

**ASSEMBLEE DE CORSE**

**DELIBERATION N° 05/167 AC DE L'ASSEMBLEE DE CORSE  
PORTANT ADOPTION DES PROPOSITIONS CONCERNANT L'ACTION  
COLLECTIVE « CLEMENTINES »**

**SEANCE DU 30 SEPTEMBRE 2005**

L'An deux mille cinq, et le trente septembre, l'Assemblée de Corse, régulièrement convoquée s'est réunie au nombre prescrit par la loi, dans le lieu habituel de ses séances, sous la présidence de M. Camille de ROCCA SERRA, Président de l'Assemblée de Corse.

**ETAIENT PRESENTS : Mmes et MM.**

ALESSANDRINI Alexandre, ALIBERTINI Rose, ALLEGRINI-SIMONETTI Marie-Dominique, ANGELI Corinne, ANGELINI Jean-Christophe, BIANCARELLI Gaby, BIANCUCCI Jean, BUCCHINI Dominique, BURESI Babette, CHAUBON Pierre, COLONNA Christine, COLONNA-VELLUTINI Dorothee, DELHOM Marielle, DOMINICI François, FELICIAGGI Robert, FILIPPI Geneviève, GALLETTI José, GUAZZELLI Jean-Claude, GUERRINI Christine, GUIDICELLI Maria, LUCIANI-PADOVANI Hélène, LUCIANI Jean-Louis, MARCHIONI François-Xavier, MATTEI-FAZI Joselyne, MONDOLONI Jean-Martin, MOZZICONACCI Madeleine, NIVAGGIONI Nadine, OTTAVI Antoine, PIERI Vanina, de ROCCA SERRA Camille, STEFANI Michel, SUSINI Marie-Ange, TALAMONI Jean-Guy

**ETAIENT ABSENTS ET AVAIENT DONNE POUVOIR :**

M. ALBERTINI Jean-Louis à M. de ROCCA SERRA Camille  
Mme ALBERTINI-COLONNA Nicolette à Mme ALIBERTINI Rose  
Mme BIZZARI-GHERARDI Pascale à Mme BURESI Babette  
Mme CASTELLANI Pascaline à M. DOMINICI François  
M. CECCALDI Pierre-Philippe à Mme LUCIANI-PADOVANI Hélène  
Mme GORI Christiane à Mme BIANCARELLI Gaby  
M. MARTINETTI Jean-Charles à M. GALLETTI José  
Mme NATALI Anne-Marie à M. FELICIAGGI Robert  
M. PANUNZI Jean-Jacques à Mme MATTEI-FAZI Joselyne  
Mme PROSPERI Rose-Marie à M. TALAMONI Jean-Guy  
Mme RICCI Annie à Mme ANGELI Corinne  
Mme RICCI-VERSINI Etienne à Mme SUSINI Marie-Ange  
Mme RISTERUCCI Josette à M. BUCCHINI Dominique  
Mme SANTONI-BRUNELLI Marie-Antoinette à M. MONDOLONI J-Martin  
Mme SCIARETTI Véronique à M. BIANCUCCI Jean  
Mme SCOTTO Monika à Mme GUERRINI Christine  
M. SIMEONI Edmond à Mme COLONNA Christine  
M. SISCO Henri à Mme MOZZICONACCI Madeleine.



**L'ASSEMBLEE DE CORSE**

- VU** la loi n° 82/213 du 2 mars 1982 relative aux droits et libertés des communes, des départements et des régions,
- VU** la loi n° 83/663 du 22 juillet 1983 complétant la loi n° 83/8 du 7 janvier 1983 relative à la répartition des compétences entre les communes, les départements, les régions et l'État,
- VU** la loi n° 86/16 du 6 janvier 1986 relative à l'organisation des régions et portant modification des dispositions relatives au fonctionnement des conseils généraux,
- VU** la loi n° 86/972 du 19 août 1986 portant dispositions diverses relatives aux collectivités locales,
- VU** la loi n° 2002/92 du 22 janvier 2002 relative à la Corse,
- VU** le Code Général des Collectivités Territoriales,
- SUR** rapport du Président du Conseil Exécutif de Corse,
- SUR** rapport de la Commission du Développement Economique,

**APRES EN AVOIR DELIBERE****ARTICLE PREMIER :**

**APPROUVE** les propositions concernant l'action collective « Clémentines » telles qu'elles sont déclinées dans le document figurant en annexe de la présente délibération.

**ARTICLE 2 :**

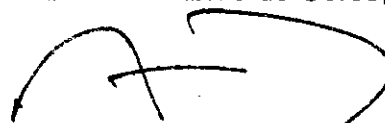
La présente délibération qui pourra être diffusée, partout où besoin sera, fera l'objet d'une publication au recueil des Actes administratifs de la Collectivité Territoriale de Corse.

Pour copie certifiée conforme à l'original  
pour le Président de l'Assemblée de Corse  
et par délégation  
Le Secrétaire Général de l'Assemblée

**Serge TOMI**

AJACCIO, le 30 septembre 2005

Le Président de l'Assemblée de Corse,



Camille de ROCCA SERRA



**ANNEXE**

**REÇU LE**  
14 OCT. 2005  
PRÉFECTURE DE CORSE

**Rapport du Président du Conseil Exécutif de Corse  
relatif à l'Action collective clémentines**



## CONSTAT DE LA SITUATION ACTUELLE

### Quelques rappels

Fortement développée en Corse à partir de la fin des années 50, la culture des agrumes et particulièrement des clémentines a connu un essor important. Jusqu'à l'entrée dans l'Union Européenne de l'Espagne en 1986 le contexte du marché était extrêmement favorable puisque la Corse était pratiquement le seul producteur dans l'UE eu égard à des productions tout de même réduites en Italie. Ceci a permis d'une part de parvenir à une maîtrise partielle de la culture et du matériel végétal et d'autre part de développer et de structurer une filière qui intègre aujourd'hui l'ensemble des éléments nécessaires à un développement cohérent à savoir : un verger d'un niveau satisfaisant, des structures de recherche, des unités de préparation à la mise en marché et une organisation économique.

Ainsi la clémentine a connu sur cette première période un développement qui a porté la production au delà de 30 000 tonnes quantité assez faible en regard des besoins du marché européen. De surcroît la clémentine de Corse a conquis une notoriété liée à ses qualités intrinsèques et s'est différenciée au travers d'un label régional « clémentine avec feuille ». Ce signe distinctif a permis de conquérir et de stabiliser des parts de marché. Cette situation favorable explique sans doute que chaque opérateur ait développé ses propres modes de mise en marché sans aller plus avant dans un processus de structuration collective. Dans le même temps le niveau d'exigence du marché a commencé à s'accroître et est aujourd'hui bien plus relevé que dans les années 80.

