

## Santé

Vague de solidarité  
pour un nourrisson  
en attente d'une greffe  
P.7

## Tourisme

# Un vignoble à explorer

Malgré la demande, l'œnotourisme peine à se développer sur l'île. Selon certains professionnels du secteur, il constitue pourtant un véritable levier de croissance

P.2&3



CHRISTIAN BEFFA

## Géologie

La Corse,  
une île plutôt  
épargnée  
par le risque  
sismique P.6



YANNICK DOUBLET

## Clinique

de l'Ospedale  
Le personnel  
des urgences  
et de la maternité  
entame la grève P.11

## Aiacciu

Feu vert de  
l'enquêteur  
public pour  
le téléporté  
P.8

## Disparition

# Dumè Colonna, l'ange gardien

DER



Selon le Comité intergénéraliste islandais des vins de Corse, le potentiel total à se développer depuis cinq ans, sans devenir toutefois l'activité principale des vigneronnes. Pierre Christiani (Info)

**ANTHONY GIANNI**  
agencem@corseinfos.com

**I**l y a un potentiel énorme mais il n'est pas exploité" (Raphaël Pierre-Bianchetti, patron de la société Anvino du 20, située à Casca, travaille depuis 20 ans dans l'œnotourisme en Corse sans avoir pu assister à l'annonce de cette découverte dans l'île. À ce jour, seuls quelques-uns des 120 caves insulaires se sont véritablement lancées dans cette activité. Malgré une demande bien présente de la part d'une clientèle en quête de découverte du patrimoine, l'offre n'est pas encore au rendez-vous. Avec tout AOP (Appellation d'origine protégée) dans toute la région pour 47 millions de bouteilles produites et 2 500 ans d'histoire, le vignoble corse présente pourtant tous les atouts pour développer l'œnotourisme : « C'est malheureusement encore très dévalorisé, après cela qui est aussi malade économiquement. Les institutions locales se penchent sur le sujet depuis cinq ou dix ans sans vraiment se structurer ni mettre les moyens qui correspondraient. Nous sommes encore très loin des paysans comme l'Alsace ou la Bourgogne. Même s'il y a tout de même une offre en développement, mais le grand problème est que les vigneronnes veulent le total de leur stock avant la fin de l'été. Il n'est pas cette culture et de la diversifier ».

« Nous sommes sur le bon chemin et les vigneronnes sont motivés »

À tel point que les hébergements dans les vignes ou restaurants au cœur du domaine sont quasi absents du paysage œnotouristique. Peu de domaines proposent aussi des ressources humaines spécialisées dans cette thématique. Dans ces conditions, difficile de quantifier ou d'estimer des chiffres ou les efforts nécessaires de ce secteur économique. L'impact est minime : « C'est



## L'œnotourisme, un potentiel encore inexploité

Peu de domaines viticoles proposent une véritable offre touristique en lien avec le vin dans l'île. La demande est pourtant là mais cette activité peine à se développer faute de synergie mais aussi d'investissements financiers et humains

un vaste chantier, notamment Caroline Pranchi, à la tête du Comité intergénéraliste des vins de Corse (CIVC), qui regroupe la totalité des vigneronnes. Nous devons l'habiller comme offre touristique. Il y a des appellations comme Corti ou l'Arbore qui ont une véritable offre œnotouristique. Depuis cinq ou dix ans, elle change et évolue. Mais ce n'est pas encore l'activité principale d'un vigneron ».

De son côté, le CIVC souhaite développer une application pour mettre en relation la clientèle avec les domaines afin de lier les activités à faire autour des vignes. Un partenariat œnotouristique doit être aussi distribué dans tous les sé-

« L'œnotourisme ne se limite pas à une visite de cave. Il y a une découverte du patrimoine mais aussi la notion de séjour »

teurs de tourisme : « Nous sommes sur le bon chemin et les vigneronnes sont motivés. Il faut développer cette offre avec nous pour attirer une clientèle hors de gamme. Il y a un énorme potentiel pour notre région ». Un potentiel qu'une plateforme comme Nôblis place déjà en action. Selon le site internet, le domaine de Saint-Florent figure en deuxième position des destinations nationales après avoir été le plus de visiteurs grâce à la catégorie « Vignobles ». En particulier avec le domaine de Patrimonio : « Je pense qu'il y a énormément un gros, comme Marie-Françoise D'Archi, à la présidence de l'Appellation Patrimonio. Selon s'il y a de l'argent, ça

se représente qu'une petite partie de notre activité. On fait de l'œnotourisme depuis très longtemps sans l'accueil du public dans les caves. Le vin se développe énormément depuis quelques années. Les œnologues sont en forte demande. Pour l'instant, nous proposons des caves ouvertes au public au public, mais aussi des mariages, des fêtes. Mais il n'y a pas forcément une volonté forte de développer cette activité. De mon côté, je mets en place une balade dans les vignes au cœur des 40 hectares du domaine, avec dégustation de vins. Mais pour l'instant, c'est minime dans nos chiffres d'affaires ».

