

Débouchés économiques contrariés, clients qui se recentrent sur les filières locales... Le coronavirus a mis un grand coup de pied dans le modèle agricole tel qu'on le connaît. Les circuits traditionnels ne fonctionnent plus - ou de manière trop restreinte - et certains éleveurs se retrouvent avec leur

merchandise sur les bras, sans moyen de l'écouler. Pourtant, au cœur de ce marasme, il y a une lueur d'espoir. Celle de voir une clientèle confinée et effrayée par les grandes surfaces, se (re)tourner vers le local, le *mastrale*, le circuit court, la vente directe du producteur au consommateur. Et même si pour l'heure, ce modèle ne suf-

fit pas à compenser les pertes, sans doute peut-il être vu comme une amorce, le début de quelque chose qu'il faudrait faire grandir. À Corte, le magasin de vente directe A Robba Paisana a modifié ses horaires d'ouverture depuis le début de la crise du Covid-19. Désormais, les clients ont de 9 heures à midi, du lundi au vendredi, pour faire leurs emplettes.



Magali Ori-Sayag vend sa charcuterie en circuit court. Pour elle, une garantie de revenus a minima.

« Mardi dernier, se souvient Magali Ori-Sayag qui vend là sa charcuterie, nous avons fait en trois heures la recette d'une journée complète. Les gens sont sensibilisés et pour éviter de sortir trop souvent, ils achètent un peu plus et font des provisions. Pour nous producteurs, cela nous garantit un roulement, a minima. »

Car les autres débouchés se sont fermés les uns après les autres.

Philippe et Jean-André Flori vendent habituellement leur production « aux boucheries, aux restaurants ».

Comme leurs collègues, ils comptent aussi beaucoup sur la saison touristique, dont le printemps annonce les prémices. « Mais tout est fermé », déplorent-ils.

« Si tu réoules pas tes stocks, ils s'abîment, renchérit Magali. Notre plus gros problème, ce sont les prisatti car c'est ce qui coûte le plus cher. L'un de nos clients devait nous en prendre dix pour son restaurant mais bien sûr, tout a été annulé. »

Pour Nelly Lazzarini, qui élève des chèvres du côté de Noceta, le constat est le même : « C'est une catastrophe. On transforme, mais on ne vend plus. J'ai arrêté la production de brocciu pour ne faire que de la tomme, qui peut se conserver. »

La présidente de Casgiu Casanu se dit aussi « très inquiète pour la filière » : « Certains éleveurs ont des chambres froides déjà pleines et ne peuvent plus stocker, les grandes surfaces ne jouent pas le jeu... » Pis, alors que les drives

sont pris d'assaut, « les produits corses n'y sont pas référencés. Nous avons demandé à l'Okara de faire quelque chose, nous attendons... »

« Les circuits commerciaux doivent être adaptés »

Et en parallèle, ils prennent les devants. Pour sauver leurs exploitations et assurer le service auprès du public, ils inventent un nouveau modèle économique, prennent le taureau par les cornes et multiplient les initiatives.

Les magasins collectifs en sont souvent le fer de lance. Et eux ne souffrent pas de pénurie : « Nous pouvons nous réapprovisionner, explique Magali Ori-Sayag, car nous sommes autonomes. Aujourd'hui, si nous manquons de légumes, c'est uniquement parce que nous sommes en transition de saison. Nous ne dépendons pas du fret pour nous ravitailler, nous faisons tourner une économie locale et nous le disons depuis toujours, c'est cela qu'il faut réinventer. »

« Les circuits commerciaux doivent être adaptés aux producteurs, abonde Nelly Lazzarini. Il faut faire du local. À Robba Paisana, les gens jouent le jeu, nous en sommes même surpris. »

Et quand on ne passe pas par les magasins collectifs, il reste une autre solution.

En temps normal, Jean-Charles Taddei descend de Bustanico à Corte tous les vendredis matin. Face à la gare, il vend sa viande et sa charcuterie.

Désormais, il opère autrement : « Je contacte mes clients,

et je les livre à domicile. » Lui reconnaît qu'il ne travaille pas autant qu'avant, mais malgré tout, son système fonctionne : « Cette semaine, je vais préparer des caissettes que je vais livrer. J'ai mis une annonce pour prévenir mes clients et ça marche bien. »

Même solution pour les frères Flori qui, comme tous les autres, ont « de la marchandise à passer, des bêtes à nourrir en attendant que l'herbe suffise... » : « Nous avons décidé de faire de la vente directe du producteur au consommateur. Nous proposons des caissettes panachées, avec des jours de livraisons précis et en respectant les normes d'hygiène et les mesures barrière ». L'initiative est partie d'un simple coup de fil qui a révélé les attentes des clients. Et là aussi, « elle prend bien ».

C'est peut-être ce qu'il faut tirer de cette période troublée. « Les gens se recentrent sur le local », affirme Philippe Flori.

« Quelque chose se passe, ajoute Magali. On revient vers cette proximité que l'on prône depuis le début et on sent la prise de conscience que les magasins collectifs et les petits producteurs sont essentiels. »

Pour Nelly Lazzarini, « on en revient toujours au même point : politiquement, qu'est-ce que l'on veut pour la Corse ? »

Jean-Charles Taddei formule un vœu : « Les gens prennent l'habitude de se fournir chez les éleveurs et producteurs locaux. Ce serait bien qu'ils continuent quand la crise sera passée. »

MORGANE QUILICHINI

* Pour passer commande : 06.88.03.73.08.