L'entrée de l'Espagne dans l'Union Européenne a induit un bouleversement au niveau de cette situation et ce parce que l'Espagne produit un volume beaucoup plus important (1,2 millions de tonnes), qu'elle a des coûts de production inférieurs et enfin qu'elle fait face à une réglementation moins restrictive. La taille de la filière espagnole est certainement un facteur explicatif d'une organisation développée et structurée.

La mise en concurrence directe sur le marché unique a entraîné des difficultés graves pour les producteurs corses, difficultés qui se sont encore aggravées dans le début des années 90 avec la dévaluation des monnaies espagnole et italienne. De même l'Espagne a exploité la notoriété de la clémentine Corse en reprenant le concept clémentine avec feuille et quelquefois même le nom fines de corse.

Les pertes de chiffre d'affaires réalisées à cette époque ont eu des conséquences lourdes dans la mesure où elles ont tiré la qualité de la production corse vers le bas, les exploitants ne disposant plus des fonds nécessaires à la mise en œuvre de pratiques culturelles performantes.

La décennie 90 sera marquée par une dégradation continue de la situation, des volumes produits, des surfaces plantées et par une attitude prudente des exploitants vis-à-vis des investissements.

Afin de contrecarrer la concurrence espagnole, de mettre fin aux contrefaçons et d'apporter des garanties aux consommateurs, la profession a décidé en 1998 d'engager une démarche de qualité et de faire reconnaître la clémentine de Corse en IGP, Label Rouge et CCP. Le CCP est aujourd'hui une réalité, il a un apport



indéniable dans la filière, l'IGP est en cours d'approbation, le label rouge suivra. Ainsi des outils de segmentation de l'offre et du marché sont aujourd'hui en place, il reste à utiliser les signes distinctifs de qualité comme vecteurs de développement et de valorisation. Ce travail requiert une nouvelle évolution de la filière, la mise en place de nouvelles actions et une action structurelle qui va du stade de la production à celui du marché. C'est le défi collectif à relever par l'ensemble des agrumiculteurs et des partenaires de la filière.

### **Le marché**

Sur le national, il représente 290 000 tonnes annuelles de consommation avec une consommation annuelle par habitant de 4,9 kg globalement stable dans le temps

D'autres marchés peuvent être ciblés Allemagne : 334 000 tonnes, Belgique 39 000 tonnes, Autriche 27 000 tonnes, Hollande 51 000 tonnes

Ces marchés sont considérables en regard d'une production régionale de 23 000 tonnes.

Pour autant cette production rencontre des difficultés d'écoulement et affronte une problématique de prix comme le montre bien la campagne 2004-2005 où il est désormais acquis que les prix de vente ne permettront pas d'assurer une rémunération du producteur.

### **Structure du marché national**

Le marché peut être caractérisé par les éléments suivants :

- ☛ Les sept dixièmes des ventes sont effectuées en GMS. Ces GMS s'approvisionnent en direct sur l'île ou au travers des grossistes

- ☛ Il existe une multiplicité de circuits auprès desquels il est possible de s'approvisionner en clémentines de Corse (organisations de producteurs, stations de conditionnement, plates-formes de mise en marché ou structure de mise en marché, producteurs indépendants). L'ensemble de ces structures sont en concurrence plus ou moins exacerbée en fonction des paramètres du marché (présence plus ou moins agressive de la concurrence espagnole, disponibilité plus ou moins importante du produit, stratégie des GMS et grossistes....

- ☛ dès lors que ces paramètres sont défavorables le prix s'effondre sans aucune possibilité de rattrapage par les structures locales. Si la campagne s'engage de façon défavorable les acteurs locaux ne peuvent plus prendre de mesures correctives.

### **Le produit**

Le constat suivant est fait par les producteurs et les différents opérateurs :

- ☛ la campagne est courte ce qui fait que le produit ne peut être référencé que ponctuellement et ne peut donc se substituer aux produits concurrents

☞ il existe annuellement un pic de production important qui est supérieur aux débouchés commerciaux réels à ce moment de la campagne, il génère donc une suroffre et une chute des prix

☞ une partie du volume produit est certifié, ce qui ne permet pas de maximiser l'impact commercial de la démarche qualité et qui entraîne quelquefois la mise en marché de produits non certifiés avec un niveau de qualité discutable

### **Le suivi des informations marché et offre**

Pour avoir une politique commerciale efficace il est indispensable de maîtriser les informations suivantes :

- ☞ prévision de récolte
- ☞ quantités récoltables et attendues sur le marché à une semaine
- ☞ quantités effectivement mises en marché et situation de ces quantités (vendues ou non)
- ☞ débouchés réels du moment c'est-à-dire nombre de palettes vendues
- ☞ prévisions et tendances du marché

Ces informations ne sont pas maîtrisées même si des éléments existent au travers de différents dispositifs, il existe également un problème de délai de retour des informations.

### **Analyse des différents mécanismes**

- ☞ le début de campagne est généralement porteur sauf aléas climatiques, les volumes proposés sont inférieurs aux demandes, le prix a une tenue correcte
- ☞ dès lors que la production s'accélère les prix chutent, le produit est remis à des réceptionnaires sans prix et génère des contre offres sur les propositions des opérateurs locaux
- ☞ la concurrence entre ces mêmes opérateurs contribue également à faire chuter prix et quantités
- ☞ enfin l'expérience démontre qu'il est difficile de réguler les quantités mises en marché afin d'éviter la chute des cours
- ☞ lorsque des quantités importantes sont mises en marché, la méthode de travail des réceptionnaires conduit de fait à perdre la traçabilité du produit et à retrouver sur le marché des produits peu frais ou de basse qualité.

### **La politique commerciale**

La politique commerciale est construite autour des éléments suivants :



☞ une promotion en notoriété orientée sur le grand public interpellé sur la base d'émissions et de reportages ainsi qu'au travers de publicité sur le lieu de vente. Le budget global promotionnel reste limité et ne permet donc de travailler que sur la notoriété et la PLV.

☞ un travail commercial effectué par trois structures locales en vue de prospecter et de développer la vente sur les GMS

☞ un suivi commercial assuré sur le continent par l'une de ces structures afin de développer ses réseaux

☞ une prospection menée par chacun des opérateurs, tous azimuts afin d'assurer la commercialisation des tonnages de ses apporteurs

### **L'intervention publique**

Dans cette filière l'aide apportée par l'ODARC au travers du CPER - DOCUP est concentrée sur les questions de qualité et d'amélioration de l'efficience des itinéraires techniques. Ces actions sont conduites par la Chambre d'Agriculture de Haute-Corse et l'Association pour la Promotion et la Défense des Clémentines de Corse.

D'autre part des actions visant à développer l'information et l'expérimentation ont été conduites afin d'améliorer la connaissance du produit et la gestion de l'offre.