« On a tous les atouts mais il faut investir énormément »

Plusieurs régions ont mis en place des circuits touristiques, des « routes des vins » permettant de valoriser le vignoble à la découverte des vignes, de trouver des hectares de vignes, de découvrir des grands vins. En Corse, l'agence de tourisme (ACT) tente de mettre sur cette tendance : « Ça ne se fait pas véritablement mais en place sur le marché corse le Festival Argentario, en charge de la promotion et communication pour l'ACT. Il faut relancer toutes les énergies. L'ACT n'est pas un tour-opérateur. Il y a des offres attractives qui existent, mais personne n'arrive à le débloquer. La route des vins existe. Mais l'œnotourisme est

aussi, surtout, à travers les initiatives individuelles. Cela se fait en Corse. Il n'y a aucune raison pour que ça ne prenne pas de l'ampleur. Encore qu'il y a une clientèle qui pourrait se déplacer uniquement pour ça ? Pour l'instant, ce n'est pas le cas. Même si les vins corse sont connus en France et à l'étranger ».

Malgré tout, une offre identifiée pour lancer complètement le phénomène : « On a du mal à trouver des domaines pour les œnologues touristiques qui nous sollicitent. Raphaël Pierre-Bianchetti, on a beaucoup de groupes de particuliers, mais aussi des professionnels de l'œnologie ou de l'hôtellerie qui ont un énorme budget. Il est difficile de trouver des domaines qui ont le budget pour aller dans un vignoble même si ça ne leur vaut rien. L'œnotourisme ne se limite pas à une visite de cave. Il y a une découverte de patrimoine mais aussi la notion de séjour. Pour moi, ça se fait de l'œnologie sans faire visiter les caves ».

Malgré tous ces efforts, le développement de l'œnotourisme ne se fait pas de manière linéaire. « Beaucoup de personnes se lancent pour proposer des circuits œnotouristiques mais arrivent au bout de quelques mois. On a tous les atouts mais il faut investir énormément. Il y a un problème de communication avec les autres opérateurs œnologues, un manque d'entraide, des labels qui font un lien des villes viticoles qui cherchent de vivre. Alors que le vigneron est plus engagé en faire qu'en dire. Il suffit d'être un œnologue... »



Malgré la demande, le potentiel œnologique insulaire est inexploité.

# « Il y a un boulevard pour le tourisme viticole »

Quelques domaines ont fait le choix d'investir dans l'œnotourisme en Corse. Une manière de profiter des atouts d'un marché en pleine expansion. À l'image du domaine Comte Peraldi qui possède et cultive 50 hectares de vignes nichés sur les coteaux de Mezzavia, sur les hauteurs d'Ajaccio : « Il y a un potentiel énorme autour de l'activité touristique, affirme Charlotte Lemonnier, membre de la famille propriétaire du domaine. Et pas seulement l'été. Nous pouvons toucher les passagers saisonniers et les locaux. Nos formules vont de la découverte de la cave, des vignes, aux dégustations de vins, spuntinu, pique-nique dans les vignes mais aussi des ateliers sensoriels, séminaires ou soirées. L'œnotourisme prend vraiment de l'ampleur cette année, parce qu'on a recruté deux personnes, plus une en renfort pour la saison. »

Et cela se ressent aussi économiquement : « Nous avons eu 1 144 personnes en visite jusqu'à fin août. Il y a quelques années, nous avions beaucoup de bus et de croisiéristes qui venaient. On a complètement arrêté au profit de petits groupes. C'est une manière d'être

plus rentable et plus qualitatif. Goûter du raisin, cela prend du temps. »

## « Nous avons énormément de passage »

Situé à proximité de la ville, le domaine bénéficie d'une facilité d'accès. De quoi attirer pas mal de visiteurs.

