HAL
open science

Contrats d'approvisionnement en raisin frais pour le vin de qualité en Argentine

Guillermo Martin, Jean Marie Codron, M'hand Fares, Etienne Montaigne

To cite this version:

Guillermo Martin, Jean Marie Codron, M'hand Fares, Etienne Montaigne. Contrats d'approvisionnement en raisin frais pour le vin de qualité en Argentine. 2006. hal-02812603

HAL Id: hal-02812603

https://hal.inrae.fr/hal-02812603

Preprint submitted on 6 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Quality Wine Grape supply contracts in Argentina

Guillermo Martin, Jean-Marie Codron, M'hand Fares, Etienne Montaigne

MOISA
2, place Viala.
34 060 Montpellier. France.

Résumé

Notre article étudie la coordination contractuelle pour la construction de la qualité dans le secteur vitivinicole argentin au moyen de contrats sur les transactions de raisins frais et traite des trois questions que sont la sélection des fournisseurs, le choix du mode de gouvernance et le design du contrat. L'originalité de notre contribution porte sur (1) la prise en compte des spécificités d'un contexte émergent avec une forte incertitude sur le processus de production et un déficit d'information sur le potentiel terroir et sur les compétences humaines disponibles, (2) l'étude spécifique des vins de qualité super et ultra premium, et donc sur la seule classe des contrats écrits, (3) une analyse fine des variables de construction de la qualité mobilisées dans le contrat, en particulier le rôle des investissements spécifiques et (4) la question de la causalité complexe dans la construction de la qualité.

Après avoir resitué la question dans le contexte de la mutation qualitative de la filière vitivinicole argentine, nous montrons que l'élaboration d'un vin de haute qualité nécessite de décrire les variables techniques qui contribuent à produire une telle qualité et les aléas contractuels qui découlent de la mise en œuvre de ces variables. Nous analysons ensuite le rôle économique de ces variables techniques de qualité et leur mobilisation dans le dispositif de coordination que nous considérons à deux niveaux de temporalité. Nous analysons pour ce faire, en nous appuyant sur les propositions de la théorie des coûts de transaction, les mécanismes qui permettent de gérer efficacement les aléas contractuels générés par la mobilisation de ces variables. Nous déduisons enfin quelques pistes pour de possibles vérifications empiriques.

Quality Wine Grape supply contracts in Argentina

I. Introduction

Pour les pays du Nouveau Monde et de l'Hémisphère Sud, la concurrence sur les principaux marchés internationaux (Angleterre, Europe du Nord, Etats-Unis, Japon) ne se limite plus aux seuls vins d'entrée de gamme mais s'étend à toute la hiérarchie des vins de qualité (Montaigne E., 2005).

Le développement de cette concurrence se fait dans un environnement institutionnel peu contraignant dans lequel la convention dominante n'est pas, comme en Europe, la convention AOC mais la convention de cépage (Aigrain P., Hannin H., 2005). Dans cet environnement, la transaction décisive pour la construction de qualité est celle qui porte sur le raisin frais, contrairement à la France et à une partie des pays sous convention AOC où la plupart des transactions de raisin frais sont intégrées au sein d'entreprises individuelles ou de type coopératif, réalisant à la fois la production et la première vinification.

La construction de la haute qualité est principalement orientée par le marché international et elle est spécifique à chaque entreprise. La nécessité d'une coordination étroite pour la construction de cette qualité conduit au développement de la production en propre par les caves, et à la mise en place de contrats sur les transactions de raisins frais. En Argentine par exemple, un quart des transactions de raisins frais se font sous contrat, un chiffre qui peut atteindre 70% pour certaines entreprises reconnues pour leurs produits de haute qualité. Dans ce pays émergeant sur le marché international des vins de haute qualité et investi récemment par les capitaux étrangers, le problème de coordination se pose avec une acuité particulière. Le manque d'expérience pose en effet, un double problème d'apprentissage : pour les producteurs d'une part, dont le savoir-faire était jusque là limité aux vins de

qualité standard ou premium, pour les caves étrangères nouvellement arrivées, d'autre part, dont la connaissance des terroirs et des compétences locales est encore limitée pour obtenir les vins super et ultra premium. Ce double problème d'apprentissage rejaillit sur la forme des contrats et pose donc la question centrale du mode de coordination à mettre en place pour atteindre les objectifs de qualité visés.
Cette question de la coordination contractuelle à mettre en place pour se positionner sur le marché international des vins de haute qualité (type « super » et « ultra premium ») peut se décomposer en trois questions: la question de la sélection des fournisseurs, celle du choix du mode de gouvernance et celle du design du contrat.

Goodhue & al. (2003) et Fraser (2003, 2004) qui sont les principaux auteurs à aborder ce problème de coordination contractuelle pour les vins de qualité dans les pays du Nouveau Monde (respectivement en Californie et en Australie), mettent au centre de leur réflexion, la question du design des contrats, en considérant principalement les problèmes informationnels (anti-sélection et aléa moral) soulevés par les difficultés de mesure de la qualité du raisin. Ils analysent les déterminants des contrats, caractérisés principalement par la nature écrite ou orale du contrat et par des clauses contractuelles visant notamment à imposer l'usage de certains inputs ou la réalisation de certaines pratiques culturales. Ils effectuent enfin leur analyse dans des contextes "mûrs", se caractérisant par une certaine accumulation des savoirs ou savoir-faire, avec un processus de sélection déjà bien amorcé et avec des caves implantées dans la région depuis déjà un bon nombre d'années et ayant acquis, pour la plupart, une bonne connaissance des vins de haute qualité par la production en propre.
Notre contribution à la question du design contractuel est doublement originale. Tout d'abord, elle prend en compte les spécificités d'un contexte émergent avec en conséquence une forte incertitude pesant sur le processus de production et un déficit d'information plus important pour les caves sur le potentiel terroir et sur les compétences humaines disponibles. Ensuite, notre analyse se focalise sur les seuls vins de qualité super et ultra premium et donc sur la seule classe des contrats écrits mais procède à une analyse plus fine des variables de construction de la qualité mobilisées dans le contrat. La prise en compte de ces deux spécificités (contexte émergent, contrats pour les seuls vins super et ultra-premium) conduit à se focaliser davantage que dans les études conduites par Goodhue et Fraser, sur le rôle des

investissements spécifiques et sur la question de la causalité complexe dans la construction de la qualité.

D'un point de vue théorique, la question de recherche devient plus large puisque aux problèmes informationnels, viennent se rajouter les problèmes de hold-up (générés par la spécificité des actifs) et de causalité complexe. La prise en compte de ces deux problèmes additionnels influence fortement, comme le prédit la théorie des coûts de transaction, la gouvernance de la relation mais également l'ajustement du contrat et conduit à poser le problème en deux temps: le choix de la gouvernance qui se fait à moyen terme et l'ajustement du contrat qui se fait sur un terme plus court. Chez Goodhue et al. et Fraser, ces deux étapes sont en pratique confondues même si elles sont formellement distinguées. Plusieurs raisons peuvent expliquer que Goodhue et Fraser aient négligé ces deux questions *(i)* le spectre plus large de qualités considérées dans l'analyse qui laisse moins de place pour traiter plus spécifiquement de ces deux questions ; *(ii)* la différence de contextes (connaissance plus développée des potentiels terroirs, des fonctions de production, des potentiels humains) ; *(iii)* les approches théoriques utilisées qui sous-estiment le rôle de ces deux variables. De façon plus générale, si Goodhue et al. mettent en évidence la corrélation entre allocation de droits de décision sur les pratiques culturales et l'obtention de raisins de haute qualité, la nature des données recueillies et utilisées pour le test des hypothèses[1] ne permet pas d'entrer dans le détail du design du contrat destiné à l'obtention de ces raisins de haute qualité. En outre, leur approche mobilise un grand nombre de théories pour expliquer les faits observés, alors que notre ambition est de proposer un unique modèle explicatif.