Les aides publiques octroyées à la filière sur la période 2000-2004 sont résumées par le tableau suivant :

Intitulé aide	Montant €
Développement signe qualité	583 930
Conseil aux producteurs	239 764
Observation marché	102 748
Expérimentation	639 000
Promotion	110 000
<b>TOTAL</b>	<b>1 675 442</b>

D'autre part des activités de restructuration des vergers et de modernisation des exploitations et des stations de conditionnement ont été accompagnées au bénéfice des exploitants.

### **Quels enseignements tirer ?**

1°) il existe un marché suffisant pour l'écoulement de la production

2°) le prix plus élevé de la clémentine de Corse face à la concurrence doit être compensé par une qualité plus élevée et un service joint au produit

3°) des mécanismes de régulation de la production et de la mise en marché sont indispensables afin de pouvoir ajuster en continu l'offre à la demande. Cela suppose un effort de tous et une circulation optimale de l'information.



4°) il y a nécessité de développer une structuration efficiente de la politique commerciale et une articulation de celle-ci à la production dont la qualité ne doit cesser de croître.

5°) chaque structure a développé des expériences, a mis en place des investissements et a une stratégie qui lui est propre de même qu'un capital en termes d'expérience, de clientèle et de savoir faire. C'est donc au travers d'une approche en termes de collaborations qu'il faut structurer une nouvelle démarche

6°) l'exercice de l'ensemble des attributions de production et de commercialisation de façon indistincte au sein de même structures ne semble pas être générateur d'efficience et entraîner tout au contraire des difficultés réelles

7°) Cette nouvelle évolution de la filière est une nécessité pour un avenir pérenne, le projet de structuration doit donc être partagé par tous.

## **LES ELEMENTS DE SOLUTION**

### **Les principes de base**

Il est sans doute nécessaire de valider quelques orientations ou objectifs pour fonder par la suite la démarche de structuration :

- ☞ la qualité du produit doit encore croître avec pour objectif d'augmenter les tonnages certifiés mais également d'avoir un produit non certifié de haute tenue
- ☞ il est indispensable de réguler les flux de production et de mise en marché
- ☞ il faut séparer les fonctions de production et de commercialisation
- ☞ la fonction commerciale est à développer

### **Les actions possibles**

Ces actions doivent s'envisager avec une intervention aux trois stades suivants : la production, la fonction conditionnement - expédition et enfin la fonction commerciale.

Pour ce qui concerne la production plusieurs questions doivent être traitées : la circulation de l'information, le suivi technique, le développement de la qualité et de pratiques de récolte raisonnée. Il est nécessaire que le producteur puisse connaître l'évolution de la situation en campagne mais également fournir des informations sur l'évolution de sa propre récolte. Le producteur doit pouvoir bénéficier d'un soutien technique accru pour faire évoluer la qualité de sa récolte enfin il doit pouvoir mesurer l'impact des efforts qu'il consent sur son chiffre d'affaires.

Au niveau de la fonction conditionnement- expédition des éléments clé doivent faire l'objet d'une réflexion : la séparation entre l'acte de production et celui de commercialisation, la circulation de l'information, la régulation de la production, la complémentarité des outils.

Au niveau de la fonction commercialisation les points suivants doivent être traités : mise en place d'une politique de service joint au produit, actions de promotion

courantes et exceptionnelles et enfin structuration et régulation de la fonction commerciale.

Compte tenu de ce qui précède l'action collective proposée s'appuie sur la mise en place d'une logique contractuelle accompagnées d'interventions et d'actions sur les trois niveaux suivants :

- la production avec la mise en place d'un contrat producteur
- le conditionnement expédition avec la mise en place de contrats stations et organisations de producteurs
- enfin l'organisation du marché avec la mise en place d'actions de régulation offre - demande et de valorisation - promotion

## **I - Le contrat producteurs**

### ***Préambule***

La qualité de la clémentine de Corse est son seul atout face à la concurrence internationale c'est pourquoi un effort important doit être mené à la production afin de concrétiser les premiers résultats obtenus.

Il importe que les producteurs puissent accroître encore l'efficacité de leur itinéraire technique au travers d'un projet d'amélioration à la fois en termes d'investissement matériel et en termes de pratiques.

Une clémentine de qualité nécessite avant tout un travail à la production et une homogénéisation du niveau technique des producteurs.

D'autre part le producteur doit être totalement impliqué dans la gestion de l'offre et la régulation de la mise en marché. C'est pourquoi il doit à la fois fournir des informations et en recevoir.

### **Objectifs**

Le travail à entreprendre avec les producteurs vise à atteindre les objectifs suivants :

- accroître la qualité de la clémentine apportée
- disposer des informations nécessaires à la gestion du marché
- améliorer la structure des exploitations
- améliorer les pratiques et réaliser un nouveau saut qualitatif

### **Méthode**

Un contrat est signé entre chaque producteur, sa station et son organisation de producteurs, ce contrat prévoit les prestations réalisées par le producteur et le retour financier en résultant.

<b>Contenu</b>
----------------

Les engagements du producteur portent sur la conduite du verger, les pratiques de récolte, la gestion des récoltes, la transmission des informations. Ces points sont fondamentaux dans la mesure où la conduite du verger conditionne la qualité de la récolte tout comme les pratiques de récolte.

La gestion des récoltes et la transmission des informations de production permettent pour leur part d'avoir une action visant à l'adéquation offre - demande jour par jour et donc au maintien des cours.

En contrepartie la station et l'OP fourniront au producteur les éléments d'information suivants : situation de ses lots et information sur leur valorisation, tendances du marché et prix hebdomadaires par calibre ce qui permettra au producteur de prendre des décisions stratégiques sur la gestion de son exploitation.

Enfin la première année de l'effort à conduire au niveau de la production devra être marquée par des travaux au niveau du verger visant à remettre celui-ci en état de produire des fruits de qualité.

Ces travaux ont à la fois une dimension sanitaire avec le ramassage et l'enlèvement des fruits non récoltés, une dimension qualité de la récolte avec un travail supplémentaire au niveau de la formation et du suivi des équipes de taille et l'application de méthodes respectueuses du verger. En outre les exploitants mettront en œuvre le cas échéant l'ensemble des actions nécessaires (plans de fumure, ébourgeonnage...) à l'obtention d'une production de qualité sur l'exercice prochain.

Chaque producteur signera un contrat avec son organisation de producteurs qui prévoira la rétribution de ses prestations. Par ailleurs son projet d'exploitation fera l'objet d'un accompagnement par l'ODARC au titre des investissements.

