



HAL
open science

Paupérisation des petits viticulteurs du Chili

Jean-Christian Tulet

► **To cite this version:**

Jean-Christian Tulet. Paupérisation des petits viticulteurs du Chili. Caravelle. Cahiers du monde hispanique et luso-brésilien, 2005, Grandes plantations d'Amérique latine, 85, pp.149-160. 10.3406/carav.2005.2906 . halshs-00008778

HAL Id: halshs-00008778

<https://shs.hal.science/halshs-00008778>

Submitted on 27 Apr 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.

Paupérisation des petits viticulteurs du Chili

Jean-Christian Tulet

Citer ce document / Cite this document :

Tulet Jean-Christian. Paupérisation des petits viticulteurs du Chili. In: Caravelle, n°85, 2005. Grandes plantations d'Amérique latine. pp. 149-160;

doi : <https://doi.org/10.3406/carav.2005.2906>

https://www.persee.fr/doc/carav_1147-6753_2005_num_85_1_2906

Fichier pdf généré le 14/05/2018

Resumen

RESUMEN- En unos cuantos años el viñedo chileno ha duplicado sus superficies. Este auge excepcional ha sido posible merced a una transformación radical de los sistemas de producción y de las orientaciones comerciales, por medio de muy cuantiosas inversiones. Ya produce Chile vinos de mediana calidad con destino al extranjero. Esta evolución margina aún más a los pequeños productores, siempre muy numerosos, que se ven cada vez más confinados en la mera producción de uva. El sistema cooperativo, que era más bien modesto, no ha resistido las transformaciones impuestas por la dictadura y ha desaparecido prácticamente. Así quedan los productores más sometidos que antes al poder de los bodegueros, que monopolizan los medios de fabricación del vino.

Résumé

RÉSUMÉ- En quelques années la vigne chilienne a doublé sa surface. Cet essor exceptionnel s'est produit grâce à une transformation radicale des systèmes de production et des orientations commerciales, au moyens d'investissements très importants. Désormais le Chili produit des vins de milieu de gamme à destination de l'étranger. Cette évolution marginalise encore davantage les petits producteurs, toujours très nombreux, qui sont de plus en plus cantonnés dans la simple production de raisin. Le système coopératif, qui était relativement modeste, n'a pas résisté aux transformations imposées par la dictature. Il a pratiquement disparu. Les producteurs sont ainsi encore plus soumis qu'autrefois au pouvoir des bodegueros, qui monopolisent les instruments de fabrication du vin.

Abstract

ABSTRACT- In a few years, Chilean vineyard's surface has doubled. This exceptional progress has taken place thanks to a radical transformation of production systems and commercial trends, with very important investments. From now on Chile produces middle range wines for exportation. This evolution marginalizes even more the small producers (there are still many left), which are more and more confined to simple grape production. The cooperative system, relatively modest, didn't resist the transformations imposed by dictatorship. It has practically disappeared. Producers are even more submitted than before to the authority of the bodegueros who monopolise wine making tools.

Paupérisation des petits viticulteurs du Chili

PAR

Jean-Christian TULET

GEODE-CNRS, Toulouse

Les plantations latino-américaines ne se résument pas aux produits tropicaux bien connus, du type café, cacao ou banane. Grâce à des conditions agro-écologiques particulièrement favorables, à son climat de type méditerranéen et à une colonisation hispanique très ancienne, le Chili est l'un des plus vieux pays vitivinicoles des Amériques. Cette antériorité ne l'a pourtant pas mis à l'abri de la dégradation de sa production jusqu'au milieu des années 90, en raison de la diminution régulière de sa consommation interne, qui constituait l'essentiel de ses débouchés. Celle-ci baisse de 59 litres/an/personne en 1972 à moins de 15 litres en 2001. Beaucoup s'interrogeaient alors sur l'avenir de la vigne dans ce pays. Toutefois, une inversion de la tendance s'instaure à partir de cette période, avec la replantation du vignoble en cépages sélectionnés, afin d'élaborer des vins de meilleure qualité destinés à l'exportation. Il en résulte une croissance de la surface en vigne à vin particulièrement forte. Les plantations passent de moins de 53 000 ha en 1994 à 110 000 ha en 2003. En 2004, le pays aurait vendu la valeur de 800 millions de dollars de vin, se plaçant au cinquième rang des pays exportateurs, derrière la France, l'Italie, l'Espagne et l'Australie.

