

## Modifier l'affinage des fromages sur plusieurs mois

Au cœur du village de Rogliano, Philippe Albertini n'a pas changé ses habitudes de travail. Qu'importe la crise, ses chèvres produisent comme à l'accoutumée et, dans sa bergerie, les journées sont donc occupées à la transformation du lait. Seule différence, cette année, « il faut adapter sa manière de fabrication » pour éviter les pertes. D'ordinaire au mois d'avril, les restaurateurs préparent l'ouverture de leur établissement et ajustent leurs commandes pour évaluer le stock de fromage dont ils auront besoin pour leur carte estivale. Les



L'éleveur Philippe Albertini, installé à Rogliano, modifiera l'affinage de son fromage afin de limiter les pertes. DOC. CM



A production laitière égale, les ventes de brocciu ont diminué durant le confinement. Sandrine De Maggio, bergère à Macinaggio, privilégie donc le brocciu passu et la tomme. STÉPHANE GIRAUD

points de livraisons augmentent et l'éleveur organise ses tournées pour acheminer les rayonnages des différents revendeurs de la région bastiaise, du Centre Corse comme de la Balagne. Depuis le mois de mars, les seules livraisons s'effectuent dans un périmètre restreint. « Je vais donc modifier l'affinage de mes fromages de 9 à 12 mois alors que le produit mis à la vente en saison a un affinage différent, et plus réduit. Les insulaires consomment davantage du fromage affiné et, en dehors de ces

périodes, ce ne sont pas nos premiers clients en saison. À présent, la végétation est plus tendre, le lait moins gras, la transformation est donc plus délicate », confie ce professionnel qui partage, avec une passion et une connaissance de ses terres et de ses bêtes, son savoir-faire. Une situation qui lui impose donc une nouvelle logistique. Quant à la vente directe, il y est favorable mais à condition de respecter les consignes sanitaires et les gestes barrières. Devant les portes de sa bergerie, un consommateur est venu récemment récupérer une dizaine de produits. D'autres suivront... Il ne s'inquiète pas pour sa production mais bien davantage pour la crise que comme tant d'autres, il n'aurait jamais imaginé connaître.

### Les commandes estivales : la grande inconnue

Au milieu de son cheptel de 160 brebis, Sandrine De Maggio, installée depuis douze ans au domaine E Piane, est également une bergère H24. Elle poursuit ses livraisons à un rythme moins soutenu et les regroupe au maximum pour limiter les déplacements. « J'enfile des gants et je dépose les

fromages devant les commerces. Mais j'ai diminué mes livraisons de moitié », explique la jeune femme qui a également été contrainte de modifier sa fabrication. « Avant le confinement, j'ai beaucoup vendu de brocciu. Je pense que les gens les ont stockés mais maintenant les ventes ont chuté, je fabrique donc davantage de brocciu passu et de tommes. »

Si le manque à gagner est évalué à près de 1 000 euros sur les derniers jours de mars, la grande inconnue reste les mois à venir. Pour Sandrine de Maggio, avril, mai, juin et décembre sont les quatre mois les plus importants de l'année en termes de chiffre d'affaires. « Habituellement, les commerçants réservent les quantités dont ils auront besoin pour la saison car j'arrête de produire fin juin, période où je taries les brebis. Il est donc certain que j'ai des craintes. » Via un courrier adressé par le ministère, elle a récemment pris connaissance qu'elle pourrait bénéficier d'une compensation de 1 500 euros si ses pertes mensuelles étaient supérieures à 70 %. « J'espère que je n'en aurai pas besoin », glisse-t-elle. Elle voit d'ailleurs, avec beaucoup de scepticisme, le gel automatique des charges sociales et patronales

car « si on va les rattraper après, cela risque d'être la double peine ».

### Encourager les ventes directes en suivant les règles...

Tout au long du confinement, elle a poursuivi la vente directe « façon drive » devant sa fromagerie fermière pour limiter les contacts. « C'est important », insiste la bergère très touchée par les marques d'attention qui lui sont témoignées. Récemment, un particulier lui a même proposé de lui racheter sa production de brocciu pour lui éviter des pertes. « Au-delà du rapport producteur-client, il y a une vraie solidarité, une relation humaine qui est renforcée dans cette crise. » Elle réfléchit peut-être à réaliser, dans l'urgence, de nouveaux investissements pour réussir à sauver la production qu'elle ne parviendrait pas à écarter.

Encourager la production locale et le circuit court en cette période où les déplacements sont comptés pourrait être une solution. Encore faut-il, et les éleveurs en sont les premiers défenseurs, maintenir « les mesures barrières » le temps nécessaire.

JULIE QUILICI-ORLANDI