Après avoir resitué la question dans le contexte de la mutation qualitative de la filière vitivinicole argentine (II), nous montrons que l'élaboration d'un vin de qualité dans ce contexte, nécessite de décrire les variables techniques qui contribuent à produire une telle qualité et les aléas contractuels qui découlent de la mise en œuvre de ces variables (III). Nous analysons ensuite le rôle économique de ces variables techniques de qualité et leur mobilisation dans le dispositif de coordination que nous considèrerons à deux niveaux de temporalité. Nous analysons pour ce faire, en nous

[1] Leur étude est réalisée à partir d'une base de données de contrats, constituée par enquête. Elle vise à expliquer l'existence d'un contrat à partir de ses caractéristiques. La principale limite de ces travaux est l'utilisation quelque peu discutable de certaines proxy : par exemple, le prix assigné à chaque observation n'est pas le prix contractuel mais plutôt un prix moyen régional (district) par variété de raisin. De plus, ce prix moyen régional est supposé constituer une bonne proxy de la qualité du raisin, alors qu'aucun test économétrique préalable ne vient à l'appui de cette hypothèse.

appuyant sur les propositions de la théorie des coûts de transaction, les mécanismes qui permettent de gérer efficacement les aléas contractuels générés par la mobilisation de ces variables (IV). Nous déduisons enfin quelques pistes pour de possibles vérifications empiriques.

II. Le contexte : la mutation qualitative de la filière vitivinicole argentine.

L'Argentine est un pays de forte tradition viticole et un grand consommateur de vins. Elle se situe au neuvième rang mondial par la surface cultivée (201 113 ha) et au cinquième par la production. La viticulture argentine est très étendue sur le territoire argentin et par là même, la diversité des conditions climatiques et des sols permet d'identifier une diversité de terroirs. Toutefois, la surface viticole se concentre sur la région centre-ouest qui représente 91.33 % de la surface totale. On peut y distinguer deux sous-régions : Mendoza et San Juan, aux caractéristiques bien différenciées. Mendoza est le centre vitivinicole le plus important du pays regroupant, à lui seul, 70% de la surface nationale.

A partir des années 90, la filière vitivinicole argentine a subi, comme la plupart des filières vitivinicoles du monde, une transformation majeure de son environnement économique. Trois évolutions structurelles ont modifié la stratégie des entreprises à long terme : i) le changement de la politique macroéconomique du pays et des avantages comparatifs de la viticulture argentine ; ii) la stratégie d'internationalisation des grandes entreprises vitivinicoles associée aux investissements étrangers ; iii) le changement des comportements et des préférences des consommateurs de vin, tant d'un point de vue qualitatif que quantitatif, à la fois sur les marchés intérieurs et extérieurs.

L'Argentine a adopté, au cours de la dernière décennie du XXe siècle, une nouvelle politique macroéconomique libérale, basée sur l'ouverture internationale de l'économie, le libre échange (des biens, des services et des capitaux) et un taux de change fixe entre le peso et le dollar. Cette politique a favorisé les investissements des entreprises étrangères et locales et a facilité la reconversion qualitative du secteur vitivinicole par l'importation de technologies soit directement avec l'arrivée de nouvelles entreprises, soit indirectement par l'achat de technologie au secteur amont, lui-même souvent d'origine étrangère. La crise du modèle économique et la forte dévaluation du peso (décembre 2001) ont privilégié les entreprises soutenues par leurs maisons mères étrangères, en particulier pour l'accès aux capitaux, et

celles qui ont développé une stratégie basée sur l'exportation. En outre, la disponibilité de ressources naturelles (terres et eau), d'une main d'œuvre qualifiée et d'une législation non contraignante, a permis le développement de projets vitivinicoles qualitatifs. C'est en particulier le cas de la production de certains cépages traditionnels (Malbec, Torrontes), caractérisés par une forte spécificité régionale, et des principaux cépages internationalement reconnus (Cabernet sauvignon, Merlot, Syrah, Chardonnay, Sauvignon), qui a attiré les investissements des entreprises qui veulent se positionner sur le marché international. L'innovation a également concerné la technologie des vignobles et des caves, ainsi que la commercialisation des produits adaptés à la demande internationale et aux changements de préférence des consommateurs argentins.

Ce changement de la politique économique concorde avec la décision des grandes entreprises vitivinicoles de différents pays (Etats Unis, Japon, France, Espagne, Italie, Autriche, Chili, Angleterre, Portugal) d'internationaliser leurs activités. Au-delà, plusieurs entreprises (nationales et étrangères) non liées au secteur vitivinicole, ont également investi dans la filière, attirées par cette dynamique. Cette nouvelle orientation a remis en question le modèle productif existant qui était basé, depuis de nombreuses années, sur la production de vins de table de faible qualité, destinés principalement au marché national, et sur la production de moûts concentrés, destinés à l'exportation. Ce modèle productif, caractérisé par une logique de haute productivité, l'utilisation extensive des territoires et de cépages locaux, a permis le développement, jusqu'en 1977, du vignoble national qui atteignait 350.680 ha à cette date. La technologie de cave et les modalités de mise en marché étaient adaptées à cet objectif. Toutefois, en l'absence d'une politique de filière, associée à une intervention sur le marché comme dans l'Union Européenne, et sous le double effet de l'augmentation de la production de vin de table et de la chute de la consommation intérieure, le secteur a dû affronter, dans les années 1980, une violente crise de surproduction provoquant l'effondrement des cours et une désaffection pour ce type de production. Ainsi, entre 1977 et 1990, l'élimination de vignobles abandonnés, trop âgés ou de variétés de faible qualité, s'est traduite par une contraction de 37% de la surface cultivée, la disparition de 51% des parcelles de vignes et de 28% de la production de raisins. La concentration des entreprises a également touché la vinification. En effet, seules 766 «bodegas» élaborent encore du vin sur les 1453 encore enregistrées à l'Institut National de la Vigne et du Vin (INV, 2003b).

Ainsi, à partir des années 90, le changement de préférence des consommateurs, tant argentins qu'étrangers, favorise simultanément le double phénomène d'expansion du nouveau modèle productif et de contraction de l'ancien. En effet, la demande de vins de table chute de façon continue alors que la consommation de vins de qualité est croissante (Montaigne et Martin, 2002), mais l'évolution de la seconde ne compense pas totalement la première. Ce changement de tendance fait que de nombreuses entreprises développent une stratégie basée sur la production de vins adaptés aux segments de marchés qui présentent une forte croissance. (Rabobank, 1996, 1999). De nouveaux segments de marché et de prix ont donc vu le jour avec la croissance des exportations de vins de qualité (0, 446 millions d'hl en 1990, 1,852 millions d'hl en 2003). Le marché intérieur reste caractérisé par une proportion importante de vins de table, malgré leur déclin (de 70,19 l/hab./an en 1980 à 23 l./hab./an en 2003). La consommation des vins fins est, quant à elle, en croissance, doublant de 5,48 l./hab./an, en 1980, à 10.68 l/hab./an en 2003. Les entreprises les plus dynamiques se sont positionnées sur ces nouveaux marchés, en adoptant une stratégie de signalisation de la qualité à travers la marque privée, le cépage et la définition d'un style propre. Cette stratégie les a conduites à entretenir des relations individuels avec leurs fournisseurs de raisins de cuve et à réorganiser leur système d'approvisionnement, notamment par le développement de nouvelles régions de production adaptées à la production des raisins de qualité, par la plantation de cépages reconnus au niveau international et par l'introduction de nouvelles pratiques de production (porte-greffes, pratiques culturales et modes de conduite) permettant d'obtenir les attributs des produits recherchés. (Martin, G., 2003).