Le pays retrouve ainsi la surface en vignes qu'il possédait dans les années 70. Mais cette analogie est tout à fait trompeuse. Il ne s'agit plus du tout du même type de vignoble. Les vieux cépages traditionnels ont laissé place à ceux que l'on rencontre sur tous les territoires de la « planète vin », le plus souvent d'origine française et même bordelaise. La modernisation des plantations s'est également accompagnée d'une recomposition du système socio-productif, avec la domination de plus en plus forte des entreprises intégrées et une tutelle de plus en plus accentuée sur les petits producteurs traditionnels.

Modernisation de la production vitivinicole

Au XIX^e siècle, une première période de transformation avait déjà entraîné une première marginalisation de la petite production traditionnelle, principalement située dans la région de Concepción. De nouvelles plantations se développent plus au nord, dans la région de Santiago et au sud de celle-ci¹. Cette première modernisation était liée à l'arrivée d'entrepreneurs ayant souvent fait fortune dans d'autres activités et qui souhaitaient imiter le modèle bordelais du « château ». Les nouveaux-venus ont généralisé le système de la *bodega*², à la fois domaine viticole, centre d'achat du raisin produit par d'autres, lieu de sa transformation et structure commerciale. Désormais, cette *bodega* va se situer au centre des activités vitivinicoles du pays. Elle provoque la mise en place d'un véritable oligopole de commercialisation du vin, avec la mise sous tutelle du plus grand nombre des petits producteurs, qui ont dépendu et dépendent de plus en plus de ces grandes entreprises pour vendre leur raisin. Ce premier système vitivinicole s'est maintenu en l'état jusque dans les années 1970, avec des taux de profit relativement élevés, le plus souvent supérieurs à ceux de beaucoup d'autres produits agricoles nationaux³, grâce à la situation de quasi monopole dont bénéficiait la production locale dans l'approvisionnement du marché national.

La situation se modifie radicalement à partir de la dictature. Celle-ci abolit l'interdiction de planter de la vigne, ce qui se traduit par de nouvelles plantations. Par ailleurs, l'adoption de nouvelles technologies provoque une amélioration sensible des rendements. La conjonction des deux phénomènes aboutit à une élévation sensible de la production, qui dépasse les 7 millions d'hectolitres, alors même que le gouvernement autorise l'entrée de volumes considérables de vins argentins, moins chers, et que la consommation du vin commence à décliner fortement. Tout cela provoque une saturation du marché interne et une chute des prix, avec pour conséquence l'arrachage des vignes à partir des années 80. Les débouchés extérieurs sont déjà recherchés, d'autant que les exportations se trouvent favorisées par une faiblesse durable du dollar par rapport aux monnaies européennes, ce qui renchérit d'autant les produits en provenance des pays qui lui sont liés. Mais ils comptent encore très peu.

¹ J. del Pozo, *Historia del vino chileno*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1998, 321 p.

² Elles sont synonymes de ce que les dépliants publicitaires nomment souvent *viñas*, ces dernières identifiant davantage les structures de vinification que les plantations qui en dépendent.

³ Rapport de GEMINES Consultores : *El boom del vino chileno. Una evaluación y consideraciones para seguir creciendo*, Santiago de Chile, 1998, 87 p. (ronéo).

