De type *top-down*, son appropriation par quelques caves « modernistes » renforce le niveau de soumission des viticulteurs à leur secteur aval. La stratégie de ces caves se diversifiant vers le haut de gamme avec un raisin amélioré autoproduit, tend en effet vers le même objectif que celle des *cantinas* traditionnelles se diversifiant sur le bas de gamme autour du raisin commun abondant et bon marché. L'ensemble du secteur de la transformation cherche ainsi d'abord à éviter d'investir dans l'encadrement technique des viticulteurs et à éluder leur demande de revalorisation du prix du raisin, condition pourtant essentielle de leur engagement dans la qualité de la matière première.

La confusion des objectifs et la diversité des stratégies commerciales individuelles mises en place pour compenser l'absence de démarche globale de valorisation du vin, entraînent un brouillage du message qui risque de transformer ce « Label de

Qualité » en coquille vide. Son repositionnement dans le cadre institutionnel récemment instauré dans l'État s'impose, pour restituer aux acteurs viticoles locaux la reconnaissance sociale de leurs pratiques et assurer ainsi la viabilité de cette démarche de certification. Au-delà d'un positionnement clair de la certification qui permette d'agir sur le développement local, la restauration de sa lisibilité conditionne l'éducation du consommateur brésilien au concept même de certification.

La construction d'un cadre conceptuel intégrant chaque groupe d'acteurs professionnels et institutionnels reste la principale condition de viabilité de toute démarche de certification. Mais les producteurs restent fortement dépendants du niveau de leur encadrement organisationnel et technique pour pouvoir s'approprier cet outil de valorisation. Il reste en outre à définir un système de certification adapté à leurs contraintes technico-économiques et crédible pour le consommateur. Les coûts d'une certification formalisée la rendent en effet difficilement adoptable par une agriculture familiale trop faiblement organisée pour répondre aux contraintes qui en découlent et qui souvent la dépassent. ■

## Références

1. Desplobins G. Tradition paysanne et mutations techniques dans la vitiviniculture. In : Desplobins G, ed. *Adoption et adaptabilité des modèles de certification dans l'Agriculture Familiale Sud-Brésilienne*. Cahiers de recherches. Montpellier : Institut national de la recherche agronomique, unité de recherche Moisa, 2005 (*sous presse*).
2. Rosier JP, Losso M. *Cadeias produtivas do Estado de Santa Catarina : a vitivinicultura*. Florianopolis (Brésil) : Epagri, 1997 ; 41 p.
3. Desplobins G. *Résistance ou réactivité des producteurs face aux incitations des dispositifs institutionnels : les viticultures Riograndense et Catarinense du Sud Brésilien*. Master of Science NATURA option VOPA. Montpellier : Centre national d'études agronomiques des régions chaudes (Cnearc), 2001 ; 111 p. + annexes.
4. Desplobins G. Un « Selo de Qualidade » pour réhabiliter la vitiviniculture. In : Desplobins G, ed. *Adoption et adaptabilité des modèles de certification dans l'Agriculture Familiale Sud-Brésilienne*. Cahiers de recherches. Montpellier : Institut national de la recherche agronomique, unité de recherche Moisa, 2005 ; (*sous presse*).
5. Rosier JP. *Programa Selo de qualidade do vinho de Santa Catarina, implantação do Selo de qualidade vinho Niágara*. Videira (Brésil) : Epagri, 2000 ; 30 p.
6. Seibel J. A situação atual e perspectivas para vinhos finos e de mesa no Brasil. In : *Viticultura e Enologia, atualizando conceitos*. Andradás (Brésil) : sn, 2002 ; 138-50.
7. Epagri, Delegacia Federal da Agricultura em Santa Catarina. *Cadastro vitícola do Vale Rio do Peixe*. Florianopolis (Brésil) : Ministère de l'Agriculture (MDA), Délégation Fédérale du Santa Catarina ; Epagri, 2001 ; 31 p.
8. Torre A. Les AOC sont-elles des clubs? Réflexion sur les conditions de l'action collective localisée, entre coopération et règles formelles. *Economie Industrielle* 2002 ; 39-62.
9. Perrier-Cornet P, Sylvander B. Firmes, coordinations et territorialité : une lecture économique de la diversité des filières d'appellation d'origine. *Economie Rurale* 2000 ; 258 : 79-89.
10. Joffre P, Koenig G. *Stratégie d'entreprise, l'antimanuel*. Paris : Economica, 1985 ; 247 p.