Des réservations pour les visites peuvent se faire en ligne via le site internet. « Avec tous ces ingrédients, nous enregistrons une progression de 100 % sur cette année. Une croissance à deux ou trois chiffres. Il faut être disponible. Cette activité demande de l'organisation et avec les vendanges, on ne peut pas recevoir les clients. Mais dans l'ensemble, les retours sont positifs. Nous avons aussi lancé Les Apéros by Peraldi cet été, que l'on va renouveler et pérenniser. Nous avons eu plus de 300 personnes. Plus il y a d'offre, plus il y a de demande. »

Au domaine Orenga de Gaffory, situé à Patrimonio, sur plus de 50 hectares, l'œnotourisme fait également partie du décor : « Il y a une visite de dégustation, indique Célia Vivier, en



Une visite dans le domaine Orenga de Gaffory à Patrimonio. Christian Bufla

charge de la partie commerciale du domaine. Cela va consister à proposer 30 minutes de visite et 30 minutes de dégustation de vins et charcuterie. Nous faisons cela toute l'année. On reçoit beaucoup de croisiéristes. Nous ne faisons pas visiter le vignoble mais les chais.

Nous avons énormément de passage, entre les visites et le caveau de vente. Nous avons trois vendeurs dédiés à l'œnotourisme. Entre le mois de mai et de septembre, il y a près de 1 030 personnes qui sont passées par le domaine. Ça permet de faire monter le chiffre de la vente

à la cave. » Avec des disparités entre les dépenses en fonction de la clientèle : « Nous pouvons avoir des petits groupes de 12 personnes qui vont prendre une seule bouteille. Ou d'autres qui vont prendre pour 600 euros de produits. Il y a un boulevard pour l'œno-

tourisme. Tout est à faire. Dans les domaines en Australie, la prestation la plus basique, c'est la promenade en 4x4 dans les vignes. Ils sont en avance. En Corse, beaucoup de vigneron ne comprennent pas que c'est un investissement extrêmement bénéfique. »



## É-C4 ÉLECTRIQUE

Vous allez adorer la vie en électrique

**4 ANS DE GARANTIE ET ASSISTANCE OFFERTS**

À partir de **199<sup>€</sup>/mois<sup>1</sup>**

Après un 1<sup>er</sup> loyer de 0 € après déduction du bonus écologique et de la prime à la conversion. LLD 48 mois/40 000 km. Sous condition de reprise.

Profitez d'une borne de recharge offerte pour l'achat d'une e-C4 électrique\*

**PORTES OUVERTES DU 15 AU 18 SEPTEMBRE\*\***

Modèle présenté : Citroën e-C4 électrique 156 ch, autonomie standard, MAX, avec options peinture nacree Rouge Éclair et toit bi-ton Noir/Petra Nera, Pack Color Silver, Pack Lounge avec 4x4i Sport et Toit ouvrant vitré. Soit un 1<sup>er</sup> loyer à 9500 € ramené à 0 € après déduction du bonus écologique de 5000 € et 2000 € supplémentaires selon les conditions du décret du 30/03/22 et de la prime à la conversion gouvernementale de 2500 € (445,67 loyers de 433 € (soit la Garantie & Assistance offertes 48 mois 40000 km au 1<sup>er</sup> des deux termes échus). (1) Exemple pour la Location Longue Durée sur 48 mois et 40000 km d'une Citroën e-C4 électrique 156 ch, autonomie standard, VDU, neuve, trois portes, sur stock. Soit un 1<sup>er</sup> loyer de 1950 € ramené à 0 € après déduction du bonus écologique de 5000 € et 2000 € supplémentaires (selon les conditions du décret du 30/03/22) et de la prime à la conversion gouvernementale de 2500 € pour la reprise de votre véhicule Diesel immatriculé avant le 01/01/17 ou essence immatriculé avant le 01/01/17, destiné à la destruction (conditions sur [www.service-public.fr](http://www.service-public.fr)), suivi de 27 loyers mensuels à 799 €, incluant l'assistance et l'extension de garantie offertes pour 48 mois et 40000 km (au 1<sup>er</sup> des deux termes échus). Montants exprimés TTC et hors prestations facultatives. Offre non cumulable valable jusqu'au 30/09/23. Réservez aux particuliers pour un usage privé, dans le réseau Citroën participant, et sous réserve d'acceptation par CREDITPAR/PSA Finance France, locataire gérant de CLV, SA au capital de 138817026 €, RCS Versailles n° 317425491, ORIAS 07049921 ([www.ortas.fr](http://www.ortas.fr)), 2 à 10 boulevard de l'Europe 78100 Poissy. \*Offre valable à particuliers pour l'achat d'un véhicule 100% électrique de la gamme Citroën, borne offerte d'une valeur de 540 € HT sous condition d'installation via évaluateur éligible (frais d'installation non couverts). \*\*Selon autorisation préfectorale et réseau participant.