La redéfinition des modes de coordination des transactions des raisins de cuve s'inscrit dans ce contexte de changement des stratégies des acteurs de la filière. En Argentine, la quasi-totalité du raisin produit est destinée à la vinification. En tant que bien intermédiaire, l'évolution de son marché dépend principalement du marché du bien final, le vin. Trois grands modes de coordination coexistent, pour l'élaboration des vins, au sein de la filière viticole argentine : i) l'intégration, lorsque les caves sont propriétaires des vignobles ; ii) l'élaboration « à façon » ou à « compte de tiers » *(les terceros)*, lorsque le vinificateur prend en charge les services d'élaboration et de stockage du vin ; iii) la contractualisation, lorsque les caves achètent les raisins au moyen de différents types d'accords (contrats oraux ou écrits) avec les vignerons. Le mode de coordination par contrat, même s'il demeure minoritaire puisqu'il ne

concerne que 24% du raisin destiné à la vinification, a connu une forte croissance (plus de 200%) entre 1986 et 2000 (INV, 2001) (Ayouz et al., 2002).
Pour analyser les déterminants économiques de ces contrats, il est nécessaire de comprendre les fondements techniques de la construction de la qualité des vins et pour cela, de mobiliser l'expertise des spécialistes des recherches viticoles.

III. Les stratégies génériques de définition de la qualité des vins et des raisins

Comprendre l'enjeu de la définition des relations contractuelles entre les entreprises vinificatrices et les producteurs de raisin, ne peut se faire que si on introduit dans le raisonnement contractuel les informations issues de la recherche en viticulture et œnologie sur les critères techniques qui définissent la qualité des vins et, plus précisément, leur construction et leur contrôle. Dans la hiérarchie des vins, associée à une hiérarchie des prix des produits dans les pays consommateurs et sur laquelle la plupart des analystes s'accordent (Ernst & Young, 2000 ; Rabobank, 1999), le choix du produit et donc du segment visé, implique une stratégie particulière.
Lorsqu'une cave définit son système de production de raisins et d'élaboration de vins, elle définit d'abord les segments du marché auxquels elle va s'adresser et donc le style de vin adapté à chaque segment visé. Cette définition du style est une étape critique dans le développement de la stratégie car d'un côté, elle contribue au succès de la politique commerciale mais de l'autre, elle définit l'ensemble des problèmes de coordination des approvisionnements en raisins de cuve. Ainsi, pour Bisson (2001a), c'est au travers de la qualité intrinsèque des raisins de cuve qu'est conçue la qualité intrinsèque du vin. Plus précisément, l'auteur distingue dans la littérature deux niveaux de complexité de conception de la qualité des vins. Parmi les stratégies simples (encore qualifiées de pures ou standard) il distingue deux modalités de définition de la qualité. Dans la première modalité, la qualité est définie au moyen d'un standard de base et dans la seconde par un objectif simple « recherché » (site de production, cépage, style propre d'élaboration et d'élevage). La stratégie complexe (ou de type hybride) combine les variables des stratégies simples de qualité afin de produire un vin complexe par une combinaison particulière de la spécificité régionale, de la typicité de cépage et de la technologie d'élaboration et

d'élevage des vins. Ces définitions sont mobilisées afin de définir la stratégie commerciale et de positionnement des marques sur les différents segments des marchés intérieurs et extérieurs des vins : Popular, Premium, Super-premium, Ultra-premium et Icon.

31. Les stratégies simples

311. La qualité définie par le standard

Pour Bisson (2001b), la qualité définie par le standard est une stratégie simple fondée seulement sur l'absence de défauts. C'est un vin qui n'a pas de caractéristiques particulières (ni de site, ni de cépage, ni de technologie d'élaboration et d'élevage). Il est conçu pour respecter un standard de qualité défini par les Institutions Publiques. Ces vins sont achetés sur le marché spot du vin en vrac et font l'objet d'un assemblage afin d'établir une qualité stable. Ils sont commercialisés dans le segment "Popular" du marché du vin.

312. La qualité définie par l'objectif recherché

Dans ce cas, les caves définissent la qualité du vin par un objectif simple ciblé et pris comme le modèle de référence dont il faut se rapprocher au mieux. Il existe alors une description de la composition aromatique qui caractérise cet idéal. Plus le vin est proche de cet idéal, plus haute sera la qualité. Au sein de cette catégorie, Bisson (2001a) considère trois cas particuliers : i) la typicité régionale ; ii) la typicité variétale ; iii) le style propre. Les vins d'une même région ou appellation, d'un même cépage ou d'un même style qui présentent un ensemble de caractéristiques communes, sont qualifiés de typiques.

a. La typicité régionale

La stratégie de typicité régionale est caractérisée par Martin (1998) à travers la stratégie de terroir. La stratégie de terroir consiste à relier la production de raisins, l'élaboration et l'identité des vins à un espace géographique et culturel déterminé : le terroir. Le terroir apporte aux vins les sensations de typicité, caractérise les millésimes et l'élevage et il peut apporter une contribution à la construction de la complexité des vins. Au niveau du terrain, l'information sur le potentiel qualitatif des raisins est détaillée jusqu'aux caractéristiques fixes ou variables du vignoble ou de la parcelle.

Selon Morlat (1997), Deloire et al (2002) et Carbonneau (2002), dans la stratégie de terroir, la qualité de la vendange est le résultat de l'interaction de l'unité de terroir de base (sol et climat), des cépages et des technologies de production. Pour cette stratégie, l'adaptation du cépage à l'unité de terroir de base devient essentielle. Tout d'abord les acteurs définissent les attributs du vin recherché et ensuite, ils choisissent l'interaction cépage-terroir de base qui est la plus proche de cet objectif de qualité. Dans cette stratégie de définition de la qualité, « le terroir » est la variable qui permet de classer les produits et de définir les groupes de producteurs.

b. La typicité variétale

L'objectif de cette stratégie est d'élaborer un vin qui exprime les caractéristiques spécifiques d'un cépage ou d'un ensemble de cépages. La typicité variétale est limitée à certains cépages qui présentent une complexité particulière au moment de la récolte, et qui ne doivent pas subir d'ajustement chimique pendant le processus d'élaboration du vin. Selon Martin (1998), la stratégie de cépage apporte un modèle de référence assimilé à l'échelle mondiale, présentant des caractéristiques organoleptiques standardisées, facilement reconnaissables par les consommateurs.
Selon Bisson (2001b), les innovations dans la technologie de production des raisins et d'élaboration des vins ont permis d'atténuer les effets du temps et du lieu de production sur ces types de vins. La technologie de production a permis une amélioration notable de l'expression aromatique de certains cépages, en particulier ceux qui font l'objet d'une reconnaissance internationale (Cabernet sauvignon, Merlot et Syrah, en rouge, et Chardonnay et Sauvignon, en blanc), une diminution des coûts et une maîtrise de l'incertitude, liés au processus d'élaboration.

c. Le style propre

Dans cette stratégie, les entreprises cherchent à produire un vin caractérisé par une expression originale qui n'est pas strictement liée à un cépage ou à une région de production particulière. L'entreprise privilégie comme stratégie de différentiation, les caractéristiques liées au processus d'élaboration (fermentation malo-lactique, fermentation et élevage en fût de chêne, élevage dans des cuves en acier inoxydable et en bouteille). Les consommateurs veulent percevoir certains arômes (chocolat, vanille, lactique) qui ne sont pas présents naturellement dans les vins. Cette stratégie permet une définition spécifique, un style, qui peut nécessiter des

pratiques culturales particulières dans le vignoble et des opérations spécifiques en cave.