Il est probable que ces facilités monétaires ont joué leur rôle dans l'arrivée de capitaux européens venant s'investir dans la vigne⁴. La société catalane Miguel Torres est la première à s'installer en 1979, en plantant un vignoble de 100 ha de cépages sélectionnés dans la vallée de Curicó, à 150 km au sud de Santiago. Le raisin produit dans l'exploitation est transformé dans des installations les plus modernes qui soient, ce qui a pour résultat immédiat de produire un vin de bien meilleure qualité, avec des coûts de production qui demeurent particulièrement bas. Le succès de cette initiative provoque un effet d'entraînement exceptionnel sur toute la vigne chilienne. Les investissements étrangers se multiplient, représentant au total un capital de 114 millions de dollars pendant la période 1979- 2000⁵. Ils proviennent non seulement d'Espagne, mais également de Norvège, du Canada, des Etats-Unis (4 opérations) et de France (11 opérations)⁶. Mais il ne se produit pas une mise sous tutelle de l'ensemble des entreprises nationales. Ces dernières n'ont pas attendu pour moderniser leur appareil de production, des plus importantes⁷ aux moyennes (Cousiño Macul, Undurraga...) et aux plus petites, avec des investissements dont le montant total dépasse très largement celui consenti par les entreprises étrangères. Les plantations effectuées entre 2000 et 2003 impliqueraient une croissance de l'offre vitivinicole de l'ordre de 70 %, davantage que ce qui a été exporté en 1998 ! Rappelons que dans le Chili libéral d'aujourd'hui, il n'existe aucune limitation à la plantation de vigne et quasiment aucune réglementation, si ce n'est un contrôle de type hygiénique. Selon les enquêtes effectuées, les coûts de plantation s'élèveraient à 1 500 US \$/ ha pour le blanc et à 1 200/ ha pour le rouge.

Tableau n° 1 – Evolution de la filière vitivinicole chilienne de 1991 à 2003

	1991	1995	2000	2003
Superficie vignes à vin (ha)	64 850	54 393	103 876	110 096
Production (milliers de litres)	282 239	316 737	641 937	668 222
Volume exporté (milliers de litres)	64 673	125 351	263 272	390 564
Montant des exportations (milliers de \$ US, FOB)	84 100	181 800	565 300	665 400

Sources : Gobierno de Chile, Servicio Agrícola y Ganadero SAG.

⁴ J.-Chr. Tulet, J. Sanchez Alvarez : « La croissance du vignoble du Chili par l'amélioration de la qualité et l'exportation », *Sud-Ouest Européen*, Toulouse, 2002, n° 14, p. 11-119.

⁵ Gobierno de Chile, Servicio Agrícola y Ganadero SAG, Sub-departamento de viñas y vinos : *Panorama de la vitivinicultura chilena en 2002*, 14 p. (ronéo).

⁶ Parmi ces investisseurs on note la présence de : Baron de Rothschild, G. E. Massenet, Clos d'Estournel, Château Margaux, Grand Marnier, Château Larose Trintoudon, Château Dassault de Saint-Emilion, Dauré...

⁷ Concha y Toro : 150 millions de US \$, San Pedro : 49 millions pour 1 600 ha, Santa Rita : 15 millions pour 600 ha, Santa Carolina : 5 millions,...

La consommation intérieure demeure importante avec plus de 40 % de la production. Mais la poussée productive est avant tout liée aux succès rencontrés sur les marchés extérieurs, grâce à un rapport qualité/prix exceptionnel. Selon quelques enquêtes effectuées en février 2003, les coûts de production se situeraient autour de 150 pesos par litre de vin en vrac, soit environ 0,20 euros⁸. Ils correspondent essentiellement aux dépenses de main-d'œuvre. Le salaire mensuel minimum était de 111 500 pesos (environ 150 euros), un ouvrier agricole était payé entre 4 500 et 5 000 pesos par jour. Les amortissements des investissements consentis pour l'amélioration de la vinification seraient très rapides, quelques années, trois ou quatre ans, pas davantage.

Renforcement d'une structure de production oligopolistique

Selon le dernier recensement viticole national de 2003, les propriétaires disposant de moins de 20 ha en vigne sont au nombre de 12 409 sur un total de 13 592. Ils constituent donc une écrasante majorité. Mais dans une structure foncière aussi inégalitaire que celle de la vitiviniculture chilienne, ces chiffres doivent être relativisés par la surface réellement appropriée : le même groupe ne contrôle que 39 944 ha sur un total de 110 097, soit 36 % de la surface. En fait, du fait de la présence du système de la *bodega* et de l'absence quasi totale de coopératives, ils sont très largement sous la domination des plus grands.

Tableau n° 2 – Evolution du nombre des exploitations chiliennes selon leur surface en vigne de 1997 à 2003

	0 à 1ha	1,1 à 5ha	5,1 à 10ha	10,1 à 20ha	20,1 à 50ha	plus de 50ha	Total
1997	5 308	3 799	920	585	436	204	11 253
2003	5 567	4 370	1 428	1 044	819	364	13 592
Evolution	+ 259	+571	+508	+384	+273	+140	+2 339
Surface ha 2003	3 612	10 883	10 417	15 033	26 510	41 451	110 097

Source : Gobierno de Chile, Servicio Agrícola y Ganadero SAG.