## **II - Le contrat stations de conditionnement et organisations de producteurs**

<b>Préambule</b>
------------------

Les stations et organisations de producteurs jouent un rôle de premier ordre dans la filière et ce pour les raisons suivantes :

- elles sont l'interface entre le producteur et le reste de la filière et de la qualité de leur action dépend donc le bon fonctionnement de la filière
- elles travaillent le produit brut apporté et le transforment en produit livré au consommateur avec un rôle essentiel sur la qualité, la présentation, la réactivité au marché
- elles sont au contact du marché et la qualité de leur travail conditionne donc l'image du produit tout comme leur action conditionne les résultats de campagne

- le Comité Economique de Bassin Fruits et Légumes est en fait l'Assemblée des Organisations de Producteurs qui sont donc amenées à prendre des décisions stratégiques

Toute action visant à développer la qualité du produit et à accroître la performance d'ensemble de la filière doit donc s'attacher à traiter le point essentiel du conditionnement - expédition et des outils correspondants.

### **Objectifs**

Le travail à entreprendre avec les stations et organisations de producteurs vise à satisfaire les objectifs suivants :

- disposer d'outils performants et susceptibles d'évoluer dans le temps
- accroître la qualité du fruit mis en marché et segmenter l'offre au travers d'un système de classement - agrément
- fournir l'ensemble des informations nécessaires à l'adaptation de l'offre à la demande
- être capable de faire évoluer les performances techniques et économiques des outils en concertation avec les producteurs

### **Méthode**

Afin de satisfaire à ces objectifs chaque station qui entrera dans le processus de l'action collective « agrumes de Corse », sera signataire d'un contrat qui définira ses objectifs, les moyens d'y parvenir, les résultats attendus et les aides nécessaires.

### **Contenu**

Le contrat « stations - organisations de producteurs » inclura les obligations suivantes :

- obligation d'un diagnostic préalable avec en corollaire un plan d'amélioration de la station
- mise en place d'un outil de gestion des récoltes
- obligation d'un agréage en entrée de station
- adhésion à un protocole de calibrage - conditionnement en vue d'un classement en catégories de clémentines
- obligation d'un agréage en sortie de station
- mise en place d'un système de fourniture et d'échange d'information
- mise en place d'un système d'évaluation des performances technico-économiques



La station bénéficiera au titre de l'action collective d'un accompagnement financier sur les points suivants :

- aide à l'investissement dans le cadre du plan d'amélioration tel que défini suite au diagnostic
- rémunération sous forme de prestation des travaux supplémentaires liés à la fourniture des informations auprès du CEBFL
- aide à la mise en place des protocoles de classification et de l'effort qualité dans le cadre de normes plus restrictives que la réglementation communautaire.

### **III - La cellule d'information - régulation**

#### **Préambule**

L'expérience des campagnes passées montre que bien souvent le marché est déstabilisé par des expéditions en quantité trop importantes et par le phénomène de l'autoconcurrence. Il est donc proposé de créer un point à partir duquel des décisions de régulation pourraient être prises et une réelle observation des prix pourrait être menée.

#### **Objectif**

Il s'agit de disposer en temps réel de toutes les informations relatives à la production et au marché, de les diffuser, d'établir des prix de tendance et de prendre des décisions en termes de gestion de la campagne.

#### **Méthode**

Il est créé une cellule spéciale au sein du CEBFL en charge du suivi de l'ensemble de l'information et de l'élaboration de propositions sur les prix de tendance et la gestion de la campagne. Ces dernières décisions sont validées par le conseil d'administration.

Cette cellule reçoit tous les jours les éléments d'information nécessaires suivants en provenance de chaque OP :

La cellule reçoit également un rapport bihebdomadaire sur les contrôles effectués tant au niveau du marché que dans les stations. Ces résultats et les déclassements correspondants sont diffusés.

La cellule réexpédie à chaque OP les éléments relatifs à l'activité de la globalité du bassin.

La cellule peut mettre en place un dispositif d'alerte :

- sur les prix quand ceux-ci seront incompatibles avec les prix d'objectif et d'orientation proposés par la cellule et qui seront fonction de la période, de la qualité du calibre ainsi que du niveau de mise en marché
- sur les resserses quand le niveau de celles-ci par qualité et calibre, tend à devenir incompatible avec un bon niveau de mise en marché pour le réceptionnaire concerné ou pour l'ensemble des réceptionnaires

Ce dispositif d'alerte peut s'accompagner de prescriptions relatives à la mise en marché qui devront être respectées par les expéditeurs.

### **Accompagnement du CEBFL**

Les frais relatifs à la mise en place de cette structure font l'objet d'un contrat entraînant aide du CEBFL.

## **IV - Les systèmes de contrôle**

### **Préambule**

L'ensemble des règles et accords pouvant être pris dans le cadre d'une meilleure structuration de la filière ne pourront avoir de valeur que s'il existe des systèmes de contrôle. Par ailleurs l'efficacité du schéma à mettre en place implique que les résultats négatifs soient suivis de sanctions. C'est pourquoi il importe que chaque point contractuel puisse être contrôlé afin d'assurer un déroulement correct et d'instaurer de la confiance dans le système.

### **Objectif**

S'assurer du respect de l'ensemble du dispositif par chacun des opérateurs et rectifier les éventuels dysfonctionnements. Si l'ensemble du dispositif fonctionne alors la production et la mise en marché dans des conditions optimales d'une clémentine de qualité seront garanties avec un retour inéluctable sur la rémunération.

### **Méthode**

Mise en place de systèmes de contrôle des principaux points contractuels tant au niveau du producteur que des stations ou organisations de producteurs. Les contrôles négatifs entraînent enregistrement et rupture de la logique contractuelle dès lors que les seuils de tolérance à définir sont franchis. Dans ce cas l'opérateur concerné perd l'ensemble des aides consenties par l'action collective.

### **Contenu**

Trois niveaux de contrôle sont à assurer : le respect des engagements producteur, le respect des engagements stations et organisations de producteurs et enfin le respect des engagements au niveau de la cellule d'information régulation.

Le respect des engagements des producteurs sera contrôlé par l'organisation de producteurs et par l'APRODEC en cas de refus de lot à l'apport. Le respect des engagements station et organisation de producteurs sera contrôlé par le CEBFL pour tout ce qui concerne la transmission d'information et par l'APRODEC pour la qualité des productions.

Le fonctionnement de la cellule information - régulation du CEBFL et de la section contrôle l'APRODEC sera contrôlé par un comité composé de représentants des producteurs, des OP et de l'ODARC et de la CDA. Ce comité prendra le cas échéant des arbitrages sur les contestations des producteurs, des stations de

conditionnement et organisations de producteurs dans le cadre de l'application des contrôles relatifs au respect des engagements de chacun de ces opérateurs.

#### **IV - LA FONCTION PROMOTION - COMMERCIALISATION**

##### **Préambule**

La problématique de la commercialisation de la clémentine de Corse est traversée par deux points cruciaux :

- positionner le fruit face à la concurrence, compte tenu d'une campagne restreinte en durée, d'un volume beaucoup trop important pour le marché régional mais faible sur le marché national et affecté d'un pic de production sur deux semaines
- limiter l'autoconcurrence entre les fournisseurs de ce produit qui sont une vingtaine à l'heure actuelle

En revanche il faut rappeler que la clémentine de Corse bénéficie d'une bonne notoriété auprès des consommateurs en tant que produit même si les importateurs se plaignent parfois des défauts en termes de qualité et de logistique.