Ces trois stratégies simples de développement de la qualité (site ou terroir, cépage, style propre d'élaboration et d'élevage) sont mobilisées de façon simple pour la production des vins adaptés aux segments "popular-premium" et "premium". La stratégie simple de cépage se retrouve aussi bien dans la production des vins adaptés aux segments « premium – monocépage », que "blend" (assemblage de cépages). Pour ces segments, le lieu de production est pris en compte au niveau du pays (Chili, Argentine) ou d'une vaste région de production (la vallée centrale du Chili, la province de Mendoza en Argentine). L'assemblage de différents cépages, produits dans différentes régions de production, est très fréquent et les vins ne subissent pas de processus d'élevage spécial : il s'agit d'une conservation en cuves en acier inoxydable, sur une période de temps très courte de 2 à 4 mois. Les vignerons ne sont pas obligés de suivre un cahier des charges particulier mais sont néanmoins évalués selon une grille[2] établie par la cave.

32. La qualité comme fruit de la complexité

Pour Bisson (2001b), le modèle de référence ou l'idéal peut être caractérisé soit par des attributs simples, unidimensionnels et facilement identifiables par les consommateurs, soit par des attributs qui confèrent aux vins un caractère multidimensionnel ou complexe. Dans ce dernier cas, la complexité et l'harmonie des caractéristiques donnent au vin une sensation particulière, totalement différente de la sensation simple d'un vin de cépage, de site ou de style propre. La stratégie de définition de la qualité comme phénomène complexe, cherche à créer un produit qui deviendra un modèle de référence difficilement imitable par les caves concurrentes. Cette stratégie est basée sur une sélection méticuleuse des niveaux des variables simples déjà mentionnées: une sélection stricte de l'interaction terroir-cépage, le contrôle du processus de production des raisins, d'élaboration des vins et de leur élevage.

Ces vins, positionnés sur les segments "super-premium" et "ultra-premium", sont caractérisés par la mobilisation des différents niveaux des variables : i) le site de

[2] Le terme espagnol utilisé est celui de « protocolo ». Dans cette grille ne figurent que des variables mesurables, l'erreur de mesure est minime et n'intervient qu'à la marge; l'erreur d'une unité sur un critère n'a qu'une incidence minime sur le pourcentage (coefficient) de bonus.

production : la parcelle, le vignoble, le district, la région; ii) les cépages : les vins sont élaborés avec au moins 85% d'un cépage qui exprime sa typicité dans ce site ; iii) les processus d'élaboration et d'élevage sont adaptés à cette complexité : a) un contrôle strict sur le produit (l'output) et sur la technologie de production des raisins, b) une technologie d'élaboration particulière (parfois même dans une cave réservée à l'élaboration de ce niveau de qualité), c) l'élevage en fût de chêne français pendant 10 à 15 mois et en bouteille pendant 2 à 12 mois.

a. Les problèmes de *détermination* du niveau de qualité des raisins

La détermination des attributs de qualité des produits intermédiaires (les raisins) est un élément essentiel du processus d'échange. Elle permet de contrôler la qualité du produit final (le vin) et d'apporter une information essentielle à la négociation des prix.

Les mesures objectives des composants chimiques des raisins (le degré Brix, l'acidité, le pH, la couleur et les indices de maturité) sont pris en compte par la cave pour déterminer la qualité des raisins. Bien que la mesure objective des attributs de qualité et des indices de maturité soient indispensables, ils ne permettent pas d'estimer la concentration de certains composants responsables de la qualité gustative et de la typicité des vins (les arômes et les précurseurs d'arômes). La dégustation de fruits (Rousseau et Delteil, 2000) est un moyen de caractériser les arômes dans les baies, mais il s'agit d'une mesure subjective et biaisée.

L'imperfection des mesures objectives et subjectives réalisées sur l'output conduit à prendre en compte d'autres variables que nous qualifierons de proxies au sens statistique du terme, qui permettent d'approcher, d'estimer le niveau de qualité des raisins.

b. L'estimation du niveau de qualité des raisins

Jackson et Lombard (1993), repris par Fraser (2003) et Martin G., (2003), ont identifié, à partir d'une revue exhaustive de la bibliographie, les facteurs qui déterminent la composition chimique des raisins de cuve. Ces auteurs ont classé ces facteurs en deux niveaux hiérarchiques : i) appartiennent au premier niveau de la hiérarchie: le macro-climat (latitude, altitude, topographie), le méso-climat (température, vent, pluie, exposition solaire, humidité relative), le micro-climat, le

génotype (cépage, clone, porte-greffe), le sol et l'eau (la profondeur, structure, nutriments, capacité de rétention d'eau), l'âge du vignoble. Les variables qui caractérisent ce premier niveau de la hiérarchie déterminent le niveau de qualité potentielle et elles sont au cœur des décisions de long terme; ii) Le deuxième niveau de la hiérarchie est caractérisé par l'irrigation (système d'irrigation, stress hydrique), la fertilisation (artificielle, naturelle), la concurrence (insectes, maladies, mauvaise herbes), la régulation de la surface foliaire (taille, rognage, effeuillage), le contrôle du rendement (taille, éclaircissage). Ces variables permettent d'ajuster le niveau de qualité potentielle définie par les variables du premier niveau de la hiérarchie. Elles apportent une contribution fondamentale à la conception du monitoring des vignobles et sont au cœur des décisions de court terme. D'un point de vue technique, le niveau de qualité des raisins de cuve est donc déterminé à la fois par la mesure des attributs de qualité observables et vérifiables sur l'output et par la mobilisation des variables proxies qui permettent d'estimer le niveau des attributs non mesurables sur le produit.

Contrairement aux stratégiques de qualité standard, la stratégique des segments ultra et super-premium ne peut se satisfaire des seules mesures objectives sur les raisins de cuve. L'accent étant mis sur la concentration des arômes qui sont difficilement mesurables sur les raisins, il devient nécessaire: i) de prendre en compte, sur le produit, d'autres critères que ceux facilement mesurables comme la dégustation des vins qui repose sur des appréciations subjectives; ii) de contrôler, en production, certaines variables dites de procédé ayant a priori un lien fort avec le résultat de la fonction de production, mais pour lesquelles on ne peut pas démontrer la relation de cause à effet (il est en effet difficile de différencier dans ce cas, les rôles respectifs de la qualité du raisin et de la vinification).

L'incertitude générée par l'introduction de variables de procédé d'une part et de variables subjectives de contrôle sur le produit d'autre part, a des conséquences sur le mode de coordination de la transaction. En particulier : i) elle est la source d'incomplétude contractuelle car elle empêche l'écriture de clauses contractuelles difficilement vérifiables par un tiers ; ii) certaines variables mesurées sur le produit (par exemple, le degré de sucre) deviennent secondaires dans l'évaluation du niveau de qualité ; iii) une partie des variables de procédé ne peuvent être appréhendées individuellement et donc leur impact sur le résultat va dépendre de la configuration de variables choisies. C'est pourquoi on parle alors d'une causalité complexe.

IV. Les variables de construction de la qualité

Les variables de construction de la qualité sont généralement communes à l'ensemble des caves mais chaque cave fixe pour ce type de variables, des valeurs qui lui sont propres et qu'elle définit en fonction de sa stratégie commerciale. Ce sont les variables qui permettent à la cave de construire une marque privée et d'acquérir une réputation sur le marché du produit final.

Ces variables jouent différents rôles dans le processus de construction de la qualité. Premièrement, dans l'ensemble des variables qui contribuent à déterminer la qualité des raisins, certaines visent à signaler, i.e. à sélectionner, les producteurs capables de produire un raisin de haute qualité. Ces variables sont appelées *variables de signal*. Deuxièmement, certaines variables d'investissement vont permettre de créer de la valeur supplémentaire en partenariat mais génèrent parallèlement des risques de hold-up. Elles ne seront mobilisées par celui qui investit que si des garanties sur le partage de cette valeur lui sont apportées par son partenaire. Ces variables sont appelées *variables de spécificité des actifs*. Troisièmement, des variables vont permettre de déléguer à la cave la possibilité de superviser le processus de production et de transport du raisin. Ces variables sont appelées *variables de monitoring* (Martin G., 2003).