Quatre grandes sociétés chiliennes dominent toujours la filière chilienne de vin⁹. Pendant très longtemps, elles ont opté pour une politique de production de gros volume de vin à bas prix, ce qui leur a permis de contrôler le marché intérieur. Mais, à la différence de leurs homologues argentines, elles se sont modernisées à temps, souvent après

⁸ En mars 2003, il fallait environ 800 pesos pour un euro.

⁹ *Competitividad y problemas críticos de la agricultura familiar campesina en la cadena del vino*, rapport non publié, Santiago, mars 2005, 41 p. (ronéo).

s'être associées à des firmes étrangères. Il s'agit de *Santa Carolina* (18,1 millions de litres vendus), de *Santa Rita* (70 millions), de *San Pedro* (78) et surtout de *Concha y Toro* (116,1) qui contrôle également les firmes *Cono Sur* (9) et *Santa Emilianita* (12). Ces firmes possèdent de très vastes surfaces en vigne (plus de 12 000 ha au total). Elles achètent également du raisin aux petits producteurs, qui leur sont généralement liés par des contrats de courte ou moyenne durée, dans lesquels sont stipulés le type de qualité exigé, le volume et le prix minimum. A ces quatre majors s'agrège une quinzaine d'autres entreprises importantes, plus volontiers spécialisées sur les produits de meilleure qualité, avec une très nette orientation vers l'exportation (81 millions de litres exportés sur une vente totale de 114 millions). L'ensemble de ces grandes sociétés possède près de 20 000 ha de vigne, vend près de 400 millions de litres de vin, ce qui leur permet de contrôler la moitié des exportations et les trois quarts de la consommation intérieure.

Au cours de la dernière décennie, un ensemble de 120 à 150 entreprises est venu concurrencer ce groupe dominant traditionnel. Certaines de ces sociétés existaient déjà, mais elles se sont profondément transformées en adoptant de meilleures techniques de vinification et en intégrant les activités exportatrices à celles dont elles bénéficiaient déjà. Beaucoup parmi elles sont nées de l'association de producteurs nationaux avec des entreprises étrangères. Elles achètent également du raisin ou même du vin produit par des petits vigneron, pour rentabiliser les capacités installées et pour assurer une meilleure homogénéisation de leur production. Les plus petites de ces sociétés ne sont pas les moins dynamiques, en se spécialisant sur des niches de production de grande qualité. Certaines se spécialisent dans la vinification et ne disposent même pas de vignes propres. Ces dernières achètent leur raisin à un prix relativement élevé, au moyen de contrats spécifiant leurs grandes exigences en qualité. L'ensemble de ce groupe est responsable de l'autre moitié des exportations chiliennes.

Un très grand nombre de petits producteurs de raisins

Les petits viticulteurs demeurent très largement inconnus. Ils sont peu étudiés, à la différence du monde ouvrier chilien¹⁰. On a pourtant déjà observé qu'ils restaient très nombreux, puisque les recensements dénombrent 12 400 propriétaires avec moins de 20 ha de vignes, dont plus de 10 000 avec moins de 5 ha. Ils contrôlent au total 35 % de la surface plantée en vigne, soit 40 000 ha. Ils se rencontrent

¹⁰ Cette méconnaissance du monde des petits et moyens vigneron est également soulignée par José del Pozo. Son ouvrage, pourtant extrêmement intéressant, apporte d'ailleurs assez peu d'information sur ces derniers.

majoritairement au sud de la Région métropolitaine, dans les Régions VI (O'Higgins), VII (Maule) et surtout dans la VIII, celle du Bío-Bío, qui en rassemble presque les deux tiers (6 300 avec moins de 5 ha).

