

Le Taravo entre à Rungis



De nouveaux débouchés s'ouvrent pour les producteurs et les artisans de la vallée. Leurs produits ont séduit un des fournisseurs les plus réputés et s'exportent dans les épicerie fines du continent. Rencontre

Miel, fromages, huile d'olive, confitures : en tout, ce sont deux tonnes de produits de la vallée du Taravo qui quittent l'île à bord d'un camion. Leur destination : Rungis, d'où ils seront distribués dans la France entière. Ils voyageront ensuite vers d'autres pays comme la Suisse et le Japon.

Véritables ambassadeurs de la Corse, ces produits sont issus de différentes filières, associées au sein du Groupement d'Intérêt Economique du Taravo. Cette union des producteurs a permis une grande avancée dans la distribution extérieure de ces produits authentiques.

Réunis à l'usine Saint-Georges, qui a mis à disposition son local et son camion pour l'opération, les producteurs membres du G.I.E ont chargé, pour la deuxième fois de l'année, les cartons de marchandises sur des palettes. A l'intérieur, les goûts et les parfums de l'île qui vont traverser la Méditerranée sont rangés dans des cartons. Ils débarqueront à Marseille, d'où ils poursuivront leur route vers Paris.

La qualité avant tout

Dans ce partenariat, le critère de sélection a été la qualité. En ciblant davantage sur ce point plutôt que sur la quantité, les artisans et les producteurs du Taravo ont établi une nouvelle donne dans le marché insulaire. Un grand motif de satisfaction pour eux, car leur objectif était non pas de vendre plus, mais de vendre mieux. Authenticité, choix, qualité, on

peut parier qu'à Rungis, ces produits feront beaucoup parler d'eux et qu'ils remporteront le succès auprès des commerçants ou des chefs de cuisine.

A l'origine de ces commandes : Yves Cremmer, grossiste fromager de la société Odéon. Il était venu en Corse, au mois de mai, à la recherche de spécialités fromagères. Séduit par la qualité et la variété de nos différentes filières, il a décidé d'étendre la gamme de son exportation à d'autres produits, comme le miel et l'huile d'olive.

Une nouvelle stratégie

Assurer le succès des produits corses auprès d'une population désireuse d'authenticité était le but de cette entreprise collective. Trop longtemps, ils ont été injustement ignorés par les commerçants continentaux. Mais pour les producteurs, il s'agit aussi, par le biais de ces exportations, de favoriser un rendement régulier tout au long de l'année.

Dominique Poggi, producteur de miel à Zevaco indique que la

reconnaissance de l'AOC-miel de Corse a entraîné une augmentation de la demande. " Nous avons de bons produits, mais la quantité était insuffisante pour assumer un grand marché " souligne-t-il. " Maintenant, en bénéficiant d'un débouché fixe sur le continent, nous sommes assurés d'un débit de production stable, dont nous pouvons garantir la qualité ".

Une stratégie innovante et efficace dont se réjouit également Paul-Jo Caitucoli, le responsable du Comité Régional d'Expansion et de Promotion Agricole de la Corse (C.R.E.P.A.C), qui s'est associé à l'opération : " De nouvelles perspectives de marché sont ouvertes. Nous souhaitons ainsi promouvoir nos produits, notre territoire, et nous sommes sur la bonne voie. Il était capital à nos yeux de valoriser nos filières. Cela encouragera le tourisme hors saison, avec la possibilité de circuits gastronomiques ".

Les producteurs et le C.R.E.P.A.C avaient établi un premier contact au salon de l'agriculture, en proposant une dégustation de produits corses.



Paul-Jo Caitucoli, du C.R.E.P.A.C, Virginie Vellutini, présidente du G.I.E-Taravo, et Dominique Poggi, producteur de miel, se réjouissent de cette entreprise collective issue d'une véritable synergie.

Par la suite, la demande a littéralement grimpé, preuve que ces derniers restent assez mal connus hors de l'île. Ce ne sera donc plus le cas.

Une entreprise collective

Dans le camion à destination de Rungis, les emballages comportent tous une étiquette avec la mention " Route des Sens ". Gage de qualité, le logo rassure le consommateur et garantit une traçabilité. Via un site internet, sur le www.gietaravu.com, tous peuvent accéder à des informations sur les producteurs et les contacter facilement.

Miser sur le projet collectif d'un développement durable était l'objectif du G.I.E du Taravo. Virginie Vellutini, la jeune présidente du groupe, est aussi productrice de confitures biologiques. Pour elle, l'existence du G.I.E, qui

réunit vingt-deux producteurs et artisans, a été un facteur déterminant dans l'entreprise : " Yves Cremmer a pu, pour la première fois, rencontrer des producteurs rassemblés en une structure organisée ". Une synergie qui, semble-t-il, a beaucoup facilité les choses.

Une image de marque

La jeune femme ajoute que ce partenariat est une garantie de régularité pour les producteurs, quelque soit leur filière : " Ce projet permet d'équilibrer la production car nous pouvons continuer à vendre sur le continent, à des moments où nous ne vendons pas d'habitude ici ".

