



NAMUR 2009

La place du négoce dans la filière vitivinicole : quelle approche théorique ?

Sofya BRAND^{1,2}, Marie-Claude BÉLIS-BERGOUIGNAN¹, Nathalie CORADE²

¹ GREThA UMR 5113, Université Montesquieu Bordeaux IV ; ² ENITA de Bordeaux
sofya.brand@gmail.com, Marie-Claude.Bergouignan@u-bordeaux4.fr, n-corade@enitab.fr

Il y a maintenant plus d'une décennie que des débats multiformes ont été ouverts sur le terrain du fonctionnement et des perspectives du secteur vitivinicole. Les discussions se sont déroulées simultanément dans trois « forums » : médiatique, politico-administratif et professionnel. Certains affirment que le système français à besoin d'être renouvelé, autres vont jusqu'à la dénonciation de son incapacité à fonctionner face à un marché international du vin dorénavant mondialisé. En effet, le système français initialement conçu et structuré autour de la résolution des tensions et conflits entre producteurs et négociants est en voie de renouvellement, d'une part parce que les relations entre ces deux groupes d'acteurs, d'autre part parce que la distribution des fonctions au sein des processus de production et de commercialisation du vin ont considérablement évolué.

C'est dans cette perspective qu'ont été proposées et entamées des réformes du secteur vitivinicole plus au moins profondes. Ayant émergé dans la période récente ils interpellent le rôle du négoce vis-à-vis des restructurations de la filière et du changement des règles de son fonctionnement. Néanmoins, et en dépit de leur rôle-charnière, les négociants restent un maillon de la filière relativement peu étudié en tant que tel par les économistes. Sans faire abstraction des études économiques du négoce menées, jusqu'à présent, essentiellement en termes de relations verticales, de fusions et acquisitions et d'analyse financière des entreprises, une approche alternative nous paraît nécessaire afin de donner à voir et analyser la manière dont les acteurs de la filière, notamment le négoce, gèrent les autres incertitudes majeures du système vitivinicole, et de comprendre les logiques de développement de la filière et les stratégies des acteurs à l'oeuvre. Il nous paraît important de mettre en exergue un autre aspect de cette filière qu'est la forte implication politique des acteurs dans le processus de redéfinition des règles de son fonctionnement. Ce qui implique que la façon dont les acteurs se dotent de règles de fonctionnement et représentent leurs intérêts doit être endogénéisée dans l'analyse.

Notre communication a un double objectif :

1. Une mise en perspective des approches théoriques et des études empiriques de l'activité de négoce vitivinicole et de sa place dans l'évolution de la filière. Nous allons nous appuyer sur une approche de *méso-économie politique* (Politics of industry), proposée par B. Jullien et A. Smith, qui intègre aux théories développées dans la tradition de l'institutionnalisme historique le caractère politique des interactions des agents.
2. La formalisation d'une grille de lecture pertinente et sa pré validation à l'aide des faits stylisés concernant la filière vitivinicole issus de la littérature qui lui a été consacrée. Dans cette optique l'étude du cas bordelais nous paraît pertinent puisque en étant considéré comme un modèle spécifique et de référence il offre un terrain riche en exemples diverses des dynamiques en cours.