Le produit existe et est attendu sur les marchés alors même qu'il y est éphémère et vendu à un prix plus élevé, il a donc une réelle existence commerciale dont il convient de tirer parti.

##### **Objectifs**

Les objectifs sont au nombre de trois :

- développer les débouchés commerciaux
- développer des partenariats autour du produit
- limiter l'autoconcurrence régionale

##### **Méthode**

Une méthode est retenue pour chaque objectif à savoir :

- mise en place de programmes de promotion en notoriété et mise en avant du produit, pour développer les marchés nationaux et européens
- mise en place d'un protocole de travail spécifique avec des grossistes agréés devenant ainsi partenaires de la clémentine Corse
- organisation du marché mais également de rapprochements de structures pour limiter la concurrence entre structures productrices de la région Corse

## Contenu

### ***Organisation du marché et de rapprochements de structures***

Le procédé idéal consisterait à bâtir une structure unique de commercialisation ayant en charge l'ensemble de la mise en marché de la clémentine de Corse. Cette structure qui associerait les différentes organisations de producteurs pourrait mener une action efficace en fonction des informations obtenues de la cellule information - régulation mise en place au CEBFL et à partir des informations directement obtenues du marché. Des exemples de structures similaires peuvent être observés pour d'autres productions en fruits et légumes.

Cependant il semble qu'il soit prématuré de constituer une structure unique et ce eu égard au travail à réaliser préalablement en termes d'homogénéisation de la qualité et des performances, tout comme d'obtention de l'information. C'est pourquoi dans une première étape il s'agira d'organiser le marché en créant la cellule d'information - régulation au sein du CEBFL. A partir de cette cellule les différentes structures pourront appliquer une fourchette de prix et limiter ainsi le phénomène d'autoconcurrence.

Au-delà de cette organisation intermédiaire entre la production et le marché, il sera possible d'organiser des rapprochements entre structures qui seront alors encouragés au titre du dispositif d'aide classique. Il est à souligner que dans la mesure où un système d'agrément de l'ensemble de la production expédiée sera mis en place et où il existera une structure de mise en adéquation de l'offre et de la demande, la logique pousserait à réaliser des économies d'échelle au travers d'un unique interlocuteur commercial.

Dans une première étape, il semble qu'un regroupement partiel puisse se construire en attente d'intégrer totalement les autres structures. La fixation de fourchettes de prix permettra de réguler le phénomène concurrentiel.

### ***Mise en place d'un partenariat avec des importateurs agréés***

Un système de commercialisation productif et équilibré implique la nécessité d'exploiter tous les circuits qu'il s'agisse de vente directe à la grande distribution ou de vente dans le circuit des grossistes. C'est pourquoi il est nécessaire de bâtir un partenariat avec ceux-ci en garantissant au travers d'une charte le respect des intérêts mutuels suivants :

- offre de qualité aux importateurs
- respect par l'importateur des prix de retrait déterminés par le CEBFL
- établissement d'une grille tarifaire propre aux importateurs
- transmission de l'ensemble des informations journalières par les importateurs au CEBFL
- acceptation par les importateurs de l'ensemble des contrôles
- approvisionnement exclusif des importateurs par les structures insulaires
- participation des importateurs à la définition des programmes de promotion

Le nombre d'importateurs à agréer reste à définir en fonction de leur importance, de leur localisation et du caractère plus ou moins large à donner à ce partenariat.



### ***Mise en place de programmes de promotion du produit***

Au-delà de la promotion mise en place depuis 2003 il est indispensable de bâtir un cadre adapté à un produit présent ponctuellement sur le marché. La base de ce cadre est une promotion de notoriété ciblée sur le consommateur et utilisant des médias de masse en début de campagne.

De surcroît une action de partenariat avec les distributeurs permettra de mettre en place des actions de mise en avant des produits.

Enfin des actions relatives au service joint au produit pourront être mises en place.

L'ensemble de la définition et de la mise en œuvre des programmes de promotion sera effectué par le CEBFL sur la base des fiches actions qui suivent construites en accord avec la profession et validées par celle-ci.

Par ailleurs il est nécessaire à la fois que chaque opérateur se spécialise dans la fonction qui est la sienne mais il est également nécessaire qu'il existe un véritable effet de réseau entre l'ensemble des opérateurs afin de pouvoir partager des informations stratégiques et renforcer la qualité du produit. C'est pourquoi le projet repose sur une contractualisation établie à chaque niveau du système de production et définissant des engagements pour chaque opérateur mais également des droits permettant de l'impliquer.

Après la mise en place du signe qualité qui a constitué une évolution importante pour la filière, il est maintenant nécessaire de franchir une nouvelle étape en construisant une dynamique collective forte dans la filière.

## FICHE ACTION : DIAGNOSTIC DES EXPLOITATIONS ET SUIVI

### Objectif

Réaliser un diagnostic dans chaque exploitation agrumicole, en vue de la mise en place d'un itinéraire technique optimisant le rapport qualité/productivité.

Ce diagnostic a pour but de programmer sur trois ans les actions techniques et d'équipement à réaliser sur l'exploitation afin de garantir une production de qualité. Le travail à réaliser porte sur une analyse en profondeur de l'exploitation tant au plan de l'équipement, de l'état des vergers que des pratiques de l'exploitant.

### Méthode

Le diagnostic est conduit sur la base des documents déjà élaborés par le groupe des techniciens agrumicoles. Il est mené par les techniciens agréés par le CEBFL qui sont logiquement les techniciens des différentes organisations de producteurs mais qui peuvent également être en tant que de besoin d'autres techniciens agréés.

Chaque exploitant devra avoir réalisé son diagnostic avant le 31/12/2005.

Le diagnostic est réalisé en concertation avec l'exploitant, il aboutit à la définition des pratiques à mettre en œuvre en matière de fumure, de taille, de traitements phytosanitaires, d'irrigation et de récolte, il définit également les investissements minimaux à réaliser sur une période de trois ans. Les supports d'enregistrement des pratiques à conserver par l'agriculteur sont également mis en place lors de la réalisation du diagnostic.

Par la suite un suivi est opéré par le technicien ayant réalisé le diagnostic a raison de trois visites d'une demi journée par an.

### Moyens

Mobilisation des techniciens des organisations de producteurs, des Chambres d'Agriculture, ou d'autres organismes après agrément par le CEBFL. Chaque OP établit un planning des diagnostics pour ses producteurs, il est transmis au CEBFL. Les conclusions du diagnostic sont communiquées à l'OP et à l'exploitant.