4.1) Les différentes variables

4.1.1) Les variables de signal

Pour sélectionner ses nouveaux fournisseurs ou renouveler les contrats existants, la cave évalue la performance des producteurs. Les problèmes de signalisation de la qualité ont été analysés par Spence M. (1973) pour le marché de travail. Spence, reprenant la classification de Jervis (1970), soutient que les variables qui permettent de sélectionner les fournisseurs peuvent être classés en deux catégories : (i) les « *indices* », qui sont les caractéristiques invariables d'un individu ; (ii) les « *signaux* » à proprement parler, qui sont les caractéristiques que le fournisseur peut changer. Nous intégrons dans cette catégorie les performances passées, objectives et subjectives (pour la cave), du producteur.

La cave, en mobilisant son expérience sur l'ensemble des signaux et des indices, peut estimer le niveau de qualité potentielle que peut fournir chaque producteur. Les variables « *de signal ou de sélection* » les plus fréquemment employées peuvent être classées, comme l'indique le tableau 1, en deux catégories: i) les variables qui caractérisent le vignoble; ii) les variables qui caractérisent le producteur et sa relation à la cave (lorsque celle-ci existe déjà).

Pour les nouveaux fournisseurs, cette information est réduite aux variables de signal (liées au vignoble ou au producteur). La cave ne dispose en effet d'aucune observation qui lui soit propre sur ses résultats antérieurs ou sur son comportement en production. Les informations qu'elle mobilise le plus souvent sont celles qui concernent le potentiel du vignoble: les visites effectuées aux vignobles par les techniciens de la cave, l'information apportée par le producteur et certifiée par une Institution publique ou privée (Institut de la vigne et du vin, pépiniéristes, caves, laboratoires, etc.), la connaissance de la cave des caractéristiques de la région de production. Avec ces informations et celles plus directement liées au producteur (expérience du producteur, relations antérieures à d'autres caves, réputation du producteur sur le plan technique, commercial…), les techniciens de la cave rédigent un rapport qui permet de justifier la sélection du producteur et le classement dans un groupe de fournisseur particulier : premium, super-premium, ultra-premium .

Dans le cas d'un fournisseur déjà sous contrat (écrit ou oral), l'information qui permet de renouveler le contrat, de promouvoir ou de rétrograder ce fournisseur s'enrichit des informations recueillies dans le cours de la relation avec le producteur. Deux types d'information sont privilégiées: i) des informations objectives sur la performance du producteur, ii) des informations subjectives sur la volonté de coopération du producteur, lorsque celui-ci est engagé dans un contrat écrit (cas des segments de haute qualité) (voir variables de monitoring).

Les informations sur les performances antérieures avec la cave peuvent avoir différentes origines: i) le rendement iii) la note de dégustation du vin issu des vignobles du producteur uniquement pour les segments de haute qualité (super-premium et ultra-premium), iii) et enfin, dans tous les cas, la qualité du produit ou du procédé évaluée selon une grille incluse dans le contrat et appelée protocole d'évaluation de la qualité. La grille d'évaluation de la qualité est appliquée à trois

niveaux : le vignoble, l'opération de récolte et l'état sanitaire des raisins dans la cave (voir tableau 2).

Le potentiel de qualité des producteurs est alors estimé par : (i) les variables de signal considérées individuellement, (ii) les interactions entre ces variables, (iii) le rendement et la qualification déterminée par le protocole de qualité iv) pour les producteurs déjà sous contrat écrit (vins de haute qualité), la note de dégustation et le capital de réputation accumulé. La méthode d'estimation est fonction de la stratégie de la firme. Par exemple, le recours à l'interaction entre variables dans l'estimation est mobilisée lorsque la cave cherche un niveau de qualité plus élevé. En effet, l'interaction localisation du vignoble-cépage définit un niveau de qualité plus élevé que la variable cépage considérée individuellement. Le producteur peut ainsi être classé dans une catégorie supérieure et bénéficier d'un prix de base plus élevé sur lequel s'appliquera le bonus ou prime.

4.1.2) Les variables de spécificité et de monitoring

Les variables de spécificité

Les variables «*de spécificité* » de la transaction sont relatives aux investissements spécifiques faits par les producteurs après la signature du contrat avec la cave.

Pour la théorie des coûts de transaction (Williamson), la principale source d'aléas contractuels, ou coûts de transaction, est le développement par les parties d'investissements spécifiques. Par spécificité des actifs, Williamson (1985) désigne des caractéristiques techniques, immatérielles, locales et humaines, qui confèrent à l'actif une plus grande efficacité productive lorsque celui-ci est intégré au sein d'un processus productif donné avec un partenaire contractuel déterminé.

Williamson mobilise le concept de « transformation fondamentale » pour soutenir que les relations contractuelles développées entre deux firmes tendent à se spécifier dans le temps. Le concept repose sur une distinction ex-ante (avant la signature du contrat) et ex-post (après la signature du contrat). S'il existe ex-ante un grand nombre de partenaires contractuels possibles, une fois la contractualisation lancée cette intensité concurrentielle va progressivement laisser place à une dépendance bilatérale. Cette transformation s'explique par la mise en place au cours de la relation contractuelle d'actifs spécifiques. Le faible degré de redéployabilité des actifs spécifiques à des usages ou des partenaires alternatifs, implique en effet que la

relation se trouve isolée du marché. De plus, la mise en place de ces actifs spécifiques génère une quasi-rente qui est définie comme la différence entre la valeur générée par ces actifs au sein de la relation contractuelle et celle générée avec un partenaire alternatif. C'est cette quasi-rente qui peut potentiellement fournir les incitations nécessaires à la construction d'une stratégie de qualité. Selon Williamson (1996), plusieurs types de spécificité peuvent être identifiés :

La spécificité de site est liée la mise en place d'actifs qui induisent une proximité géographique entre les partenaires contractuels. Une spécificité de site peut apparaître par exemple lorsqu'une cave (ou un petit nombre de caves) s'implante sur un terroir et décide de s'approvisionner en raisin provenant des producteurs de ce terroir. Cette spécificité décroît lorsque les caves sont en plus grand nombre sur un terroir donné.

La spécificité physique est liée à une caractéristique physique de l'actif qui le rend particulièrement adapté à la relation contractuelle mise en place. Les exemples sont nombreux ici aussi : investissements dans un système d'irrigation goutte à goutte afin de mettre en place la technologie de stress hydrique demandée par la cave ; mode de conduite particulier à un cépage ou à une région déterminée (ex: palissage en lyre), plantation d'un nouveau cépage. Ces investissements sont ici spécifiques du fait de leur nouveauté, dans la mesure où ils sont encore loin d'être généralisés.

Les actifs dédiés sont des investissements mis en place à la demande du partenaire contractuel et qui peuvent générer une situation de surproduction (ou de sous-production) en cas de rupture de la relation avec ce partenaire. Ces investissements n'ont pas forcément des caractéristiques techniques spécifiques (spécificité physique). La limitation des rendements, certaines pratiques culturales telles que la taille, la récolte en vert, le contrôle du stress hydrique, l'usage contraint de certains produits phytosanitaires, constituent des exemples d'actifs dédiés.

La spécificité temporelle est liée au caractère périssable du produit à échanger ou à une forte complémentarité des tâches à développer. Le caractère périssable des raisins de cuve peut avoir des conséquences sur le niveau de rendement et de qualité des raisins lorsque les activités qui permettent de déclencher la récolte, le transport et la réception en cave des raisins ne sont pas parfaitement coordonnées.

