

V Simpósio IESA/SBSP

*Tema Central: Agroecossistemas,
Agricultura Familiar e Agricultura Orgânica*

Sessão 3 : Comercialização de Produtos da Agricultura Familiar

**Des outils de reconnaissance pour la vitiviniculture traditionnelle
du Santa Catarina : les "selos de qualidade"**

*Gérard DESPLOBINS, INRA Montpellier, France
Aparecido Lima da Silva, UFSC, Brésil*

Au Brésil, le potentiel d'accroissement de la consommation intérieure de vin est fort. Il progresse régulièrement au rythme de 5% par an en moyenne depuis ces trente dernières années. La mondialisation des marchés et la promotion mondiale récente associant vin et santé, incitent en outre une partie des consommateurs à rechercher des vins de qualité. Le secteur viticole se trouve ainsi doublement sollicité au plan productif et qualitatif.

Deuxième productrice de vin avec à peine plus de 4 000 hectares, la viticulture Catarinense suit la trace de sa voisine du Rio Grande do Sul, premier Etat producteur. Alors que la demande en qualité a engagé ce dernier sur la voie des vins fins issus des variétés Vinifera transférées d'Europe mais peu adaptées aux conditions de production, le Santa Catarina cherche d'abord à améliorer les produits issus de l'espèce locale Labrusca traditionnellement cultivée.

Conscient de l'instabilité technico-économique qu'une nouvelle viticulture à base de Vinifera risque de faire courir aux producteurs familiaux, l'organe public de recherche-vulgarisation (Epagri) incite les producteurs familiaux à promouvoir des vins de cépage leur permettant de s'installer sur le créneau commercial des vins typiques. A l'amélioration des techniques de production tant en conduite de la vigne qu'en vinification, s'ajoute une politique de reconnaissance et de promotion du vin.

C'est ainsi que depuis la récolte 2000 s'est mis en place un "selo de qualidade" consacré au vin blanc provenant du cépage Niagara. Le vin qui répond à un double cahier des charges tant en production de raisin qu'en vinification, est ensuite sélectionné en concours de dégustation. Son prix de vente peut alors se voir majoré de plus de 50% par rapport au vin de Niagara conventionnel. D'autres initiatives de ce type pourraient voir le jour, notamment avec la variété Goethe dans la région d'Urussanga, mais surtout Isabel ou Bordô en vins rouges que les consommateurs préfèrent aujourd'hui aux blancs.

Mais l'objectif de cette distinction particulière ne se réduit pas à la seule augmentation d'un prix de commercialisation qui reste cependant plus de moitié inférieur à celui des vins fins. Cette politique viticole trouve aussi son fondement dans la perspective nouvelle offerte aux producteurs traditionnels d'un développement viticole fondé sur un système Labrusca-Latada qu'ils maîtrisent parfaitement. Cette option qui a l'avantage de ne pas déstabiliser techniquement et économiquement les producteurs familiaux, peut constituer une réponse originale et évolutive face à la concurrence des vins fins qui tendent par ailleurs à une certaine standardisation sur le marché mondial.

Face à ceux-ci, l'enjeu est grand pour les producteurs familiaux traditionnellement liés au vin courant de revaloriser eux-mêmes l'image de ce produit. Avec l'amélioration de la qualité d'un vin dont le goût original reste apprécié du consommateur national, le volume important que permet la vitiviniculture traditionnelle autorise un prix plus abordable de ce type de vin, ce qui le met à la portée du plus grand nombre des consommateurs.