### Résultats

- réalisation de 150 diagnostics
- mise en place des plans d'amélioration correspondants
- intégration des résultats diagnostics au contrat producteur
- accroissement du niveau technique et de la qualité



### Financement

	2005			2006			2007		
	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi
Diagnostics	0.187	0.150	0.037						
Suivi	0.058	0.046	0.012	0.058	0.046	0.012	0.058	0.046	0.012

## FICHE ACTION : GESTION DES RECOLTES

### Objectif

Il s'agit de mettre en place au stade de la production les éléments d'information et de régulation qui permettront d'éviter de surcharger le marché lorsque celui-ci est déjà lourd avec pour conséquence de faire chuter les prix.

Pour éviter que les stations n'aient à faire face à des quantités trop importantes qu'elle se trouvent ensuite dans l'obligation d'expédier, il faut mettre en place une discipline de récolte chez le producteur mais qui doit être partagée par tous et s'appliquer à l'ensemble de la profession.

### Méthode

Une prévision de récolte est établie dans chaque verger par le technicien et l'exploitant. Cette prévision se réalise par bloc et permet de disposer d'une prévision de récolte pour l'OP dès le 15 Octobre. Ces prévisions sont globalisées au niveau du CEBFL et un planning de récolte- expédition est mis en place pour la campagne. Ce planning est suivi par les techniciens du CEBFL tout au long de la campagne et les écarts entre prévisions et réalisation sont analysées. Parallèlement chaque OP met en place en son sein une charte de récolte qui est un des éléments du contrat producteur. Cette charte dispose que le producteur doit observer la discipline de récolte de son OP et se plier aux alertes envoyées par la cellule d'information - régulation du CEBFL en ralentissant voire en arrêtant sa récolte. Dès le début de campagne le producteur communique au moyen d'une fiche le début de récolte, le nombre de cueilleurs et les tonnages attendus sur les journées suivantes. En retour il reçoit au travers de son OP les avertissements émis par le CEBFL et les respecte. Pour sa part le CEBFL qui dispose du planning de récolte émet s'il y a lieu des avertissements et des directives de récolte après analyse et arbitrages.

### Moyens

Mobilisation des techniciens des organisations de producteurs et du CEBFL. Tenue de réunions de campagne. Circulation de l'information sur la récolte et les modes de gestion mis en place.

### Résultats

Régulation efficace des expéditions lorsque le marché n'est pas porteur.

### Financement

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi
Gestion récolte	0,156	0,125	0,031	0,156	0,100	0,056	0,156	0,080	0,076

<b>FICHE ACTION : PRATIQUES DE RECOLTE</b>
--

**Objectif**

Il s'agit de mettre en place des méthodes de récolte permettant d'accroître la qualité du fruit. Cela passe par une formation des équipes de récolte un suivi plus intensif de ces équipes et une récolte en plusieurs passages.

**Méthode**

Au vu du verger, de la prévision de récolte et des éléments de maturité le technicien et l'exploitant déterminent la capacité de récolte nécessaire. A la mise en place des équipes de récolte, une formation récolte d'une demi journée est effectuée, elle indique les instruments à utiliser qui doivent être présents en nombre suffisant, elle indique également la méthode de travail.

L'exploitant s'engage pour sa part à effectuer un suivi de son équipe et à récolter en deux passages au moins afin de garantir qualité et homogénéité de la récolte qui sont par la suite appréciés en entrée de station.

**Moyens**

Dans un premier temps mobilisation des techniciens des organisations de producteurs, de la Chambre d'Agriculture. Ils assurent le conseil et la formation des exploitants qui auront par la suite à la réaliser auprès de leurs ouvriers.

Dans un second temps mise en place effective de la formation des ouvriers de récolte.

Contrôle en entrée de station des résultats obtenus.

**Résultats**

Accroissement de la qualité et de l'homogénéité des productions.

**Financement**

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	Ctotal	Sub	autofi	Ctotal	Sub	autofi
Pratique récolte	0.218	0.109	0.109	0.218	0.109	0.109	0.218	0.109	0.109

## FICHE ACTION : SYSTEME INFORMATION PRODUCTEUR

### Objectif

Placer chaque producteur dans la situation de disposer de l'ensemble de l'information sur la campagne et sur sa situation dans cette campagne. Pour atteindre cette situation il faut bien évidemment que chaque producteur fournisse les informations qui le concernent, c'est l'objet d'une partie du contrat producteur.

### Méthode

Définition et normalisation de l'ensemble des informations à détenir par le producteur et des formes et délais de transmission de cette information. Il s'agit d'un élément contractuel qui voit le producteur produire de l'information pour laquelle une partie des surcoûts sont pris en compte au travers du contrat producteur.

L'information est transmise à la station pour rebasculer sur le CEBFL.

Les informations à détenir par le producteur sont les suivantes : pratiques sur la conduite du verger, récolte quotidienne en tonnage et calibre, récolte prévisionnelle des trois prochains jours, estimation globale des quantités restant à récolter.

En contrepartie le producteur reçoit les informations suivantes : situation de ses lots et information sur leur valorisation, tendances du marché et prix hebdomadaires par calibre, avertissements CEBFL.

### Moyens

Mobilisation des techniciens de la Chambre d'Agriculture, des organisations de producteurs et du CEBFL. Travail avec les producteurs pour les mettre dans une situation de production de l'information. Mise en place de l'architecture du système d'information, contractualisation, suivi du fonctionnement, production des informations et analyse.

### Résultats

Prise de décision à tous les niveaux sur la base d'éléments objectifs.

### Financement

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi
Système info	0.288	0.230	0.058	0.288	0.172	0.116	0.288	0.115	0.173

## FICHE ACTION : GESTION QUALITE ET ACTIONS TECHNIQUES VERGERS

### Objectif

Après une mauvaise campagne il est absolument nécessaire d'avoir un travail accru sur les vergers afin de remettre ceux-ci dans les conditions d'une production optimale pour la prochaine campagne.

### Méthode

Le travail est en cours de réalisation par les exploitants, il s'agit dans un premier temps du ramassage et de la destruction des fruits qui n'ont pas été récoltés. D'autre part l'exploitant réalise les comptages nécessaires à une prise de décision sur les éclaircissements éventuellement nécessaires à une récolte de qualité.

Ces opérations nécessitent une forte mobilisation de l'exploitant dans la mesure où toute une partie du travail à accomplir est exceptionnel eu égard à la non récolte. Par ailleurs ces travaux mobilisent de la main d'œuvre supplémentaire dans un moment où la trésorerie des exploitations est déjà obérée par la mauvaise campagne.

### Moyens

Mobilisation des techniciens pour la réalisation du conseil aux producteurs, mise en œuvre par ceux-ci des plans de remise en état du verger sur la base de préconisations CEBFL et contrôle des réalisations par les techniciens.