Si pour Williamson la notion de spécificité des actifs est centrale dans la définition du choix contractuel, la complexité et l'incertitude portant sur le processus de production

des raisins de haute qualité doivent également être pris en compte. Cette incertitude et cette complexité sont d'autant plus grandes que la construction de la qualité implique une interaction entre un grand nombre de variables de signal et de spécificité. A titre d'exemple, la taille, le programme d'irrigation-fertilisation et les pratiques culturales qui contrôlent la surface foliaire (épamprage, rognage, effeuillage), sont étroitement liés. Cette forte interaction fait que le processus d'ajustement de la qualité est caractérisé par: i) des problèmes de contrôle des multiples tâches développées par les producteurs; ii) l'incapacité à définir à l'avance certaines tâches et le timing d'exécution des pratiques culturales car ces derniers dépendent d'une évolution du vignoble qui est étroitement liée aux changements de l'environnement.

Pour Tadelis (2002), la complexité tient à la difficulté que rencontrent les parties dans la prévision et la description dans le contrat initial des nombreuses dimensions du projet, objet de l'échange. Autrement dit, la complexité de la transaction fonde l'incomplétude du contrat. Compte tenu de cette incomplétude, les parties savent que le projet sera redéfini et renégocié ex-post. La complémentarité entre complexité et spécificité des actifs doit être soulignée. La mobilisation de la seule notion de complexité du projet ne peut rendre compte de l'existence d'aléas contractuels. En effet, si les parties pouvaient se comporter comme des gentlemen, la renégociation du contrat du fait de la complexité ne générerait aucune forme d'aléa. De même, si les parties étaient opportunistes mais qu'il existe malgré tout un grand nombre de partenaires alternatifs, alors toute forme d'opportunisme serait sanctionnée par le marché. En revanche, dans une situation de dépendance bilatérale, l'opportunisme des parties accroît les possibilités de conflits dans un contexte complexe. Autrement dit, la spécificité d'actifs et la complexité sont complémentaires et interagissent positivement (Masten, 1984).

Les variables de monitoring

Si les actifs spécifiques permettent de générer une quasi-rente susceptible de fournir les incitations nécessaires à la mise en place d'une stratégie de qualité, les conditions d'appropriation de cette quasi-rente doivent être contrôlées afin d'éviter toute forme d'expropriation qui mettrait en péril la stratégie de construction de la qualité. En effet, en présence de complexité environnementale et de spécificité des

actifs, la relation contractuelle est soumise à un risque d'expropriation des rendements des actifs mis en place dès l'instant où l'une des parties rompt la relation contractuelle ou bien cherche à tirer profit de la menace de rupture à travers une renégociation du contrat initial. Ce phénomène est traditionnellement appelé le problème de « hold-up » (Klein-Crawford-Alchian, 1978 ; Williamson, 1985 ; Grout, 1984 ; Grossman-Hart, 1986).

Pour assurer le contrôle des comportements opportunistes, et donc résoudre le problème du hold-up, le contrat définit la cession de droits de décision et de contrôle que la cave mobilise pour assurer sa tâche de contrôle et de définition des termes du projet de construction de la qualité, laissés en blanc par le contrat initial. Concrètement, les techniciens de la cave visitent le vignoble et imposent aux producteurs qui sont sous contrat, la réalisation de certaines pratiques culturales et l'utilisation des inputs qui contribuent à augmenter la qualité des raisins et à améliorer l'évaluation du vignoble selon la grille de qualité. A titre d'exemple, nous pouvons citer les variables suivantes : la taille et la récolte en vert afin de contrôler les rendements ; les opérations d'épamprage, rognage, effeuillage permettant de contrôler la relation surface foliaire/rendement et le microclimat autour des grappes ; le programme d'irrigation et de fertilisation ; le programme d'application des produits phytosanitaires ; le suivi de la maturation des raisins ; le contrôle par le producteur des travaux de récolte et de transport des raisins vers la cave (voir tableau 3). Cette cession des droits de contrôle réduit et limite les risques d'opportunisme du producteur. Elle autorise en effet le technicien de la cave à effectuer des passages beaucoup plus fréquents sur les parcelles, qui permettent à la fois d'exercer un contrôle plus efficace et de faire des préconisations plus adéquates.

Le schéma de rémunération incitatif défini par la cave est alors contingent à ces signaux. En effet, les conséquences de ces pratiques culturales sur le vignoble, la qualité de la récolte et l'état sanitaire des raisins sont évaluées par la grille de qualité. Cette évaluation détermine donc la rémunération du producteur à travers la prime sur le prix de référence. Le caractère subjectif de cette évaluation portant sur les variables monitoring peut être source de comportements opportunistes de la part de la cave. Pour se protéger de ces possibles comportements opportunistes, les partenaires de la transaction négocient pour parvenir à une définition concertée des « *variables de monitoring* ». Ils négocient également le système de valorisation (rémunération) à mettre en œuvre. Pour les producteurs sous contrat écrit, les

systèmes de rémunération sont, bien entendu, plus incitatifs que pour ceux sous contrat oral.

4.2) Segmentation du vin et structure de gouvernance de l'approvisionnement en raisin

Les variables de signal permettent d'effectuer une sélection de producteurs qui assurent l'approvisionnement en raisin destiné à la vinification du segment premium des vins. La contractualisation qui sous-tend cette transaction est de type marché. La construction des segments super-premium et ultra-premium implique par contre l'adjonction des deux autres catégories de variables, i.e. les variables de spécificité et de monitoring. La contractualisation qui sous-tend cette transaction de raisin s'apparente à une forme hybride, voire à une forme unifiée (Williamson, 1996).

4.2.1) Les variables de signal et le segment premium de vins

Dans un contexte caractérisé par l'absence d'investissements spécifiques et de complexité du projet de qualité, la cave a la possibilité de résoudre les problèmes d'incertitude sur le niveau de qualité par une gouvernance de type marché, i.e. la mobilisation des variables facilement observables et mesurables (variables de signal) et par la capacité qu'elle a de rompre la relation avec les producteurs.
Par la mobilisation des variables de signal, la cave définit le niveau de qualité potentiel, contrôle une partie importante de l'asymétrie d'information et détermine les groupes des fournisseurs spécialisés dans l'approvisionnement des raisins de cuve pour ce segment du marché. La cave propose aux producteurs sélectionnés un contrat oral qui a les caractéristiques suivantes :

- Le prix de référence est défini comme le prix du marché pour cette catégorie de raisins.
- Les primes et les pénalités monétaires sont déterminées sur la base i) des caractéristiques objectives des raisins ; ii) du respect du protocole de qualité ;
- La performance passée du producteur opère aussi comme un mécanisme d'incitation car cette variable est mobilisée comme variable de sélection du producteur.
- Il n'y a aucun engagement de la cave par rapport aux volumes des raisins à acheter.

4.2.2) La mobilisation de l'ensemble des variables pour construire les segments Super-premium et Ultra-premium

Le développement des segments Super-premium et Ultra-premium implique :

- la présence d'un petit nombre de producteurs donc une relation de dépendance bilatérale entre la cave et les producteurs. Dans ces conditions, la cave doit négocier un contrat à long terme qui suppose l'engagement des producteurs sur les variables de spécificité.
- la forte complémentarité entre les pratiques culturales, le timing des tâches et l'impossibilité d'anticiper le moment et l'intensité de ces pratiques détermine un niveau de complexité que contribue à accroître la dépendance bilatérale déjà générée par les actifs spécifiques.
- la mobilisation conjointe des variables de signal (« indices » et « signaux »), de spécificité et de monitoring. Cette mobilisation doit prendre en compte les niveaux de ces variables et l'interaction existante entre elles.

Dans ce contexte transactionnel caractérisé par la dépendance bilatérale et l'incertitude sur les attributs de qualité des produits à échanger, la cave négocie avec les producteurs un contrat écrit de long terme (5 ou 10 ans) qui suppose la négociation des investissements spécifiques (variables de spécificité) et des droits de décision et de contrôle sur le processus de production (variables de monitoring).

