



La crise sanitaire a eu des impacts sur l'ensemble des exploitations viticoles, en Corse comme ailleurs.

### Des saisonniers étrangers confinés sur le domaine

La crise sanitaire a eu des impacts sur l'ensemble des exploitations viticoles à travers le monde. Des consommateurs confinés, des restaurateurs fermés et des acheteurs étrangers absents. Sur le plan local comme à l'export, la vente des vins a fortement chuté ces derniers mois.

Pour rester « debout », les vignerons ont pu bénéficier d'accompagnements sous plusieurs formes : prêts à taux zéro ou encore report des cotisations. Via le comité interprofessionnel et l'Odac, des aides ont également été allouées afin de leur permettre de faire l'acquisition de cuves dans le but de conserver les volumes de vins invendus.

Des « pansements » sur des difficultés à la fois financières, commerciales et techniques auxquelles ils doivent faire face.

Sur le domaine viticole Pieretti à Santa Severa, l'entretien du vignoble s'est poursuivi sans interruption. Sur les différentes parcelles de ce domaine de 14 hectares répartis sur trois communes, des travailleurs agricoles étrangers ont préparé les vignes tout au long du mois de février et même durant le confinement. Et pour cause, arrivés sur l'île à la mi-février, avant la crise sanitaire donc, ils sont restés bloqués dans le Cap Corse. « Cela s'est avéré être une chance, même si sur le plan financier, c'était difficile avec zéro de chiffre d'affaires », souligne Lina Venturi-Pieretti. « Ils ont été confinés chez moi et j'ai pu faire avan-

cer le travail. Si je n'avais pas eu cette équipe, cela aurait été un problème de plus pour l'exploitation. » Pour l'heure, quelques commandes ont été passées par les restaurateurs prêts pour la réouverture. Des professionnels fin-lex qui attendent d'avancer dans la saison pour s'assurer que les touristes seront au rendez-vous avant de recommander. Le domaine Pieretti enregistre une perte de près de 75 %. « C'est préoccupant, assure la productrice, mais il faut garder espoir. »

### « L'essentiel aujourd'hui est de résister »

Si elle espère retrouver prochainement sa clientèle locale, elle sait que le retard enregistré sur ses ventes ne se rattrapera pas. Qu'il sera plus long et difficile



Lina Venturi-Pieretti : « Nous devons continuer à travailler sur nos produits, ne pas baisser la qualité et proposer des choses très intéressantes. »

DOCS. CORSE-MATIN

d'écouler ses bouteilles. Une réalité admise par l'ensemble de la profession. Raison pour laquelle des contrats avec des coopératives ont été passés pour l'achat de vin en vrac et les vignerons qui le souhaitent auront cette année la possibilité « de réaliser des assemblages avec un peu plus de pourcentage sur les vins millésimés des années précédentes. La situation est très compliquée car sur ce secteur d'activité, nous avons beaucoup de frais d'investissements et de personnels. »

D'ordinaire, le volume à l'export du domaine Pieretti avoisine les 7 %. Cette année, les acheteurs étrangers ne se sont pas encore manifestés.

« Nous devons continuer à travailler sur nos produits, ne pas baisser la qualité et proposer des choses très intéressantes », poursuit la vigneronne cap-cor-

sine car selon elle, « l'essentiel aujourd'hui est de résister en sachant qu'on ne va pas équilibrer nos comptes cette année, c'est une évidence. Il faut absolument tenir pour que rien ne s'effondre. »

Sur des exploitations plus anciennes, et travaillant sur de plus gros volumes, la baisse des ventes est aussi présente, mais avec des problématiques différentes. Ainsi, le domaine Orenga de Gaffory à Patrimonio n'a pas eu à répondre à la question des saisonniers : « J'ai la chance de pouvoir bénéficier d'employés à l'année hors vendanges, un chef d'exploitation et une équipe, ce qui nous a évité la pénurie de travailleurs pour les bouturages et plantations, explique Henri Orenga de Gaffory. Je n'ai toutefois pas eu recours aux trois emplois saisonniers de vente à la cave, celle-ci étant fermée, et les commerciaux ont dû être mis

en chômage partiel. » Du côté des ventes, le vigneron a lui aussi accusé une baisse significative pendant le confinement, qu'il a toutefois espoir de compenser en partie : « Nous sommes parvenus à exporter une partie en adaptant les transports, et nous avons pu satisfaire toutes les demandes vu que l'activité générale a baissé. Sur les mois d'avril et mai, le chiffre d'affaires a plongé, un peu moins de 200 000 euros par mois. De mars à mai, cela représente environ 50 %. Mais il repart au mois de juin car les grossistes ont décalé leurs commandes. Le chiffre devrait donc être supérieur aux autres années ce mois-ci. La trésorerie permet de maintenir l'équilibre, et les banques nous suivent. Il faudra voir ce que cela donne au cumul en fin d'année », conclut-il, philosophe.

J. Q.-O. ET L. L.-P.