La plupart, pour ne pas dire l'écrasante majorité, vendent leur raisin. Quelques-uns seulement vinifient et vendent en vrac ou en bonbonne. Mais cela ne leur procure guère plus d'aisance, bien au contraire. Ils produisent généralement une espèce de piquette à bas prix (*vino pipeño*), qui ne peut pas se conserver. On le consomme généralement en grande quantité au cours des festivités du 18 septembre, jour anniversaire de l'Indépendance. Le matériel de vinification, tout au moins pour ce que l'on a pu observer, est extrêmement ancien. Pour la fermentation, certains utilisent toujours le *lagar de cuero*, une peau de vache soutenue par un cadre en bois, qui peut recevoir jusqu'à 280 litres de raisin et durer une quinzaine d'années. Les grandes jarres en terre sont également toujours utilisées. Beaucoup de ce matériel de vinification apparaît tellement vieux et obsolète que l'on se demande comment on peut fabriquer du vin dans de telles conditions. Mais la plupart n'ont guère les moyens de l'améliorer, faute de ressources suffisantes. D'ailleurs les efforts pour produire un vin de meilleure qualité risqueraient de n'aboutir à rien, faute de débouchés assurés.

Les petites structures indépendantes, du type vigneron-embouteilleur, comme on en rencontre tant dans les régions de vigne de la France d'aujourd'hui, n'existent pas au Chili. On distingue en conséquence seulement trois types de situations, selon le type de cépage utilisé et leur intégration dans la filière vitivinicole¹¹ :

- Les petits viticulteurs de terres non irriguées des Régions VI et surtout VII. Leur nombre est estimé entre 3 000 et 4 000. La plupart disposent de parcelles de taille réduite, dépassant rarement 5 à 8 ha, plantées en cépages traditionnels, le *pais* en particulier, habituellement robuste et prolifique. Mais les conditions locales difficiles font que les rendements sont très bas, autour de 3 000 kg/ha, alors que les vignobles de plaine de la Région du Maule produisent entre 8 000 et 12 000 kg/ha. Le plus grand nombre de ces producteurs vendent à des *bodegas* locales, pour des vins de consommation courante. Quelques-uns vinifient eux-mêmes et tentent d'écouler leur production au moyen de réseaux locaux.
- La plupart de petits viticulteurs de terres non irriguées de la région VIII sont comparables à ceux de la VII. Mais ils sont beaucoup plus nombreux, environ 6 500, avec parmi eux quelques centaines qui possèdent plus de 5 ha en production. Les vignes couvrent encore la plupart des versants situés à l'ouest de Chillán et composent un paysage étonnant, dans ce monde chilien de grandes structures de plaine. La plupart vendent également selon

¹¹ *Competitividad y problemas críticos...*, op. cit., p. 23.

le même schéma que celui de la Région VII. Toutefois, les plus importants vinifient leur récolte issue de cépage *moscatel*, pour une production le plus souvent très médiocre, destinée au marché local et informel.

- Dans les Régions VI et VII, se rencontrent enfin 1 500 à 2 500 petits viticulteurs plus ou moins modernisés qui ont, en particulier, la possibilité d'irriguer leurs plantations. Ils ont ainsi été en mesure de planter des cépages d'origine française (le plus souvent cabernet et sauvignon), qui ont besoin d'être arrosés dans le contexte chilien. Ils contrôlent une surface couvrant 8 000 à 10 000 ha, avec des rendements pouvant atteindre 20 000 kg/ha. Ils vendent leur raisin soit à des intermédiaires (*corredores*), soit directement à des petites *bodegas* locales ou même aux grandes entreprises du pays. La vinification intéresse peu ce groupe de producteurs, probablement à cause des investissements que cela supposerait.

En dehors des *pipeños* qui constituent une toute petite minorité disposant d'un réseau de vente de proximité, l'ensemble de cette catégorie se trouve donc sous la dépendance des *bodegas*, petites ou grandes, pour vendre sa production. Il est peu de dire que la plupart des viticulteurs ne trouve pas son compte dans cette situation de subordination quasi absolue. Lorsqu'il n'existe pas une relation contractuelle préexistante, d'ailleurs souvent assez contraignante, les grandes sociétés s'approvisionnent d'abord à partir de leur propre domaine et n'achètent que ce qui leur manque, en qualité comme en quantité. Lorsque la vendange est abondante ou que la demande est moins forte, beaucoup de petits producteurs n'arrivent pas à écouler leur production. Il en résulte une précarité quasi structurelle, partiellement compensée par d'éventuelles autres ressources issues du reste de l'exploitation ou d'activités extérieures.

