

**P**roducteurs, travailleurs, consommateurs, revendeurs, mais aussi partenaires institutionnels face à la crise économique et sociale engendrée par le coronavirus, les produits alimentaires corsés ont fait l'objet d'une collaboration de la part de nous les maillons de la chaîne.

Produits périssables par excellence, les fruits et légumes étaient en première ligne face à l'arrêt de l'activité du secteur de la restauration, mais aussi face à l'absence de fréquentation touristique en avant-saison, autant que la baisse annoncée pour les mois d'été. « Une part de la production a inévitablement dû être jetée, nous dit-on du côté de la chambre d'agriculture. Les producteurs ont réduit les superficies cultivées, mais les pertes sont inévitables. Il est trop tôt pour tirer un bilan définitif, d'autant qu'il sera soumis à la fréquentation touristique de cet été. » En effet, en avant-saison, l'absence de fréquentation impacte inévitablement les flux, de l'ordre de 30 % en grande surface, jusqu'à 50 % dans les magasins diés à haute valeur ajoutée, tels

que les commerces de proximité et épicerie fines.

### Adapter les modes de commercialisation

Installés depuis huit ans, les frères Geronimi, Jean-Valeix et Jacques François, ont su faire de Pratali une exploitation reconnue dans le petit monde du maraîchage insulaire. Pour écarter une catastrophe annoncée, ils ont su s'adapter, mais aussi prendre des décisions : « En avril, nous ne savions pas si les restaurants allaient rouvrir, et à quelle date. Il a donc fallu faire des choix, car les plantations allaient arriver et nous n'étions pas sûrs de pouvoir compter sur cette partie de notre clientèle. Il a donc fallu trouver des alternatives. Certains producteurs ont fait le choix de baisser leur production, et donc de planter moins. Nous avons, au contraire, fait le choix de maintenir notre production, mais d'adapter la commercialisation. » Maraîchers ou arboriculteurs, les producteurs de fruits et légumes ont fait preuve d'une grande réactivité, en adaptant tant leur production que leur



Si les points de vente de proximité ont rouvert dans le respect des conditions sanitaires, la fréquentation peine à repartir. **DOC PRATALI**

mode de vente. Ainsi, pendant la période de confinement, les drives et livraisons ont permis, sinon de compenser totalement les pertes, à tout le moins de limiter la casse. « Nous avons mis en place un système de paniers pour permettre d'évacuer en partie la marchandise prévue pour les restaurants, et il a aussi fallu voir avec les magasins revendeurs, grandes surfaces et épicerie pour estimer les baisses de vente que nous pourrions écouler pendant l'été. »

### Soutien des consommateurs et revendeurs

Souvent pointées du doigt, les grandes surfaces ont néanmoins joué le jeu, en continuant d'acheter la production locale comme en temps normal, pour les fruits et légumes comme pour la viande : « Nous travaillions avec trois Leclerc en Corse, et tous nous ont suivis, ce qui nous a permis d'écouler une partie de la marchandise », argumentent les frères Geronimi. Même constat du côté des éleveurs bovins en Plaine : « J'ai continué à travailler normalement, explique Thierry Fouquier, éleveur à Prunelli di Umu'Orbu, car les revendeurs ont suivi, en

boucherie mais aussi en grandes surfaces, et ont tous continué à acheter ma production. Je ne sais pas comment j'aurais fait sans ça... »

La problématique est toutefois différente pour les arboriculteurs, essentiellement pour les fruits stars de l'été, les pêches et abricots : « Dans leur cas, il n'est pas possible d'adapter les plantations comme en maraîchage, puisque les arbres sont déjà là. Ils sont donc d'autant plus soumis à la fréquentation touristique, et à la concurrence des produits venus de l'étranger. Il faudra donc faire le bilan en fin d'année », analyse-t-on à la chambre d'agriculture. Car, même si les revendeurs suivent, les ventes de proximité sont déjà inévitablement impactées par l'absence de fréquentation en avant-saison, et les incertitudes planant sur l'été sont comme une épée de Damoclès suspendue au-dessus de l'avenir des petits exploitants.

L'arrivée du déconfinement laissait augurer une reprise de fréquentation dans les différents points de vente. Pourtant, cela n'a pas été le cas. En grandes surfaces comme en proximité, le retour de la clientèle n'a pas été celui escompté. Une situation qu'aucun n'explique : « Au niveau de

nos points de vente, c'est la chute. Contrairement à ce que l'on pensait au vu des réactions pendant le confinement, la fréquentation ne repart pas. Les paniers compensent en partie seulement », commente Jacques Geronimi. Un constat partagé par la plupart des producteurs, comme nous l'a confirmé la chambre d'agriculture. Une fréquentation par les locaux qui a donc du mal à repartir, mais qui est toutefois générale, en magasin comme en hôtellerie et restauration. Des habitudes qui se réinstallent cependant progressivement, au vu des marchés et terrasses qui retrouvent peu à peu leur clientèle locale.

### La problématique des saisonniers

Autre question laissée en suspens par le confinement et les restrictions de déplacement, celle des saisonniers. En effet, ces derniers sont indispensables lors des récoltes, et si ceux coinçés sur place à l'annonce du confinement ont pu continuer de travailler, l'absence d'arrivants se fait cruellement sentir. S'il a été difficile de trouver de la main-d'œuvre locale, certains ont joué le jeu. Installée depuis plusieurs années à Propriano, Gabrielle

est photographe professionnelle. Face à l'arrêt de son activité, elle a choisi de s'adapter : « Je travaille sur des événements sportifs essentiellement, donc forcément, mon activité s'est arrêtée net. J'ai donc choisi d'aller travailler dans les champs pour maintenir des revenus. Je suis elle dans les vignes près de main forte au domaine Abbatucci, et cela s'est avéré être une bonne expérience. D'autant que je suis tombée chez de bons employeurs. Je recommencerais sans hésiter si besoin. Maintenant que mon activité a repris partiellement grâce à la réouverture des hippodromes, je peux retourner à mon métier. »

Plusieurs dizaines de travailleurs manquent encore dans les exploitations, et les craintes planent désormais sur les récoltes de septembre : « Nous travaillions actuellement avec la préfecture afin de permettre la venue des 1 200 saisonniers attendus en septembre, essentiellement des Marocains, conclut la chambre d'agriculture. Si nous avons bon espoir de pouvoir les faire venir, cela ne résout pas la question de la fréquentation, et de l'écoulement des productions. »

Si les consommateurs ont donc adapté leurs comportements d'achat pour soutenir la filière locale, l'absence de flux touristique et de travailleurs, conjuguée à la concurrence des produits venus de l'étranger et de travailleurs, plombent inévitablement les perspectives. Le bilan définitif sera toutefois établi en fin d'année, et, plus que jamais, le consommateur local s'avère une attitude responsable, tant à l'égard des producteurs que d'un certain équilibre alimentaire des consommateurs. Quoi qu'il en soit, il faudra du temps pour absorber le choc. Mais à toute chose meilleur est bon, et cette crise aura peut-être permis aux Corses d'instaurer de nouvelles habitudes de consommation, accès sur les circuits courts.

**ISABELLE LANÇON-PAOLI**



Les producteurs ont réduit les superficies cultivées, mais les pertes sont inévitables », estime la chambre d'agriculture. **DOC C. MOISE-MARTIN**