Cette année, Virginie Vellutini a obtenu le premier prix au salon de l'Agriculture à Paris : sa fameuse confiture figues poires

est championne de France. La jeune femme exprime sa satisfaction de pouvoir participer à la restauration de l'image de marque des produits corses, qui, selon elle, a été longtemps usurpée ou plagiée, et qui s'était dégradée au fil du temps.

La reconnaissance des produits corses à l'extérieur de l'île n'en est qu'à ses débuts. Les fréquentes demandes de réapprovisionnement montrent que l'opération est un succès. Bientôt s'ouvrira le marché du vin, de l'eau minérale, et de la charcuterie. Les commandes sont en cours et permettront aux producteurs des autres filières de se développer. Au sein du G.I.E-Taravo, tous espèrent que les producteurs d'autres régions vont s'organiser, pour permettre un développement à long terme.

Vannina CASALONGA



En tout, ce sont deux tonnes de produits qui ont déjà quitté l'île pour le continent pour devenir les ambassadeurs de la vallée du Taravo.

«Comment j'ai découvert les produits corses»

Rungis. Le nom sonne comme un mythe pour qui vient de province. La réalité n'a rien d'une légende : des files d'entrepôts succèdent à d'autres files d'entrepôts dans cette véritable Mecque de la distribution. Tous les produits de France y sont rassemblés pour approvisionner toute la région parisienne. Dans cette ruche où travaillent 12 000 personnes, on trouve de tout et aussi le meilleur. Pour la Corse, le meilleur se situe aujourd'hui dans le Bâtiment D4 du secteur produits laitiers et avicoles. Rien ne le distinguerait des autres si ne s'y trouvait Le Marché des Fromagers qui développe depuis six ans un concept intéressant : la vente en gros de fromages de qualité.

Il est parti à la rencontre des producteurs

"Il n'y a plus de fromages corses. Tout est déjà vendu". La nouvelle déçoit le photographe venu immortaliser la présence des produits insulaires à Rungis, mais l'honneur va être sauf : "il me reste du miel" ajoute Yves Cremmer, artisan de l'arrivée à Rungis des produits du Groupement d'intérêt économique de la vallée du Taravo.

L'absence de la Corse dans la gamme de ses produits était une carence incompréhensible pour Yves Cremmer. "Des amis m'avaient affirmé que l'on vendait de très bons fromages sur l'île. Or nous n'en n'avons pas chez nous ou tout au moins nous ne trouvons pas de très

bons produits". Fort d'une méthode qui a fait ses preuves, Yves Cremmer est venu directement en Corse à la rencontre des producteurs. Pour connaître la réalité du terrain et apprécier ce qu'il se fait de meilleur et plus authentique sur l'île. Sa visite a été facilitée par un contact fructueux avec Paul-Joseph Caitucoli du CREPAC qui lui a permis de découvrir "un terroir très noble et rustique qui donne, grâce à de véritables artistes, des produits extraordinaires".

Les grands fromagers sont privilégiés

C'est une vraie filière haut de gamme qui se met en place avec à la base la Route des sens du Taravo et en bout de course des fromagers spécialisés, clients d'Yves Cremmer. Les produits du GIE du Taravo ont tellement séduit Yves Cremmer que le spécialiste du fromage de qualité, séduit, a aussi accepté de commercialiser du miel, des confitures... Et de confier aussi être encore à la recherche de bons produits insulaires, fabriquées évidemment dans les règles de l'art... Avis aux amateurs car quand M. Cremmer aime un produit, il n'en discute pas le prix : "Nous comprenons le mal que se donnent les producteurs. Nous essayons donc de gagner des marges sur les transports, la distribution pour que nos clients soient satisfaits dans le rapport qualité/prix, mais pas sur le dos des producteurs. Notre but est bien de revaloriser

des produits nobles en faisant valoir ce qu'ils ont de supérieurs aux autres. Toute notre démarche est là".

"On privilégie la tradition et le savoir-faire"

Avec une autre règle commerciale : "Nous cibons quelques professionnels dans toute la France qui sont les véritables ambassadeurs de la qualité que nous voulons faire reconnaître. Nous agissons de même sur tous nos produits, en privilégiant la tradition, la culture et le savoir faire des terroirs". Ainsi on peut désormais trouver les fromages corses chez de grands fromagers : Mme Labous (Brets) fromagerie Saint Goueno (St Brieuc), Fromageries Damiv à Soissons, M. Pommier Marché d'Alegre à Paris, M. Masson au Marché de l'Essonne, les Chênes de Saint Vrain M. Guibert ; fromages Rioux à Lagnons, Mme Yvrenogean à Nantes...

Cette démarche commerciale, que soutient un esprit presque idéologique, a aussi de bonnes résonances économiques : depuis six ans qu'Yves Cremmer développe ce concept haut de gamme, le chiffre d'affaires du Marché des Fromagers est grimpé de 20 MF à 50 M.F. Et lorsque la conjoncture économique connaît un certain essoufflement au plan national, le haut de gamme ne connaît pas de baisse.