### Résultats

Mise en état des vergers en vue d'un accroissement du niveau qualitatif de la production.

### Financement

	2005	Etat	CTC	
	Ctotal	Sub	Sub	autofi
Qualité vergers	4,52	1,13	0,87	3,39

<b>FICHE ACTION : STATIONS DIAGNOSTIC ET SUIVI</b>
--

**Objectif**

Obtenir un constat objectif de la situation de chaque station au regard de la mise en place des règles de qualité et en déduire des plans d'amélioration pour ces stations qui seront suivis annuellement.

**Méthode**

Chaque station fera l'objet d'un audit Certipaq et d'une analyse complémentaire visant à définir l'ensemble des aspects d'un plan d'amélioration triennal. Un suivi sera opéré sur ce plan et sur l'avancement de la mise en place des méthodes et des outils.

L'audit Certipaq doit situer les manques à pallier au vu de la nécessité d'accroître la qualité. Ces manques peuvent être liés au matériel avec par exemple du matériel inapproprié aux tâches requises ou détériorant les fruit, ils peuvent également être liés à des méthodes inappropriées par exemple pour la traçabilité. Une fois les points d'amélioration relevés l'objectif de la seconde partie du diagnostic est de définir un plan pluriannuel d'amélioration qui tienne compte à la fois des impératifs techniques et des possibilités de la station.

**Moyens**

Mobilisation de Certipaq, des techniciens des organisations de producteurs, de la Chambre d'Agriculture et de l'ODARC.

**Résultats**

Mise en place d'un plan pour chaque station et d'un suivi régulier

Amélioration du travail en station et donc de la qualité des fruits

**Financement**

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi
Diagnostic station	0,026	0,021	0,005	0,026	0,021	0,005	0,026	0,021	0,005

<b>FICHE ACTION : AGREAGE ET CONTROLE</b>
---

**Objectif**

Accroître la qualité du fruit, avoir un système efficace d'agrément des fruits en entrée de station et éviter que des fruits de mauvaise qualité ne soient expédiés.

**Méthode**

Chaque station met en place un agrément entrée de station qui est notifié à l'exploitant. Dès lors qu'un lot est agréé il est sous la responsabilité de la station. La station adhère à un protocole de calibrage conditionnement et se dote des moyens nécessaires au contrôle. Enfin la station se dote d'un système d'agrément en sortie son travail pouvant faire l'objet a tout moment d'un contrôle par la section qualité et contrôles de l'APRODEC.

Cet accroissement des niveaux d'autocontrôle est générateur de surcoûts qui font l'objet d'un accompagnement de la station.

**Moyens**

Mobilisation des techniciens des stations et de ceux de la Chambre d'Agriculture et de l'APRODEC pour la mise en place du système.

**Résultats**

Mise en place d'un système de contrôle efficace dans chaque station

Mise en place d'une gestion des apports

Homogénéisation des fruits mis en marché

Contrôle systématique en sortie

Accroissement de la qualité globale du produit

**Financement**

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi
Contrôle - agréage	0.380	0.190	0.190	0.380	0.152	0.228	0.380	0.114	0.266



<b>FICHE ACTION : ANALYSE PERFORMANCES</b>
--

**Objectif**

Doter chaque station d'un outil lui permettant de mesurer l'efficacité de son travail et d'informer ses producteurs dans les meilleurs délais et de manière étendue.

**Méthode**

Chaque station met en place un système qui lui permet de délivrer par lot expédié les informations suivantes : quantité apportée, écart, résultat calibrage, frais calibrage, frais conditionnement, frais expédition, frais annexes Op & stations, chiffre d'affaires.

La station peut également fournir par semaine les éléments suivants : tonnage expédié, tonnage vendu, prix moyen par calibre. D'autre part la station peut fournir au titre de la campagne l'ensemble des éléments relatifs à la caractérisation de sa performance à savoir : coûts de transport, coûts d'emballage, frais de conditionnement .....

Pour atteindre cet objectif chaque station met en place un dispositif de gestion attaché aux lots.

**Moyens**

Mobilisation des techniciens des stations, développement de systèmes de recueil et de traitement de l'information.

**Résultats**

Information du producteur  
Amélioration de la compétitivité

**Financement**

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi
Analyse performances	0.060	0.048	0.012	0.060	0.048	0.012	0.060	0.048	0.012

## FICHE ACTION : INFORMATION STATION

### Objectif

Développer une information de qualité à partir des stations afin de pouvoir alimenter l'ensemble du système de décision.

### Méthode

La station est un élément pivot du système d'information, elle reçoit les informations du producteur, les agrège, les transmet au CEBFL et reçoit en retour des informations sur l'ensemble du bassin.

Le système doit donc être bien ancré au niveau de la station faute de quoi un problème de qualité se posera sur l'ensemble des informations.

Les informations à fournir par la station font donc l'objet d'un contrat et d'un accompagnement financier. Ce contrat prévoit que la station produise les informations auprès du CEBFL et des producteurs. Les informations à fournir au CEBFL sont les suivantes : prévisions de récolte, quantité expédiée du jour par calibre, classement, nature de vente, stocks invendus en circulation en palox ou en palettes ainsi que leur lieu de stockage, prix pratiqués sur les trois derniers jours, informations sur l'évolution du marché, lots refusés en entrée de station. Les informations à fournir au producteur sont les suivantes : lot refusé à l'agrèage entrée de station, fiche de lot sortie de station avec classement, alerte ralentissement récolte ou arrêt, situation des marchés et prix de tendance hebdomadaire.

### Moyens

Définition initiale des données à fournir par un groupe de travail : CEBFL, Chambre d'Agriculture, APRODEC, ODARC

Mise en place du système d'information par le responsable de station

### Résultats

Obtention d'une information fiable nécessaire à la prise de décision

### Financement

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi
Pratique récolte	0.087	0.070	0.017	0.087	0.070	0.017	0.087	0.070	0.017



<b>FICHE ACTION : CELLULE INFORMATION REGULATION</b>
--

**Objectif**

Créer au sein du CEBFL un endroit où sont détenues toutes les informations production et marché. Le but de cette cellule est de mener une gestion collective du marché.

**Méthode**

Le CEBFL reçoit des stations et organisations de producteurs l'ensemble des données relatives à la production et au marché. De surcroît il dispose d'un observateur du marché.

Le CEBFL assure le traitement et l'analyse de ces informations, les chiffres du bassin et les analyses correspondantes sont retournées quotidiennement aux organisations de producteurs.

Chaque jour la cellule est donc capable de fournir les données suivantes : quantités expédiées par calibre, quantités en resserre par calibre, quantités prévues à la récolte, prix réalisés par calibre.

La cellule se réunit au moins une fois par semaine et prend des décisions relatives à la gestion des récoltes et à la fixation de prix de tendance. Ces décisions doivent être respectées par les expéditeurs.