La liquidation programmée du réseau coopératif

Cette situation s'est aggravée à partir de la dictature militaire. Avant celle-ci, il existait un secteur coopératif, d'ailleurs venu assez tardivement à partir des années 1940, et qui est resté assez marginal, avec seulement 15 % de la production totale dans les années 60. Mais cela constituait une certaine alternative, d'autant que certaines structures avaient acquis une relative importance, ainsi celles de Quillón, de Coelemu et Ñuble, toutes trois situées dans la région de Chillán et qui pouvaient traiter au total une vingtaine de millions de litres. Ces coopératives recevaient quelques appuis de l'Etat. Elles pouvaient en particulier investir en achat de matériel 14 % des impôts qu'elle auraient dû payer.



Photo n° 1. «Un lagar de cuero» en peau de vache servant à la transformation du raisin en vin.



Photo n° 2. Un vieux terroir viticole de petits producteurs dans la Région de Chillán (région du Bío-Bío).



Photo n° 3. Un des récents terroirs viticoles irrigués de la Région de Maule.



Photo n° 4. Une des nouvelles usines à vin très modernes de la Région de Maule.

Le régime militaire n'a pas fermé les coopératives, il en a simplement changé le mode de fonctionnement. Alors que les décisions se prenaient auparavant selon le principe d'une voix, un vote, elle ont été prises désormais en fonction de la quantité de raisin apportée à la coopérative. Leur gestion est donc passée entre les mains des producteurs les plus importants, sans qu'un contrôle réel de leur action ait pu être mis en place. Les frais de gestion ont alors augmenté, en particulier du fait du recrutement important d'un personnel proche des familles dirigeantes. Ces coopératives ont donc assez rapidement été mises faillite ou sont restées entre les mains du groupe dirigeant, après avoir été transformées en sociétés anonymes. Il n'en reste plus que 2 sur les 18 qui existaient, celles de Cauquenes et Loncomilla, cette dernière exportant actuellement l'essentiel de sa production en Chine, en vrac, via un courtier.

La disparition de ces coopératives a laissé beaucoup de frustrations, les petits producteurs ayant perdu dans ces faillites le peu dont ils disposaient. Ils ne manifestent donc qu'un enthousiasme très modéré à l'idée de participer à de nouvelles initiatives, même en effectuant l'hypothèse de pouvoir rassembler les fonds nécessaires. Selon certaines analyses¹², une structure de vinification et de commercialisation doit disposer au Chili d'un minimum de capital variant entre un million de US \$ dans le cas d'une politique de recherche de niche pour des produits spécifiques (avec une cinquantaine d'hectares de vignes de grande qualité), jusqu'à trois millions (entre 300 et 800 ha de vignes) pour des vins de qualité moyenne. En fait, aux 7 000 US \$ par hectare correspondant à l'investissement initial, il faut en ajouter 14 000, pour tenir compte de la nécessité de proposer une qualité constante et de disposer d'une bonne capacité de vente. Tout cela est très largement hors de portée de ces petits producteurs. Par ailleurs, ils ne peuvent guère compter sur l'appui de l'Etat. Celui-ci intervient très peu, au nom du libéralisme affiché qui lui sert de politique économique et sociale. Les moyens limités dont dispose l'INDAP (Instituto de Desarrollo Agro-Pecuario) nous semblent avoir avant tout été utilisés pour des actions de type social, voire palliatif, et non pour une politique de promotion de la petite production paysanne. Cet organisme a toutefois soutenu ou suscité quelques expériences d'association de petits producteurs. Il en existerait actuellement 14, regroupant au total 150 viticulteurs et 500 ha de vignes. Très peu d'entre elles s'intéressent à la vinification et encore moins à la vente en bouteille.

