

# Les produits du Taravo s'exportent aux Etats-Unis

Les producteurs du groupement d'intérêt économique du Taravo se sont retrouvés une nouvelle fois dans les locaux des Eaux de Saint-Georges pour une expédition groupée



Le partenariat Eaux de Saint-Georges - GIE du Taravo fonctionne bien. Les palettes sont confectionnées à l'usine, puis acheminées sur Ajaccio d'où elles partiront pour leur destination finale à la plus grande satisfaction de ces producteurs dont leurs produits seront dans quelques jours en Amérique. (Photo D.P.)

Comme pour les expéditions vers Rungis, les producteurs du groupement d'intérêt économique du Taravo (GIE) ont profité encore de l'aide de l'entreprise des Eaux de Saint-Georges à Grosseto-Prugna pour la confection de palettes et leur acheminement vers Ajaccio. Mais cette fois-ci le destinataire de l'envoi est à Seattle, aux Etats-Unis. Les produits seront acheminés vers Le Havre d'où ils embarqueront pour leur destination finale.

Nous avons rencontré Antoine Poggi (SCEA Apa Zevacaccia - miel), Véronique Leoni (Casa di a castagna - confiture), membres du GIE, et Patrick Bartoli (La maison de l'huile d'olive).

**- Comment avez-vous fait pour avoir cette commande ?**

- Nous avons simplement

répondu à une demande d'un importateur, comme d'ailleurs plusieurs autres producteurs de Corse, d'huile d'olive et de fromage en particulier. Nous nous sommes simplement regroupés pour faciliter l'expédition.

**- Vous avez toutes les autorisations nécessaires ?**

- Cela fait plusieurs mois que nous sommes en contact avec notre client qui nous a indiqué les démarches à suivre. En particulier, nous avons chacun un numéro d'autorisation de la « Food and drug administration » qui autorise l'importation de nos produits. Il a fallu un certificat d'exportation et des formalités douanières particulières pour l'huile d'olive. Enfin, nous avons dû refaire les maquettes d'étiquettes prenant en compte la législation américaine.

**- Pourrez-vous assurer les quantités nécessaires à un tel marché ?**

- Notre client est informé à l'avance des quantités que nous lui réservons, produit par produit, et saison par saison. Il cherche avant tout la qualité et l'originalité, le produit « rare », ce que nous pouvons lui fournir.

Comme tous nos autres clients, il est parfaitement informé des quantités que nous pouvons proposer.

**- Qu'attendez-vous d'un tel marché ?**

- C'est surtout une ouverture formidable. Le volume des échanges restera sans doute limité, de par la nature même des produits en cause, mais nous permettra de sortir des contraintes du marché local (saisonnalité...). C'est également

pour cette raison que nous travaillons avec un grossiste de Rungis.

Ces deux clients (Rungis et Seattle) sont complémentaires. Vendre directement un produit à un consommateur aux USA est quasiment impossible à cause du coût du transport alors que nous savons - par notre site Internet - que la clientèle existe (essayez d'envoyer un kilo de farine de châtaigne à New York !). Nous pourrions maintenant le faire par le biais de cet importateur. Nous constatons déjà une augmentation de visites d'Américains sur les pages des producteurs concernés par ce marché. Sans doute le résultat des démarches entreprises par notre client qui se sert de notre site comme d'un argument de vente.

**Dominique POGGI.**