**Moyens**

Le CEBFL sera doté des moyens nécessaires à cette action soit 1,5 ETP à temps plein. Un travail préalable de normalisation des données et de définition des procédures aura lieu avec la participation de la Chambre d'Agriculture et de l'ODARC.

**Résultats**

Gestion cohérente du marché, mise en adéquation de l'offre sur la demande, amélioration de la rentabilité de l'activité

**Financement**

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi
Pratique récolte	0.075	0.060	0.015	0.075	0.060	0.015	0.075	0.060	0.015

<b>FICHE ACTION : SECTION CONTROLE QUALITE</b>
--

**Objectif**

Assurer un contrôle effectif de la qualité de l'ensemble des expéditions et donc accroître la qualité du produit.

**Méthode**

Sur la base des définitions de produit données par l'arrêté du CEBFL en date du 29 mars 2005 et par le cahier des charges CCP il s'agit de contrôler les conformités en sortie de station. Les contrôles se déroulent de manière inopinée et ont pour but de compléter le dispositif d'autocontrôle et de s'assurer que tous les participants au système remplissent correctement leurs engagements.

Des non conformités répétées induisent des sanctions au niveau de l'accompagnement.

**Moyens**

Une section particulière est créée au sein de l'APRODEC avec trois équivalents temps plein en campagne.

Cette section a à charge la mise au point des procédures de contrôle avec le concours de la Chambre d'Agriculture et de Certipaq, la formation des contrôleurs, la constitution des équipes de contrôle, la réalisation des contrôles et l'information des partenaires. Les équipes de contrôle sont composées de techniciens, de professionnels et de membres des organisations professionnelles.

**Résultats**

Fiabilisation du système  
Accroissement de la qualité du produit

**Financement**

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi
Contrôle qualité	0.076	0.060	0.016	0.076	0.060	0.016	0.076	0.060	0.016

<b>FICHE ACTION : CAMPAGNE NOTORIETE</b>
--

**Objectif**

Développer les ventes sur l'ensemble de la campagne au travers d'un message direct adressé aux consommateurs au travers de médias de masse.

**Méthode**

Pour entraîner l'ensemble des ventes il est nécessaire de communiquer auprès de la clientèle sans doute avant le début de la campagne, au moment du pic de production et peut être durant les fêtes de fin d'année.

Au delà de ce qui peut se faire aujourd'hui avec une promotion orientée présentation du produit par des journalistes spécialisés et action sur les prescripteurs, une campagne télé pourrait être réalisée sur la base de l'offre France 3 avec des spots diffusés en région et la possibilité de choisir certaines régions.

Une telle campagne est un moyen d'activer le réseau des grossistes en prévision d'une stimulation de la demande. Elle pourrait contenir un message d'annonce de l'arrivée du produit, un message au moment de la pointe et un message à caractère festif.

Le CEBFL serait le gestionnaire de cette campagne.

**Moyens**

Choix d'un prestataire pour la réalisation du support et achat des espaces retenus.

**Résultats**

Croissance des ventes et de la demande dans les différents circuits

**Financement**

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	Autofi	CTotal	Sub	Autofi
Campagne média	0.375	0,300	0.075	0.320	0.200	0.120	0.320	0.100	0.220

## FICHE ACTION : PARTENARIAT AVEC DISTRIBUTEURS

### Objectif

Instaurer un partenariat avec les distributeurs afin de mieux gérer le marché  
Traiter la mise en marché des volumes de pointe

### Méthode

Il s'agit de créer un lien avec des distributeurs agréés de la clémentine de Corse qui auraient des contrats d'exclusivité avec les structures locales référencées. Ces distributeurs signeront alors une charte traduisant à la fois un certain nombre d'obligations notamment en termes d'information mais également la possibilité d'être associés à des opérations de promotion.

Le but est de réaliser des opérations spécifiques avec les partenaires de la GD ou les importateurs principalement sur la période de pointe.

Ces opérations consistent en de la mise en avant au travers d'opérations d'animation ayant pour but de désengorger rapidement le marché.

### Moyens

Les plans opérationnels s'établissent en concertation avec les partenaires de la distribution.

Ils sont concrètement mis en œuvre par des entreprises spécialisées qui recueillent également de l'information sur l'appréciation des consommateurs quant au produit.

### Résultats

Accroissement de la demande et des ventes sur les quatre semaines groupées autour du pic de production.

### Financement

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	Ctotal	Sub	autofi
Partenariat distribution	0.312	0.250	0.062	0.312	0.125	0.187	0.312	0.100	0.212

<b>FICHE ACTION : SERVICE JOINT AU PRODUIT</b>
--

**Objectif**

Pallier aux défauts de qualité résiduels en menant des actions auprès des clients ayant à faire face à ces problèmes.

**Méthode**

Mise en place d'un numéro d'appel sur lequel les clients peuvent formuler leurs observations. Ce numéro permet de signaler le problème à la station d'origine de la marchandise en vue d'un traitement. Au delà d'une date donnée il est prévu un retrait de la marchandise avec prise en charge des frais d'expédition en cas de remplacement.

**Moyens**

Un numéro vert placé au CEBFL et un système d'avertissement des OP.

**Résultats**

Accroissement de la qualité

Garantie de fraîcheur des produits

Traitement des réclamations clients

**Financement**

	2005			2006			2007		
	Ctotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi	CTotal	Sub	autofi
Service joint	0.107	0.086	0.021	0,107	0.057	0.050	0.107	0.028	0.079

## CONCLUSION

Le présent projet s'inscrit dans la continuité de ce qui a pu être entrepris en 1998 avec la mise en place de la démarche qualité, il programme un nouveau palier de l'évolution de la filière et la place également dans un contexte qui autorise une valorisation optimale de la qualité du fruit.

La profession a souhaité entreprendre un effort important sur la maîtrise des outils nécessaires à la compétitivité de filières modernes à savoir l'information, la communication, la traçabilité, la mise en réseau.

Dans la structure à mettre en œuvre il a été souhaité une forte clarification sur les attributions et les responsabilités de chaque opérateur afin que tous puissent s'impliquer dans le développement.

L'effort sollicité auprès des pouvoirs publics est conséquent mais il faut souligner d'une part que sur une période de trois ans il représentera environ 8% du chiffre d'affaires réalisé par cette filière et que d'autre part en permettant le simple maintien des cours en campagne il pourrait générer des retours sur investissement dès la deuxième campagne.

La mise en œuvre de ce projet est conditionnée à des prises de décision rapides dans la mesure où la campagne débute dès Octobre et qu'il convient d'être prêt au plus tôt sur toutes les opérations d'échange d'information et de communication.

Enfin la réalisation de ce projet serait susceptible d'induire des effets d'organisation sur l'ensemble des filières arboricoles voire sur les différentes spéculations végétales insulaires.