La réussite du groupement « Empresa asociativa campesina » démontre pourtant que d'autres alternatives sont parfois possibles. Cette association est née de la Réforme agraire et a subsisté envers et contre tout. Elle compte aujourd'hui seize membres, sur la trentaine initiale. Après avoir commencé à vendre l'ensemble de leur production en

¹² *Id.*, p. 33.

commun, les sociétaires ont progressivement acquis leurs moyens de vinification, avec l'appui d'ONG étrangères. L'association vend sa production en vrac et en bouteille (60 % de la récolte sous la marque Lautaro, du nom d'un héros mapuche) depuis 1997, en particulier par l'intermédiaire d'associations pour un commerce équitable. Elle dispose de 105 ha en vignes propres (dont 60 en cabernet sauvignon, 25 en sauvignon, le reste en merlot et en carménère). Elle achète la récolte d'une dizaine d'autres producteurs. Le vin produit a acquis une bonne réputation de qualité et se vend assez facilement. L'entreprise semble bien gérée, elle est citée très souvent en exemple de réussite. Il semble que celle-ci est à l'origine de quelques initiatives récentes (Consortio Vinícola de Chile SA, Comercial Agroindustrial del Maule...), mais qui semblent toutefois encore très fragiles.

Conclusion

Un aussi bel exemple de réussite relative, même s'il prouve qu'une autre voie est possible, ne saurait dissimuler les difficultés du plus grand nombre. Tous ne sont pas en crise, en particulier ceux qui ont trouvé les moyens d'effectuer une modernisation relative, et qui peuvent vendre une production de bonne qualité sous une forme contractuelle. Mais il semble que beaucoup soient actuellement dans une situation de précarité assez remarquable. Il ne faut certes pas généraliser à partir de quelques exemples rencontrés. On peut toutefois affirmer que l'on a rarement croisé en Amérique latine des situations aussi dépourvues d'une quelconque espérance. Ces petits paysans ne sont pas toujours plus misérables que d'autres. Mais beaucoup sont âgés, les enfants sont partis en ville, leur matériel a vieilli et ils ne sont pas en mesure de le remplacer. La disparition des coopératives les ont mis sous la tutelle quasi absolue des *bodegeros*, sans aucune possibilité de modifier cette situation, en l'absence d'un réel appui de la part de l'Etat. Certes, dans la plupart des pays, il n'existe pas davantage de politique cohérente de promotion de la petite production, ce qui n'interdit pas à celle-ci de connaître de nombreuses et spectaculaires réussites. Mais dans le cas du Chili (est-ce également celui du Brésil, d'une tout autre dimension ?), on aurait plutôt la conviction, d'une politique cohérente de subordination de la petite production paysanne avec, dans ce sens, une incontestable réussite.

RÉSUMÉ- En quelques années la vigne chilienne a doublé sa surface. Cet essor exceptionnel s'est produit grâce à une transformation radicale des systèmes de production et des orientations commerciales, au moyens d'investissements très importants. Désormais le Chili produit des vins de milieu de gamme à destination de l'étranger. Cette évolution marginalise encore davantage les petits producteurs, toujours très nombreux, qui sont de plus en plus cantonnés dans la simple production de raisin. Le système coopératif, qui était relativement modeste, n'a pas résisté aux transformations imposées par la dictature. Il a pratiquement disparu. Les producteurs sont ainsi encore plus soumis qu'autrefois au pouvoir des *bodegueros*, qui monopolisent les instruments de fabrication du vin.

RESUMEN- En unos cuantos años el viñedo chileno ha duplicado sus superficies. Este auge excepcional ha sido posible merced a una transformación radical de los sistemas de producción y de las orientaciones comerciales, por medio de muy cuantiosas inversiones. Ya produce Chile vinos de mediana calidad con destino al extranjero. Esta evolución margina aún más a los pequeños productores, siempre muy numerosos, que se ven cada vez más confinados en la mera producción de uva. El sistema cooperativo, que era más bien modesto, no ha resistido las transformaciones impuestas por la dictadura y ha desaparecido prácticamente. Así quedan los productores más sometidos que antes al poder de los *bodegueros*, que monopolizan los medios de fabricación del vino.

ABSTRACT- In a few years, Chilean vineyard's surface has doubled. This exceptional progress has taken place thanks to a radical transformation of production systems and commercial trends, with very important investments. From now on Chile produces middle range wines for exportation. This evolution marginalizes even more the small producers (there are still many left), which are more and more confined to simple grape production. The cooperative system, relatively modest, didn't resist the transformations imposed by dictatorship. It has practically disappeared. Producers are even more submitted than before to the authority of the *bodegueros* who monopolise wine making tools.

MOTS-CLÉS : *Chili, Vitiviniculture, Paysannerie, Innovation, Paupérisation.*