Lorsque la complexité et le degré de spécificité des actifs sont trop élevés, l'alternative au contrat de long terme est l'intégration totale de la production des raisins par la cave ou une négociation totale des droits de décision à travers un contrat de location de vignoble. Cette alternative est possible lorsqu'il n'existe pas de contrainte réglementaire interdisant à la cave l'achat de vignobles. C'est le cas général pour les vins « ikon ».

4.2.3) Le modèle synthétique de définition des contrats de vin en Argentine

Le modèle synthétique de définition des contrats par le vinificateur est donc le suivant : l'entreprise commence par définir sa gamme et donc la nature des produits qu'elle veut élaborer ainsi que les différents segments de marché sur lesquels elle veut les positionner. Pour disposer des approvisionnements en raisins destinés à ces produits elle va procéder de la façon suivante :

- Pour les vins de table et les vins premium, les coûts de transaction et d'incertitude sont faibles. Elle va donc s'approvisionner sur le marché spot des raisins et mettre les producteurs en concurrence par les prix dont la référence est le prix régionalisé. Elle va pouvoir, sur cette base donner une prime pouvant atteindre 20 % du prix de base sur des critères de qualité observables ex-post sur la vendange. Par exemple pour un vin premium de cabernet-Sauvignon issu de la vallée de Maipù , il n'y aura pas de contrat spécifique. Le prix sera le prix moyen du marché de cette région, modulé d'une prime calculée à partir de la grille de qualité définie précédemment. Il n'y aura pas de limitation de rendement, pas de contrôle de l'irrigation, pas de vinification séparée.
- Pour les vins super et ultra premium, elle va avoir recours aux contrats. Elle va tout d'abord classer le viticulteur dans un groupe (super premium ou ultra premium). Ce classement sera fait sur la base d'un rapport d'évaluation réalisé par le technicien de la cave après visite. Il tiendra compte des variables de signal : le cépage, le site de production, le rendement, la conduite de la vigne, la fidélité du producteur, son niveau de performance habituel. Les raisins feront l'objet de vinifications séparées. Le contrat comportera des clauses de visites par un technicien dont la fréquence augmentera avec le niveau de qualité requis. Le prix sera négocié de gré à gré, et sera d'autant plus élevé que la qualité exigée le sera et compensera significativement les coûts supplémentaires de culture. Sur ce prix de base s'appliquera également une prime pouvant atteindre 20 %, définie à partir de l'application de la grille de qualité. Le niveau d'ensemble du classement est renforcé par le risque de déclassement en fonction de la qualité finale de la vendange.
- Enfin, pour les vins « ikon », la cave acquiert le vignoble en propriété et suit directement la production.

Conclusion

Pour se hisser au niveau des grands pays exportateurs de vin, l'Argentine recourt aujourd'hui à l'initiative privée des grandes caves nationales et internationales. Nombre de ces caves ont des stratégies de gamme et cherchent à imprimer un style qui leur est propre pour les vins de haut de gamme. Pour élaborer ces vins de haute qualité désignés par les mentions de type Super premium et Ultra premium, les caves mobilisent de façon habile et raisonnée, les deux modèles fondamentaux de

terroir et de cépage qui caractérisent respectivement l'Ancien et le Nouveau Monde. Cette mobilisation qui est spécifique à chaque cave, accroît fortement la complexité de la fonction de production et conduit notamment à implémenter, au-delà des variables traditionnelles permettant d'identifier facilement les caractéristiques qualitatives du produit, des variables de contrôle de la qualité plus difficiles à mesurer et souvent entachées d'une grande part de subjectivité. Elle conduit également à inciter les producteurs à engager un certain nombre d'investissements spécifiques pour accroître la performance du modèle technique.

Un tel modèle ne peut s'accommoder de contrats complets de courte durée et oblige les caves à mettre en place, en concertation avec les producteurs choisis pour appliquer un tel modèle, des contrats de type incomplet de plus longue durée, allouant des droits de contrôle et de décision à la cave. Dans les cas les plus extrêmes, la cave recourt même, lorsque la réglementation sur le foncier le permet, à l'intégration qui lui donne alors une plus grande capacité d'adaptation à l'incertitude des marchés et à la complexité des objectifs de qualité.

Le papier suppose un certain alignement entre le niveau de qualité et le type de gouvernance mis en place, réservant la solution de l'intégration, lorsque celle-ci est réglementairement possible, à la qualité maximale pour une cave donnée. Cette prédiction mériterait d'être quelque peu nuancée. Tout d'abord parce que certains mécanismes de coordination non strictement contractuels tels que la réputation ou l'arbitrage privé permettent de surmonter les problèmes liés à l'invérifiabilité des dimensions critiques du contrat. En effet, les développements récents en théorie des contrats ont ainsi mis en évidence le rôle de la réputation comme mécanisme alternatif à l'intégration verticale en présence d'incomplétude des contrats et de spécificité des actifs (Halonen, 2002 ; Baker-Gibbons-Murphy, 2002). De même, l'introduction d'un tiers expert, comme un arbitre, permet sous certaines conditions de réduire les problèmes d'invérifiabilité. Cherchant à maintenir ou à augmenter son capital de réputation, l'arbitre peut chercher à implémenter une sentence conciliatrice qui incitera la partie opportuniste à révéler l'information invérifiable (Ramey-Watson, 2002 ; Fares, 2004). Ensuite, parce que dans la réalité les parties contractantes n'ont pas recours à un mécanisme unique mais plutôt à plusieurs mécanismes complémentaires. Ainsi à l'instar des solutions duales utilisées dans les secteurs concernés par la franchise, où les franchiseurs choisissent pour la réalisation d'une même transaction d'en réaliser une partie en interne (intégration) et une autre en

externe auprès de franchisés sous contrat (Bai-Tao, 2000 ; Lafontaine-Raynaud, 2000), certaines caves ont recours simultanément à une production en propre et à des fournisseurs sous contrats.

On a souvent l'habitude d'opposer un modèle de l'ancien monde qui aurait pour seule stratégie de construction de la qualité le terroir, et un modèle du nouveau monde qui aurait quant à lui une stratégie de construction de la qualité fondée sur le cépage. Notre analyse détaillée de la relation contractuelle en Argentine remet en cause une opposition aussi tranchée. En effet, les mêmes composants du modèle terroir européen sont pris en compte dans le processus de construction de la qualité des vins Super premium et Ultra premium. En outre, il importe de bien différencier : (i) le terroir comme facteur de différentiation qualitative, mobilisé pour obtenir des vins de haute qualité et le terroir comme processus collectif de constitution d'une réputation ou d'une marque collective sous la forme d'AOC ; (ii) la perception qu'en ont les consommateurs à partir de la construction marketing de l'image de ce terroir. Autrement dit, la différence entre ces deux modèles résident plus dans le choix du mode de coordination que dans le choix d'un mode de production particulier de la qualité. Ainsi si, dans le modèle de l'ancien monde le mode de coordination choisi a été celui de l'intégration, où la construction de la qualité est réalisée en interne, tant en cave particulière qu'en cave coopérative, le modèle des nouveaux mondes fait plutôt le pari d'une coordination de la transaction de raisin frais par les contrats. Ceci ouvre plus généralement la voie à de possibles comparaisons internationales des mécanismes de coordination au sein de la filière vitivinicole.

Appendices

Tableau 1: variables de signal selon leur possibilité de manipulation et l'objet support de ces variables

	Vignoble	Producteur
Indices	• Localisation • Cépage des vieilles vignes • Age moyen de la plantation	• Expérience comme producteur • Réputation du producteur
Signaux	• Localisation nouvelles parcelles • Variétés récemment plantées • Type d'irrigation • Protection contre la grêle	• Existence d'un conseiller technique *lorsque déjà en contrat avec la cave* • antériorité de la relation avec la cave • régularité de la relation avec la cave

Tableau 2: Protocole de qualité des raisins de cuve

	Participation dans la détermination de la prime	**Variables considérées**	**Niveaux**
Evaluation du vignoble	35 %	Homogénéité	Hétérogène ; Homogène
		Equilibre	3 niveaux
		Etat sanitaire	4 niveaux
		Irrigation	3 niveaux
		Mauvaises herbes	2 niveaux
		Pureté variétale	100 % pure
Contrôle de qualité de la récolte	20 %	Qualité de l'empilage des boîtes de récolte	Noté de 0 à 7
		Résidus de boue à l'extérieur des caisses	Noté de 0 à 9
		Intégrité des grappes	Noté de 0 à 9
		Résidus de boue à l'intérieur des caisses	Noté de 0 à 9
		Fragments de feuilles	Noté de 0 à 10
L'état sanitaire des raisins dans la cave	45 %	Oï dium	Noté de 0 à 9
		Pourriture	Noté de 0 à 10
		Grêle	% de raisins affectées
		Mildiou	Noté de 0 à 9

Tableau 3 : Caractéristiques des contrats selon la qualité recherchée

Qualité	Vin de table	Premium	Super/ultra	Ikon
Type de contrat	Complet/spot	Incomplet/Oral	Incomplet/écrit	Intégration verticale
Investissements Spécifiques		non	Oui	
Cession de droits de décision/contrôle		non	Oui	
Pratiques culturales		Suggérées, non définies ex-ante	Imposées, définies ex-ante dans le contrat	
Visites		X (1 fois/mois)	XXX (1 fois/semaine)	
Prix		Prix de marché, fixé (par la cave) ex-post, public	Contractuel, négocié individuellement ex-ante, non public	
Prime	non	20% x note protocole	20% x note protocole	
Durée		Un an	5-10 ans	
Rendement		limité	Fortement limité	
Réputation		X	XXX	

Bibliographie

Aigrain Patrick, Hannin Hervé**, (**2005), *"La filière vitivinicole en crise : les apports potentiels d'une démarche prospective"*. – In : Montaigne E., Couderc J.-P., d'Hauteville F., Hannin H., édit., Bacchus 2006 : Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole. - Paris, Dunod, 320 p., Chapitre 1, p. 21-52

""

Ayouz, M., Fares, M., Martin G. (2002), *"Choix contractuels et qualité du raisin en Argentine"*, Economies et Sociétés, Série « Systèmes agroalimentaires », A.G., n° 25.

Baker, G., R. Gibbons, K. Murphy, (2002), "Relational Contracts and the Theory of the Firm", *Quarterly Journal of Economics*, 117, 39-84.

Bai, C. et Tao Z. (2000) « Contract Mixing in Franchising as a Mechanism for Public Good Provision", *Journal of Economics and Mangement Strategy*, 9, 85-113.

Bisson, L. (2001a), "In search of optimal grape maturity*", In : Practical winery and vineyard magazine,san Raphael, California, july-august, Department of Enology & Viticulture, University of California, Davis. http://www.practicalwinery.com/julaug01p32.htm*

Bisson, L. (2001b), "Factors influencing wine quality: what is wine quality?*", Department of Enology & Viticulture, University of California, University Extension.*

Carbonneau, A. (2002), " Méthode de zonage relative à la plante", *INNOVIGNE Conférence 2002, AGRO Montpellier.*

Deloire, A., Lopez, F., Carbonneau, A. (2002), "Réponses de la vigne et terroir : éléments pour une méthode d'étude*", Agro Montpellier, Formation de Viticulture – Oenologie, Unité Mixte de Recherche « Sciences pour l'œnologie ».*

Ernst & Young (Cabinet) (2001), « Etude sur la position de l'offre française et de la compétitivité à terme », Paris, *ONIVINS, 15 octobre 2001*

Fares, M., (2004), « Arbitration and Incentives to invest », mimeo.

Fraser, I. (2003), *"The Role of Contracts in Wine Grape Supply Coordination: An Overview"*, Agribusiness Review - Vol. 11, Paper 5.

Fraser, I. (2005), *"Microeconometric analysis of wine grape supply contracts in Australia"*, The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics, 49, 23–46.

Goodhue, R., Heien, D., Hyunok Lee, D. Sumner (2003), "*Contracts and Quality in the CaliforniaWinegrape Industry*", Review of Industrial Organization 23**:** 267–282.

Grossman, S., O. Hart (1986), *"The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration"*, Journal of Political Economy 94(4): 691-719.

Grout, P. (1984), "*Investment and Wages in the Absence of Binding Contracts: A Nash Bargaining Solution*" Econometrica, 52, 449-460.

Halonen, M. (2002), "Reputation and the allocation of Ownership", *The Economic Journal*, 112, 539-558.

INV - Instituto Nacional de Vitivinicultura, (2001), "*Síntesis vitivinicola nacional*", Mendoza, Argentina.

INV - Instituto Nacional de Vitivinicultura (2003), *"Panorama vitivinícola argentino"*, www.inv.gov.ar

Jackson, D. et Lombard P. (1993), "Environmental and management practices affecting grape composition and wine quality – A review" *, American Journal of Enology and Viticulture, Vol. 44, N° 4, 409-429.*

Jervis R. **(**1970), *"The logic of Images in International Relations*". – Princeton N.J., Princeton University Press.

Klein, B., Crawford, R.G., Alchian, A., (1978), "*Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process*," Journal of Law & Economics, University of Chicago Press, vol. 21(2), pages 297-326.

Lafontaine, F., E. Raynaud, (2000), « Créance résiduelle et flux de rentes comme mécanismes incitatifs dans les contrats de franchise : compléments ou substituts », Revue d'Economie Industrielle, 92, 255-277.

Martin, G. (2003), "*Mutation qualitative dans la viticulture Argentine :une analyse neo-institutionnelle des contrats d'approvisionnement"*, Thèse doctoral, ENSAM- INRA, Montpellier, France.

Martin, J. (1998), "Dynamique de la filière vin dans le monde*", In : Flanzy Claude, édit. " Œnologie : fondements scientifiques et technologiques " Paris, 1311 p., , 624-644.*

Masten, S. (1984), "*The organization of production: evidence from the aerospace industry"*, Journal of Law and Economics, 27(2), 403-417.

Montaigne Etienne**, (**2005), « *Le marché viticole et la crise en 2005* » – In : Montaigne E., Couderc J.-P., d'Hauteville F., Hannin H., édit., Bacchus 2006 : Enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole. - Paris, Dunod, 320 p., Chapitre 1, p. 1-18.

Montaigne, E. et Martin, G. (2002), "*Les tendances du marché mondial des vins et qualité* ", Revue Française d'Oenologie, janvier/février 2002, n° 192.

Morlat, R. (1997), "Recherches intégrées sur les terroirs viticoles*", Atelier d'économie viti-vinicole, ENESAD, Dijon.*

Rabobank (1996), '*The world wine business : developments and strategies*", Market study, Food & Agriusiness Research.

Rabobank (1999), "*The world wine business*", Market study, Food & Agriusiness Research.

Ramey, G., Watson, J., 2002, Contractual Intermediaries, *Journal of Law, Economics and Organization*, 36, 352-374.

Rousseau, J. et Delteil, D. (2000), "Evaluer la maturité à partir de la dégustation des raisins *» , ICV, Département Vignes & Vins, Résultat de R&D.*

Spence M. (1973), "Job market signaling*", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 87, N° 3, 355-374.*

Tadelis, S. (2002), '*Complexity, flexibility and the make-or-buy decision*", American Economic Review Papers and Proceedings May 2002, 92(2):433-437

Williamson, O., (1985), "*The Economic Institutions of Capitalism*", New York, Free Press.

Williamson, O. (1996), "*The Mecanisms of Governance*", Neuw York, NY, Oxford University Press.